

MENTORAT POUR ENTREPRENEURS

Regards croisés sur un accompagnement innovant

Par Dominique Restino

**A tous les entrepreneurs,
créateurs de valeur,
créateurs d'emplois.**

Proposé par



www.france.reseaum.com

SOMMAIRE

Préface de Alain Aubut	5
Avant-propos	6
Le mot de Saxoprint – Partenaire imprimeur de «Mentorat pour Entrepreneurs»	8
Séquence 1 – Enjeux et bénéfices du mentorat pour entrepreneurs	10
Qu'est-ce que le mentorat ? <i>Par Dominique Restino</i>	10
Retour d'expérience – La Fondation de l'Entrepreneurship du Québec	12
Perception du mentorat dans le monde – Etude Sage juin 2014	14
Le mentorat plébiscité au niveau mondial – Etude EY juillet 2014	15
6 exemples de programmes de mentorat	16
Le Conseil Régional d'Ile-de-France investit dans le mentorat pour entrepreneurs	18
Un programme de mentorat - MDE Convergence Entrepreneurs	19
Un entrepreneur impliqué : Pierre Chagnon mentor diamant du Réseau M	21
Séquence 2 – Vivre le mentorat	23
Pourquoi le mentorat ? <i>Par Dominique Restino</i>	23
Devenir mentor/mentoré et grandir - Témoignages	25
Valeurs et Savoir-être – <i>Par Dominique Restino</i>	34
Témoignages	36
Faut-il un cadre pour un programme de mentorat ? <i>Par Dominique Restino</i>	51
Exemples de programmes – Témoignages	53
La communauté – Témoignages	59
Séquence 3 – Livret pratique pour se lancer dans le mentorat	63
Pourquoi devenir mentor ? Premières pistes de réflexion...	65
Aller chercher le soutien d'un mentor, une démarche proactive et réfléchie...	66
Et si je proposais un programme de mentorat aux entrepreneurs de ma région, de mon secteur, de mon association d'almunis...	67
Contacts - Sitographie - Bibliographie	69
Remerciements	70

PRÉFACE



Alain Aubut

Président-directeur général de la Fondation de l'Entrepreneurship du Québec (2011-2014).

En l'an 2000, la Fondation de l'Entrepreneurship mettait sur pied son service de mentorat pour entrepreneurs pour évoluer et devenir en 2009 une grande communauté d'intérêts nommée Réseau M. Sa mission : offrir à tous les entrepreneurs qui le désirent (nouveaux ou peu expérimentés) un accompagnement bénévole par des entrepreneurs aguerris et ce, partout au Québec. Cette mission s'accomplit bien sûr avec l'aide de nombreux partenaires

locaux, régionaux et nationaux. Et nous voilà déjà rendus à parler de francophonie internationale en 2014...

La présence du mentorat pour entrepreneurs en France doit certainement une fière chandelle à un visionnaire... En effet, dès 2006, Dominique Restino a voulu mettre à profit l'approche et le modèle du mentorat pratiqués au Québec, en les important dans son pays. Depuis, Dominique n'a de cesse de contribuer de plusieurs façons au développement de l'entrepreneuriat français. Je lui lève mon chapeau !

Au cœur du déploiement de cette grande communauté et du mentorat pour entrepreneurs : une approche fondée sur des valeurs humaines universelles, faite d'écoute, de partage d'expérience, de soutien, d'entraide et d'excellence. C'est avec fierté que la Fondation souhaite faire rayonner ces valeurs humaines et entrepreneuriales dans la francophonie conjointement avec Dominique et son équipe. Un merci particulier à Bénédicte Sanson également « coupable » de rendre le mentorat pour entrepreneurs si viral en France !

«Seuls nous avançons vite, ensemble nous allons plus loin» : cela n'a jamais été aussi vrai qu'avec le Réseau M.

AVANT-PROPOS

Le mentorat, une notion qui remonte à la nuit des temps

C'est dans la grande épopée de l'Illiade et l'Odyssée, que le mentorat trouve ses racines. Le nom commun «mentor» vient de Mentor, ami d'Ulysse qui devient le précepteur de Télémaque, le fils d'Ulysse. Le mentorat n'est pas chose nouvelle puisque Socrate, précurseur de la «maïeutique» (l'art d'accoucher les esprits), dont on dit qu'il aurait été le mentor de Platon, serait le père de ce concept.

Je pense que c'est une grande chance d'avoir l'occasion dans une vie d'être accompagné par un mentor. Quelqu'un avec qui partager ses rêves, ses doutes et qui sait nous faire découvrir les trésors que nous avons en nous. Les découvrir pour nous en servir de la façon la plus juste pour nous permettre de construire harmonieusement notre chemin de vie. Pour une vie personnelle, mais aussi pour une vie professionnelle, le champ d'application du mentorat est vaste, différent et complémentaire des autres modes d'accompagnement que sont le coaching, le conseil, le tutorat ou encore le parrainage.

Depuis quelques temps, le mentorat est arrivé dans les entreprises pour les collaborateurs, et il s'adresse désormais, depuis quelques années aux entrepreneurs.

Le mentorat pour entrepreneurs, explorons ensemble cet accompagnement innovant

Depuis 2007, le mentorat pour entrepreneurs est arrivé en France, inspiré du programme mis en place au Québec par la Fondation de l'Entrepreneurship. Dès 2005, j'ai beaucoup échangé avec les présidents successifs de la fondation, Régis Labeaume, aujourd'hui maire de Québec, Mario Girard, devenu Président du Port de Québec en 2010 et désormais Alain Aubut. Ensemble, nous avons partagé notre passion de l'entrepreneuriat et notre envie d'apporter aux entrepreneurs le soutien dont ils ont besoin pour atteindre leurs ambitions, créer de l'emploi et contribuer au rayonnement de nos pays respectifs.

Cet ouvrage a pour objectif de décrire les éléments fondateurs du mentorat et son appropriation dans le contexte de l'entrepreneuriat.

Au travers de l'exemple du Québec et de trois initiatives françaises toutes inspirées du modèle québécois (l'Institut du Mentorat Entrepreneurial pour les entreprises à fort potentiel de croissance lancé en 2007 au sein de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, le Moovjee pour les entrepreneurs de 18 à 30 ans arrivé en 2009 et Creativa Avignon qui s'adresse à tous les profils d'entrepreneurs sur un territoire donné depuis 2007), je vous propose d'explorer le mentorat au travers de trois axes.

Tout d'abord, quel est l'impact économique du mentorat, quels sont les enjeux territoriaux, quels sont les facteurs clés de succès pour l'implantation d'un tel programme ? Dans un deuxième temps, je vous invite à rentrer dans le détail de la relation mentorale et pourquoi pas «vivre» le mentorat !

Pourquoi être mentor, mentoré ? Quels sont les prérequis pour devenir mentor, mentoré ? Comment pratiquer le mentorat pour atteindre cet objectif de faire grandir l'autre ? Comment organiser un accompagnement comme le mentorat ? Et pour terminer, je vous propose de faire l'exercice en vous posant un ensemble de questions : et si je devenais... mentor ? mentoré ? organisme proposant du mentorat ?

Je tiens à remercier tous les entrepreneurs, partenaires, porteurs de programme de mentorat qui se sont mobilisés pour répondre à mes questions et partager avec vous leur expérience du mentorat.

Les perspectives du mentorat pour entrepreneurs en France :

Notre expérience de 10 ans nous permet de dire aujourd'hui que le mentorat augmente significativement la performance des entreprises que ce soit en termes de pérennité, de rentabilité, de développement de chiffres d'affaires ou encore de création d'emplois. Notre ambition est désormais de généraliser le dispositif et permettre à tous les entrepreneurs qui le souhaitent, sur tous les territoires, d'en bénéficier. L'enjeu ? 4000 mentors à horizon 5 ans.

Ensemble relevons le défi !



2006 - Régis Labeaume et Dominique Restino scellant un partenariat entre la Chambre de commerce et d'industrie de Paris et la Fondation de l'Entrepreneurship du Québec pour la mise en place d'un programme de mentorat à destination des entreprises à fort potentiel de croissance. Quelques semaines plus tard, Régis Labeaume devenait Maire de Québec.

Daniel Ackermann, Directeur Général de SAXOPRINT

Daniel Ackermann, vous êtes le Directeur Général de SAXOPRINT, une entreprise allemande en pleine croissance. Vous travaillez très étroitement avec les entrepreneurs, dirigeants de TPE ou PME ou même entreprises individuelles. Vous avez souhaité rejoindre les partenaires du Moovjee, notamment en éditant cet ouvrage dédié au mentorat pour entrepreneurs, pour montrer votre engagement à leurs côtés. Pouvez-vous tout d'abord nous présenter SAXOPRINT ?

SAXOPRINT est une entreprise allemande née en 1999 en tant qu'imprimerie locale. Nous nous sommes engagés dès 2006 sur la voie du digital en ouvrant une boutique d'impression en ligne. Depuis nous avons ouvert des boutiques en ligne dans 10 pays européens ! Pour répondre à cette forte croissance, nous investissons en permanence dans l'extension de notre parc de production, un des plus modernes au monde.

Quels sont pour SAXOPRINT les défis pour la décennie qui vient ?

Aujourd'hui, de par notre métier d'imprimeur, nous sommes confrontés à de nouveaux défis en particulier concernant la RSE. Il est impératif d'adapter les processus de fabrication, de rendre les méthodes de travail plus efficaces et de nous organiser de manière encore plus professionnelle et durable. Au cœur de toutes ces interrogations se trouvent les salariés. La prise d'initiative, la volonté de réussir et le plaisir de travailler sont des traits de caractère importants qui sont encouragés et valorisés. Ainsi, SAXOPRINT se distingue par sa hiérarchie horizontale et ses processus de prise de décision rapides. Il en résulte des produits et concepts innovants qui assurent à leur tour une croissance solide de l'entreprise. En parallèle de l'acquisition de labels importants comme Imprim'Vert en 2018.

L'Allemagne est un exemple pour la France pour le nombre d'ETI qu'elle abrite, comment expliquez-vous cela ?

On pourrait dans ce contexte faire allusion aux vertus attribuées aux Allemands, à savoir l'ardeur à la tâche, la ponctualité ou encore la discipline, mais nous ne considérons pas ces valeurs comme réservées aux allemands. En revanche il s'agit effectivement de facteurs de réussite. Il existe également des entreprises françaises ou anglaises qui ont connu un succès extraordinaire au cours des dernières années. SAXOPRINT emploie actuellement plus de 700 personnes venant de plus de 15 pays. Cette interculturalité et les équipes hétérogènes qui en résultent favorisent l'échange et le plaisir à travailler ensemble. Ainsi, s'il faut exprimer des clichés, nous allions au quotidien la discipline allemande à la joie de vivre française. Voilà la recette de notre succès. Le courage de prendre des initiatives, permettre les erreurs et ressortir renforcés d'un échec sont des caractéristiques essentielles d'une culture d'entreprise saine.

Pourquoi soutenez-vous le Moovjee ?

Nous considérons le Moovjee comme un partenaire idéal pour les jeunes entrepreneurs. Il y a 20 ans, nous étions nous-mêmes une petite entreprise locale et nous aurions beaucoup apprécié l'existence d'un tel réseau et le soutien d'un mentor. Nous savons de par notre expérience qu'il est extrêmement difficile pour une entreprise de se développer sans l'aide de quiconque. Nous partageons avec le Moovjee la promotion de l'entrepreneuriat auprès des jeunes diplômés. Nous souhaitons, par l'intermédiaire du Moovjee, aider par tous moyens possibles ces nouvelles entreprises ainsi que leurs jeunes fondateurs.

Quel message souhaitez-vous adresser aux jeunes entrepreneurs français ?

Je souhaite tout d'abord exprimer mon enthousiasme et mon admiration pour ces jeunes entrepreneurs. Mon message est le suivant : accrochez-vous et ne lâchez pas prise ! Les premiers pas d'une entreprise ne sont généralement pas marqués uniquement par les succès, mais il faut savoir tirer les leçons de ses échecs et rebondir. Vous devez y croire, agir en conséquence et prendre des décisions. Mon petit conseil technique : il est toujours important de bien planifier à l'avance et de se renseigner sur sa cible.

Pensez-vous que les entreprises doivent s'engager dans la société ? Et pourquoi ?

Une entreprise porte toujours une part de responsabilité sociale et cela doit également impliquer une forme d'engagement dans la société. Mais l'engagement social peut prendre des formes très diverses. SAXOPRINT est impliquée dans des projets sociaux, culturels et sportifs. En tant qu'entreprise de production, nous portons une attention particulière à la question du développement durable et de la protection de l'environnement. Il est notamment important pour une imprimerie de veiller à protéger les ressources que sont le papier et l'encre. Nous imprimons et communiquons de manière climatiquement neutre, sur papier certifié FSC. Dans ce contexte, nous avons également coopéré successivement avec le WWF France, les Restos du Cœur et désormais le Secours Populaire, en organisant un concours de création graphique, les Creative Awards by SAXOPRINT. Ce concours s'adresse particulièrement aux talents créatifs : designers, graphistes, agences de communication, étudiants, mais aussi à tous les passionnés des arts graphiques... dont bien sûr les jeunes entrepreneurs du Moovjee ! Les campagnes issues des Creative Awards sont parmi les plus marquantes de l'histoire de l'affichage dans le métro parisien avec notamment le Pélican pour le WWF. Une vraie fierté pour Saxoprint.

- Séquence 1 - Enjeux et bénéfices du mentorat pour entrepreneurs

Avec cet ouvrage, je souhaite partager avec vous ma passion pour le mentorat, et particulièrement le mentorat pour entrepreneurs.

Mais avant tout, mettons-nous d'accord sur ce qu'est le mentorat et sa différence fondamentale avec les autres formes d'accompagnement.

Le mentorat est un accompagnement personnalisé d'un entrepreneur par un autre entrepreneur. C'est une relation entre pairs : parce que qui mieux qu'un autre entrepreneur peut comprendre, dans tous les aspects de sa vie, ce que vit un entrepreneur ? Dans la relation mentorale, le mentor accompagne le développement du savoir-être par le questionnement et le partage d'expérience. Le mentor est bénévole et ne peut pas investir dans l'entreprise de son mentoré pendant toute la durée de leur relation et pendant deux ans après la fin de la relation mentorale officielle.

Le mentor n'a pas d'autre intérêt que celui de voir son mentoré grandir et s'épanouir dans la construction de son entreprise.

Il arrive souvent que l'on confonde le mentorat, le coaching et le conseil.



Le coaching peut désigner une forme d'accompagnement proche du style de l'entraîneur sportif. Il s'exerce également dans un cadre « d'accompagnement à destination » tel que le souhaite le coaché. Un objectif de résultat est donc formulé et contractualisé. L'action du coach consiste en un transfert de compétences dans un domaine particulier. Il apprend le savoir-faire. L'intervention d'un coach est souvent de courte durée. Le coach reçoit habituellement une rémunération pour les services qu'il rend à son client.

Le conseiller (spécialiste ou expert/rémunéré) travaille sur le savoir-faire de l'entreprise et a des objectifs chiffrés à atteindre. Il n'a pas forcément l'expérience d'un entrepreneur.

Le mentor n'est pas rémunéré, il ne vise habituellement pas un résultat précis, mais s'applique à épauler et à soutenir de façon beaucoup plus large, et contribue ainsi au développement et à l'épanouissement professionnel du mentoré. On est davantage dans le savoir-être et le savoir-devenir que dans le savoir-faire. La relation de mentorat s'inscrit dans la durée. Le mentor a vécu le passage de la création d'une entreprise. Il travaille sur le savoir-être pour une amélioration progressive du savoir-faire chez le mentoré.

Avant de rentrer plus en profondeur dans le détail de la relation mentorale, je vous propose de donner la parole à ceux qui au Québec, en France, dans des organisations mondiales, pratiquent et soutiennent le mentorat pour entrepreneurs. Quels en sont les enjeux ? Les bénéfices pour nos économies, nos territoires, nos entrepreneurs ?



Remise du Prix Moovjee-Innovons Ensemble
Trianon 2016

©Thierry Mesnard

Pierre Duhamel - Directeur général de la Fondation de l'entrepreneursip du Québec

Pierre Duhamel, le mentorat pour entrepreneurs est en place depuis bientôt 15 ans au Québec. En revenant sur l'histoire de son déploiement, pouvez-vous nous dire ce qui pour vous fait son succès et son rayonnement au Québec ?

Dès l'an 2000, à la création du Programme de mentorat de la Fondation de l'entrepreneursip, l'aventure, pour être grande et belle, nécessitait la collaboration de nombreux acteurs socioéconomiques au Québec. Des Chambres de commerce, des Sociétés d'aide au développement de la collectivité (SADC), notamment, qui sont devenus des organismes porteurs de cellules de mentorat. La vraie mise en commun des forces vives est arrivée en 2009 lorsque la Fondation a mis sur pied un réseau de partage et de collaboration, une réelle communauté d'intérêts entre les mentors du Québec, des personnes qui ont réussi en affaires et «savent comment». C'est ainsi que le Réseau M – mentorat pour entrepreneurs a pris son envol.



Une histoire qui s'ancre dans la collaboration entre les organisations mais aussi une histoire d'hommes et de femmes investis ?

Des milliers de personnes gravitent maintenant auprès de la communauté du Réseau M. Au Québec seulement, en 2018, il s'agit de 1500 mentors d'une soixantaine de cellules qui ont accompagné 1800 mentorés ! Dans la province, le Réseau M s'appuie désormais sur le dynamisme et la synergie des régions, réunissant ainsi l'ensemble des cellules au sein de conseils régionaux, eux-mêmes représentés au Conseil national du Réseau M. En plus des mentors, force motrice de cette grande communauté, le Réseau M compte sur le dévouement des coordonnateurs de cellules, sur le dynamisme des dirigeants d'organismes porteurs et sur l'implication et le soutien de nombreux partenaires publics et privés.

Pas de mentorat sans investissement humain ? Des chiffres qui parlent...

Pour qu'une telle communauté se développe, l'action bénévole de ses membres est cruciale. C'est ainsi qu'en 2018 quelque 275 mentors ont donné de leur temps bénévolement au sein des diverses instances du réseau.

Un engagement qui trouve écho dans les écosystèmes entrepreneuriaux de nombreux pays à travers le monde... L'avenir est prometteur ?

Depuis 2013, le Réseau M entre dans une phase d'expansion qui l'a d'abord mené au Canada avec des cellules de mentorat en Alberta, au Manitoba, et en Ontario et, depuis 2014, en France et au Luxembourg.

D'autres développements sont à venir ailleurs en Europe.

Le Réseau M a donc le vent dans les voiles, pour le plus grand bénéfice des entrepreneurs, qui peuvent compter sur une communauté d'intérêts animée par des valeurs humaines communes et un accompagnement de qualité afin de les guider vers leur plein développement personnel et vers le succès.

PRIX ALINE ET MARCEL LAFRANCE



Le prix Aline et Marcel LaFrance est une reconnaissance mise sur pied en 2010 par le Réseau M afin de souligner la qualité du travail et l'apport exceptionnel d'un mentor.

Pionnier du mentorat entrepreneurial au Québec, M.

LaFrance affirme que sans le précieux soutien de sa conjointe Aline, il n'aurait pu en accomplir autant à titre de mentor.

Le prix est décerné annuellement dans le cadre du rendez-vous annuel de mentorat pour entrepreneurs et vise à reconnaître chez un mentor :

- son leadership au sein du Réseau M ;
- son sens de l'innovation et de l'audace ;
- son sens des affaires et son sens du dévouement quant à l'avancement et à la promotion du mentorat pour entrepreneurs et de l'entrepreneuriat ;
- ses réalisations personnelles et sociales, la constance de son engagement et les retombées concrètes de ses actions dans sa communauté.

sage

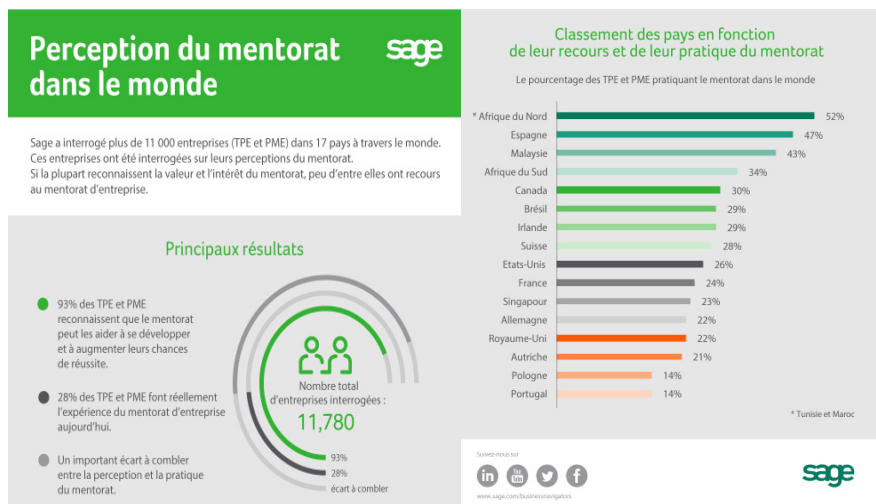
Sage, partenaire du Moovjee, se fait l'écho au niveau mondial des attentes des entrepreneurs en matière de mentorat. Vous avez récemment publié une étude qui montre le grand intérêt porté au mentorat par les entrepreneurs, mais malheureusement, trop peu y ont pour le moment accès. Pourquoi une entreprise comme Sage s'intéresse-t-elle au mentorat pour entrepreneurs ?

Sage accompagne depuis près de 30 ans les entreprises dans leur gestion quotidienne en leur proposant une large gamme de logiciels simples, adaptés à leurs besoins.

Son ambition est de simplifier leur gestion au quotidien et de développer leur compétitivité. Le mentorat, parce qu'il met l'humain et l'expérience au cœur de la réussite de l'organisation, est un axe d'engagement stratégique majeur pour Sage, au niveau mondial. Les équipes de Sage partout dans le monde s'engagent pour soutenir les créateurs d'entreprise, quels que soient leurs profils. Nos collaborateurs mettent à disposition des entrepreneurs leurs expertises dans de nombreux domaines en complément de l'apport du mentor.

En France, ce sont notamment les jeunes entrepreneurs que nous soutenons car ils apportent de nouveaux usages spécifiques à leur génération, particulièrement dans le numérique. Ils sont à la source de nos innovations.

Sage représente une communauté de 600 000 entrepreneurs en France utilisant des solutions Sage. Notre ambition est de créer, demain, un cercle vertueux autour des valeurs du mentorat et que nos clients s'engagent à leur tour pour devenir mentor.





Jean-François Royer - EY - Associé

Vous êtes l'un des premiers à avoir soutenu le mentorat en France en étant l'un des partenaires fondateurs de l'IME France. Vous avez contribué au projet de la Charte Nationale du Mentorat Entrepreneurial. A l'occasion du G20YES* vous avez publié une étude assortie de 10 recommandations pour soutenir les jeunes entrepreneurs. La première d'entre elles affirme : «Apporter du capital sans mentorat est du capital perdu». Pourquoi le mentorat est-il selon vous, le bon accompagnement pour les entrepreneurs à fort potentiel de croissance ?

Depuis 2011 dans le cadre du G20YES des entrepreneurs, EY mène une étude mondiale qui a pour objectifs de mesurer la performance des écosystèmes en faveur des entrepreneurs, d'identifier les bonnes pratiques publiques et privées et d'interroger les jeunes entrepreneurs sur leurs attentes.

Dès la première étude, les jeunes entrepreneurs du monde entier ont mis en avant le mentorat entrepreneurial comme l'une de leurs attentes à plus fort potentiel en termes de contribution à court terme sur le développement de leur entreprise. Le troisième baromètre est sorti à l'occasion de la rencontre à Sidney des 400 entrepreneurs réunis en amont du G20 en Australie. Il confirme l'importance du mentorat, toujours plébiscité par les entrepreneurs (66% des répondants souhaitent bénéficier du mentorat), qui est également identifié comme une bonne pratique.

Du capital sans mentorat ou accompagnement, c'est du capital perdu ». Ceci est la première recommandation portée par EY à destination des gouvernements et des écosystèmes du G20.

Le mentorat, est l'accélération que seul un pair peut apporter. Il ne remplace, bien entendu, pas le financement et ne doit pas être confondu avec le conseil, le coaching ou les dispositifs construits dans le cadre des accélérateurs.

Les meilleures pratiques combinent package de financement, structure d'accompagnement et mentorat. C'est le cocktail gagnant qui est mis en œuvre dans plusieurs pays avec un processus de sélection des entrepreneurs à fort potentiel.

Au travers de ses études et des missions menées auprès des entrepreneurs, EY a bien identifié cette attente montante et est fier de contribuer au développement de cette initiative en France depuis son origine.

*Le G20YES est la réunion des 20 entrepreneurs les plus talentueux et emblématiques de chaque pays du G20. L'organisation et le fonctionnement sont semblables au G20 par le biais d'un processus de suivi par les présidents et Sherpas pour faciliter et mettre en exergue les possibilités et mesures pour chaque pays de rendre le développement de l'entrepreneuriat plus facile pour les jeunes.

Exemples de programmes de mentorat



Cible : entreprises en forte croissance.
Démarrage du programme : création en novembre 2007 par l'IME et la CCI Paris Île-de-France, lancement de la première promotion en avril 2008.
Critères d'éligibilité :
- entreprises de plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires,
- plus de 10 salariés,
- au moins 2 années d'existence
Process d'intégration : sur dossier de candidature et comité d'admission.
Durée du programme : 18 mois
Zone géographique d'implantation : Île-de-France, Nantes Saint-Nazaire/Pays de la Loire, Occitanie, Seine-Estuaire Normandie, Québec, Wallonie
Frais d'inscription : en fonction du chiffre d'affaires (de 2 000 à 5000 € HT)
Nombre d'entrepreneurs accompagnés en 2018 : 70
Prévisionnel 2019 : 90



National

Cible : jeunes entrepreneurs
Démarrage du programme : juillet 2010
Critères d'éligibilité :
- être âgé de 18 à 30 ans,
- entreprise créée sur le territoire français,
- le candidat doit avoir au moins 20% des parts et le mandat social,
- avoir pour objectif de développer l'entreprise et envisager de recruter des collaborateurs.
Process d'intégration : dossier de candidature et comité d'engagement.
Durée du programme : 1 an (possibilité de renouveler pour 6 à 12 mois)
Zone géographique d'implantation : Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, Pays de la Loire, Occitanie, Provence-Alpes-Côte d'Azur
Frais d'inscription : 500 euros HT
Nombre d'entrepreneurs accompagnés en 2018 : 120
Prévisionnel 2019 : 150



Québec

Cible : tous les entrepreneurs (quel que soit le stade de croissance de leur entreprise).
Démarrage du programme : par la Fondation de l'entrepreneurship, depuis l'an 2000 et déployé sous le nom de Réseau M depuis 2009, sous forme de communauté d'intérêts.
Critères d'éligibilité : détails variables selon les cellules de mentorat, mais la volonté du Réseau M est de permettre à tout entrepreneur qui le désire de bénéficier d'un mentor.
Durée du programme : indéterminée. En moyenne, une dyade (binôme) peut durer jusqu'à deux ans.
Zone géographique d'implantation : couverture complète du territoire québécois. Présence dans 19 régions. Présence en Ontario et en Alberta. Présence en France et prochainement au Luxembourg.
Frais d'inscription : variable selon les cellules. Le Réseau M endosse le principe de la non gratuité du mentorat.
Nombre d'entrepreneurs accompagnés en 2018 : 1793
Prévisionnel 2019 : croissance constante



**Convergence
Entrepreneurs
MDE**

Grand Roissy le Bourget

Cible : Entrepreneur (dirigeant) et associés de toute entreprise du Grand Roissy le Bourget

Démarrage du programme : 2016 et intégration au Réseau M

Critères d'éligibilité :

- le candidat doit avoir au moins 20% des parts et le mandat social,
- avoir pour objectif de développer l'entreprise et envisager de recruter des collaborateurs.

Process d'intégration : dossier de candidature et comité de sélection.

Durée du programme : 1 an

Zone géographique d'implantation : Grand Roissy le Bourget, Paris terre d'envol et territoires limitrophes

Frais d'inscription : 300€ HT, possibilités d'exonération.

Nombre d'entrepreneurs accompagnés en 2018 : 8

Prévisionnel 2019 : 12



Plaine Commune

Cible : tous les entrepreneurs de Plaine Commune

Démarrage du programme : mai 2018

Critères d'éligibilité : être dirigeant.e de l'entreprise à plein temps et adhérent.e de La Miel

Process d'intégration : sur dossier d'admission et passage en comité d'engagement

Durée du programme : 12 mois renouvelables une fois

Zone Géographique d'Implantation : les 9 villes de Plaine Commune en Seine-Saint-Denis

Frais d'inscription : adhésion annuelle à La Miel de 70 euros

Nombre d'entrepreneurs accompagnés en 2018 : 8

Prévisionnel 2019 : 20



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
SAÔNE-ET-LOIRE

Saône-et-Loire

Cible : tous les agriculteurs et viticulteurs de Saône-et-Loire

Démarrage du programme : septembre 2018, date de signature du partenariat avec le Réseau M France

Critères d'éligibilité : chefs d'entreprise agricole, avec un statut de gérant ou co-gérant, ET ayant la volonté de s'ouvrir à de nouvelles pratiques de pilotage de leur entreprise pour mieux vivre au sein de leur exploitation agricole, au quotidien

Durée du programme : sur dossier de candidature et après rencontre avec la coordinatrice du programme

Durée du programme : 18 mois

Zone géographique d'implantation : département de Saône et Loire

Frais d'inscription : encore non défini (phase expérimentale pour l'année 2018-2019)

Nombre d'entrepreneurs accompagnés en 2018 : 12

Prévisionnel 2019 : 12

Exemple Le Conseil Régional d'Ile-de-France



Elu de la CCIP, chargé des missions de création et transmission des entreprises, il était normal que la chambre de commerce de Paris soit la première institution qui propose ce nouveau service à ses entrepreneurs. Passionné par la jeunesse, c'était également naturel que très rapidement j'apporte une réponse aux très jeunes entrepreneurs. Aujourd'hui, je me réjouis de constater que le sujet du mentorat est de plus en plus souvent mis à l'honneur et qu'un grand nombre de territoires en France se pose la question d'adopter le mentorat pour accompagner leurs entrepreneurs.

Le programme de mentorat soutenu dans le cadre de la politique régionale en faveur de l'entrepreneuriat votée en novembre 2013 (CR 87-13 du 21 novembre 2013) participe à la déclinaison opérationnelle de la Stratégie Régionale de Développement Economique et d'Innovation (SRDEI). Cette dernière a pour objectif de concrétiser l'ambition d'un développement durable des entreprises, des emplois et des territoires franciliens. Le soutien à l'entrepreneuriat répond pleinement à cet objectif. Aussi, la Région Ile-de-France considère l'entrepreneuriat comme un facteur essentiel de croissance économique et disposant d'un fort potentiel de création d'emplois, notamment parmi les publics fortement touchés par la crise : les femmes, les jeunes, les migrants et les habitants des quartiers prioritaires.

En effet, au regard de la complexité accrue en termes de montage et de validation économique des projets de création d'activité, notamment portés par ces publics prioritaires, il apparaissait nécessaire d'appuyer la création et le développement d'entreprises de ces publics en répondant spécifiquement à leurs problématiques.

Fort de ce constat, la Région Ile-de-France a décidé de soutenir dans le cadre de l'École Régionale des Projets deux types de projets complémentaires (ante et post création) permettant un accompagnement durable des créateurs sur une chaîne de parcours intégrée en amont et en aval de la création d'entreprise.

Le concept du mentorat entrepreneurial s'inscrit parfaitement dans l'idée que le dynamisme de l'Ile-de-France doit s'appuyer sur les compétences des entrepreneurs. Aussi en soutenant le mentorat pour entrepreneurs, la Région joue pleinement son rôle de catalyseur de la réussite en permettant à des jeunes entrepreneurs volontaires de bénéficier des conseils et du soutien d'entrepreneurs confirmés et de réseaux efficaces.

Il ne suffit pas de vouloir proposer du mentorat pour que cela puisse se faire, ce serait trop simple ! Au travers de l'expérience de Convergence Entrepreneurs à Aulnay-sous-Bois, je vous invite à découvrir l'histoire d'une implantation, qui a su grandir au fil des années !

Sébastien Aubry, Directeur Général de MDE Convergence Entrepreneurs

Basé à Aulnay-sous-Bois, à proximité des aéroports CDG et Le Bourget, Convergence Entrepreneurs propose des services complets à destination des porteurs de projets, entrepreneurs et entreprises. Notre offre inclut des solutions d'hébergement (coworking, bureaux indépendants, ateliers), RH (recrutement, formation, juridique), des programmes d'incubation, de mentorat et d'accélération d'entreprises, ainsi qu'un agenda d'évènements business en France et à l'international.

En partenariat notamment avec l'École des Entrepreneurs du Québec, Simplon.co et Réseau M France, Convergence Entrepreneurs proposera en 2019 des programmes de formations-accélération innovants à destination des TPE souhaitant se développer à l'international et/ou mettre en œuvre leur transition numérique.

Nous avons découvert le mentorat pour entrepreneurs en 2015 via le Réseau M France. Nous avons immédiatement mesuré l'intérêt de déployer cette offre de service sur le Grand Roissy Le Bourget eu égard aux besoins d'aide exprimés par les entrepreneurs bénéficiaires de nos services. Le Mentorat pour Entrepreneurs permet de répondre à un besoin traditionnellement peu adressé par les réseaux d'accompagnement : le développement et l'apprentissage du savoir-être entrepreneurial. D'une manière plus générale, il constitue aussi un outil puissant favorable à la structuration et à la consolidation de la communauté entrepreneuriale. Cet enjeu est particulièrement important sur le territoire du Grand Roissy Le Bourget, sur lequel les réseaux d'entrepreneurs sont encore insuffisamment développés.

Le Réseau M France nous a accompagné tout au long de la mise en place de notre cellule de mentorat. Il nous amené à réfléchir à l'objectif général du programme et au sens que nous souhaitions lui donner et à définir l'ensemble des points nécessaires à la constitution et au bon fonctionnement d'une cellule de mentorat. Grâce à l'expérience du Réseau M France et aux outils dédiés, nous avons construit un programme qui nous correspond en tous points. Par la suite, le Réseau M France a toujours été présent pour échanger, partager les bonnes pratiques et les améliorer, proposer des témoins ou animer des conférences de sensibilisation sur le territoire...

Depuis son lancement en 2016, près de 20 dyades mentoriales ont été mises en œuvre. En 2019, nous engageons un rapprochement entre la cellule de mentorat Convergence Entrepreneurs et le réseau d'entreprises ME93, qui réunit près de 200 adhérents dirigeants et entrepreneurs sur le territoire du Grand Roissy Le Bourget. Les synergies de mutualisation entre la cellule de mentorat Convergence

Entrepreneurs et les activités de réseautage du ME93 permettront d'augmenter fortement la volumétrie de bénéficiaires et la dynamique communautaire sur cette année charnière.

Ce projet s'articule avec le lancement du Campus du Numérique et de l'Entrepreneuriat, qui proposera notamment une offre d'accompagnement-formation intégrant acquisition de savoir-faire et développement du savoir-être entrepreneurial. Le nouveau programme Leadership Entrepreneurial permettra ainsi d'adresser spécifiquement les besoins des jeunes entrepreneurs.

Grâce à Réseau M France, la cellule de mentorat Convergence Entrepreneurs bénéficie de l'expérience capitalisée de la Fondation de l'Entrepreneurship du Québec. En 2019, les liens opérationnels entre Convergence Entrepreneurs et Réseau M France se resserrent fortement afin d'améliorer le transfert de savoir-faire auprès des équipes en charge du pilotage de la Cellule, mais aussi de rapprocher les communautés entrepreneuriales issues des différentes cellules du réseau.

Réseau M France apporte un programme de formation-action entièrement nouveau (Leadership Entrepreneurial), qui complète l'offre de la cellule et permet son recentrage sur les entrepreneurs mûrs.



Layla Zanifi (l'Atelier d'Edgar) - Etienne Barrier (Unik Production)

Pour conclure cette première séquence, j'ai proposé à Pierre Chagnon, mentor grand lauréat du réseau M Québec en 2014, de nous faire part de son retour d'expérience. Pierre est à la fois un mentor très reconnu et apprécié mais il fait aussi partie de ceux qui s'investissent pour dynamiser l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial.

Pierre Chagnon

Mentor (niveau Diamant) et formateur au Réseau M

Lauréat 2014 du Prix Aline et Marcel Lafrance du Réseau M

Président du Conseil régional de mentorat de la région Chaudière-Appalaches

Porte-parole de la communauté entrepreneuriale «Entreprendre ici Lotbinière»



Pierre, j'étais présent au rendez-vous annuel du Réseau M lorsque vous avez reçu cette grande distinction que représente le Prix Aline et Marcel Lafrance. L'émotion était palpable, l'assemblée entière était heureuse de vous voir récompensé. Pour vous, qu'est-ce que cela signifie ?

Évidemment, il y a l'effet de surprise, car je ne savais même pas que mes pairs avaient soumis ma candidature ! Recevoir un tel prix est avant tout une très belle reconnaissance par mes pairs ! Le mentorat au sein du Réseau M est une œuvre bénévole. On décide des énergies que l'on y met. Et pour ma part, j'ai décidé d'y aller pleinement ! De m'impliquer, m'ouvrir, quitte à mettre de côté certaines activités personnelles. Car on a toujours le temps pour ça ! Que d'autres mentors puissent déceler ces efforts, c'est vraiment gratifiant...

Un effet inattendu : la reconnaissance dans ma communauté par le biais des médias. En effet, j'ai eu la surprise de voir deux articles paraître dans les médias de la région de Lotbinière, dont un écrit par le préfet de la MRC et maire de Lotbinière, Maurice Sénécal. Inutile de dire que c'est flatteur...

Je ne crois pas être le seul mentor à ne pas compter mon temps ni certains frais parfois encourus (déplacements, repas). Il n'y a pas de secret : nous croyons en cette cause. Celle d'aider des entrepreneurs à devenir meilleurs. Ce prix n'est pas un aboutissement dans ma «carrière» de mentor (même s'il est prestigieux). Je vais continuer à m'impliquer à plein régime ! Qu'autant de personnes me disent «Bravo et merci, Pierre !» ne peut que m'amener encore plus loin !

Pouvez-vous dire quels sont les avantages que vous voyez à une communauté comme le Réseau M ?

Pour les mentorés du Réseau M, il y a plusieurs avantages liés au fait que ce soit une grande communauté d'intérêts :

- un sentiment d'appartenance ! Puisque le mentorat est devenu «populaire», la gêne du mentoré s'est transformée en fierté d'être accompagné par une telle communauté.
- les valeurs communes et façons de faire uniformes assurent aux entrepreneurs une relation mentorale de qualité, où qu'ils soient !

L'impact et les avantages sont aussi importants auprès des mentors, notamment :

- l'occasion de rencontrer des gens exceptionnels et de tisser des liens d'amitié durables,
- la gouvernance, l'éthique, la formation établies : des paramètres qui dynamisent et bonifient l'action des mentors,
- en devenant international, le Réseau M permet de comparer/bonifier nos pratiques avec les autres communautés, au profit de nos mentorés !

Quant à moi, j'en tire aussi de beaux avantages :

- j'ai pu témoigner de mon rôle et de l'importance de l'entrepreneuriat dans des écoles et des milieux d'affaires ainsi que voyager à l'extérieur du pays afin d'échanger sur d'autres pratiques,
- ça me stimule et me tient éveillé envers ma communauté entrepreneuriale ! En donnant au suivant, on reçoit aussi beaucoup... C'est un apprentissage continu, en fonction des secteurs de mes mentorés,
- je rencontre des gens passionnés et dynamiques et c'est contagieux !

Enfin, le plus important : le fait d'être mentor a influencé la personne que je suis et a changé mes liens avec ceux qui m'entourent. Je ne les écoute plus de la même manière, je réfléchis davantage avant de porter un jugement, mes comportements ont évolués... C'est un beau cadeau, le mentorat pour entrepreneurs !

- Séquence 2 - Vivre le mentorat

Pourquoi le mentorat ?

Avant d'aller plus loin, j'ai envie de partager avec vous les raisons qui m'ont fait adopter immédiatement le mentorat lorsque j'ai eu la chance de le découvrir, tout début 2006, à l'occasion d'un voyage que j'effectuais au Québec, jeune élu de la CCIP, pour représenter son Président, Pierre Simon.

J'ai créé ma première entreprise, j'avais 24 ans. C'était dans le secteur des ressources humaines, formation, recrutement et Intérim. Nous étions 3 associés. Nous avons construit cette entreprise pendant 20 ans. Nous nous sommes développés pour atteindre un chiffre d'affaires annuel de 35 millions d'euros, toujours en autofinancement. Nous avons une centaine de collaborateurs pour 12 agences et environ 1 200 personnes en mission chaque jour.

Et la question a fini par arriver : comment continuer à développer, comment aller plus loin ? Depuis plusieurs années, nous avons refusé des offres de rachat. Lorsqu'un nouvel acheteur s'est présenté, je me posais la question de racheter les parts de mes associés et de continuer à développer l'entreprise seul, mais je ne savais pas faire. Nous avons toujours fonctionné à trois et il me manquait à ce stade de développement la vision pour aller à l'étape suivante. Alors, nous avons pris la décision qui nous a semblé la meilleure, nous avons vendu notre entreprise.

A la même période, en tant qu'élu de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris en charge du volet création, développement, transmission des entreprises, j'ai eu le privilège de représenter le Président, invité d'honneur aux Rendez-Vous annuels de la Fondation de l'Entrepreneurship. Et j'ai assisté, un peu par hasard je dois l'admettre, à un atelier sur le mentorat.

Et j'ai eu ce qui pour moi a été l'une des plus grandes révélations de ma vie d'entrepreneur : si j'avais pu bénéficier d'un mentor à l'époque où s'est posée la question de vendre mon entreprise, j'aurais sans doute trouvé en moi la vision pour aller plus loin. Le développement n'est pas qu'une question de financement. Tout ceci s'est passé lorsque Christine Lagarde, alors Ministre déléguée au Commerce Extérieur, invitée à la CCIP, regrettait qu'il n'y ait pas plus d'entreprises françaises candidates à l'export. Rappelons que 97% des entreprises françaises ont moins de 20 salariés. Pas simple d'aller conquérir la Chine quand vous n'êtes qu'une poignée de français et que vous ne connaissez rien aux pratiques de ce pays ! La question est donc : comment aider les entreprises françaises à grandir ?



Inauguration IME

©Xavier Renaud

C'est à l'aéroport de Montréal, bloqué 24h par une tempête de neige, que j'ai fait le lien entre ces trois données : premièrement, comment, plutôt que de vendre mon entreprise à un tiers, j'aurais pu racheter les parts de mes associés ? Deuxièmement, comment faire grandir les entreprises pour qu'elles puissent se développer même à l'international ? Et troisièmement : quoi de mieux que le mentorat pour partager une expérience et éclairer la voie qui vous est, peut-être, destinée ? Vous connaissez la suite...

Pierre Simon, alors Président de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, et Pierre-Antoine Gailly, alors Vice-Président Trésorier, ont été séduits par ce concept d'accompagnement innovant et ont soutenu le projet. En 2007 l'Institut du Mentorat Entrepreneurial®* naissait au sein de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, à destination des entreprises à fort potentiel de croissance. Deux ans plus tard, convaincu que la première richesse d'un pays est sa jeune génération, je crée le Moovjee, mouvement pour les jeunes et les étudiants entrepreneurs, pour accompagner les jeunes et les étudiants entrepreneurs à créer ou reprendre une entreprise pendant ou dès la fin de leur études. L'ADN du Moovjee est le programme de mentorat pour jeunes entrepreneurs. Et la première chose à accomplir était de convaincre des entrepreneurs de devenir mentors et d'autres, moins expérimentés, d'accepter d'être accompagnés. Pourquoi être mentor ? Pourquoi être mentoré ? Je vous laisse découvrir quelques témoignages.

*L'Institut du Mentorat Entrepreneurial est une marque déposée de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris et désigne le programme de mentorat pour entrepreneurs à destination des entreprises à fort potentiel de croissance.

Devenir mentor / mentoré & Grandir

Au travers de quelques témoignages de mentors et de mentorés, je vous invite à rentrer plus intimement dans les ressorts intérieurs qui nous amènent naturellement à nous lancer dans l'aventure mentorale.

**Bernard Bourigeaud - Fondateur de Atos Origin
Mentor IME & Moovjee**

Vous êtes mentor, comment percevez-vous votre mission ?

Le fil directeur de ma vie personnelle et professionnelle, c'est la relation avec les autres. Le mentorat m'a convaincu tout de suite car c'est avant tout une relation humaine très riche.

Tout l'enjeu est d'aider l'autre à développer son potentiel sans se substituer à lui. La tentation de faire à sa place pourrait être grande, mais l'intelligence de ce programme est de mettre face à face des personnes issues d'activités différentes et dont le point de convergence est l'envie commune d'avancer ensemble parce qu'elles partagent les mêmes valeurs. N'étant pas compétent dans le métier des mentorés, je peux me focaliser avec lui sur ce que je suis convaincu être à la fois l'essentiel, le plus complexe et le plus passionnant : l'humain.



Bernard Fort (Tennaxia) – Bernard Bourigeaud (Atos Origin)

©Xavier Renaud

Que vous apporte personnellement votre rôle de mentor ?

Lorsque j'étais Président du groupe que j'ai fondé, j'avais toujours à mes côtés un jeune. C'était pour moi la seule façon de pouvoir me remettre en cause. Pourquoi ? Simplement parce que quand vous êtes à ce niveau de pouvoir, vous finissez par être entouré de personnes qui ne vous disent plus la vérité. Les jeunes n'ont pas encore appris à « mentir », leurs attitudes, leurs regards sont pleins de sens et vous révèlent ce qui doit vous alerter. C'est ce que je retrouve avec les jeunes entrepreneurs que j'accompagne.

Un échange entre pairs, est-ce vraiment possible lorsqu'on a un mentor qui a un parcours tel que le vôtre ?

La clé d'une relation mentorale, c'est la reconnaissance mutuelle. C'est pourquoi la phase de découverte est décisive ; il faut prendre le temps nécessaire pour se découvrir. Ensuite les premiers échanges s'appuient sur la simplicité et le bon sens. Je commence souvent avec mes mentorés par regarder leur agenda. Et c'est en partant de leur emploi du temps que nous identifions très rapidement où sont les leviers d'amélioration de la performance. Après 2 ou 3h, si l'échange est détendu, on s'apporte mutuellement de l'énergie positive. C'est un signe que la relation mentorale est équilibrée et riche pour chacun.

Pierre Cuilleret - Fondateur de The Phone House et Micromania Mentor IME

Pourquoi être mentor ?

Comme l'entrepreneuriat, le mentorat est une aventure humaine !
Être entrepreneur, c'est prendre chaque jour une multitude de décisions, plus ou moins grandes qui impriment toute une culture à l'entreprise. Adopte-t-on le tutoiement ? Doit-on porter une cravate ? Tout compte pour que la sauce prenne et le dirigeant est très seul face à la multitude de choix qui s'offrent à lui. Le mentorat, justement, permet de briser cette solitude. J'ai eu la chance de réussir deux fois, et le plus important pour moi c'est de rester humble car la réussite c'est une succession de petites chances alliées au soutien des autres. En étant mentor, c'est à mon tour de faire la courte échelle aux suivants, pour notre pays, pour le tissu économique car c'est l'innovation au sens large qui se trouve dans toutes nos PME qui permet aujourd'hui de créer de l'emploi et du dynamisme économique.

En étant mentor, cela vous amène-t-il à des remises en question, à des interrogations ? Apprenez-vous de l'autre ?

En décidant de devenir mentor, vous décidez de donner de votre temps souvent très rare, mais vous allez aussi en recevoir. Quand on est à la barre d'un gros voilier, on ne voit plus des centaines de choses, on a moins de sensations...

Echanger avec un entrepreneur en début de parcours, c'est lui poser et se reposer des questions sur lesquelles on travaille moins souvent, comme par exemple les symboles qui font la culture d'une entreprise.

Avec mon mentoré, je remonte sur un voilier plus léger, offrant des sensations plus directes, et ça fait du bien.

Quelle est pour vous la clé de réussite du mentorat ?

La grande force de ce programme c'est qu'il s'appuie sur une relation désintéressée. Le mentor n'est rien dans l'organisation : ni administrateur, ni investisseur, ni client... Rien ! Il agit juste au nom de l'efficacité, uniquement dans l'intérêt du mentoré et de son entreprise. Et c'est toute sa force. Il existe un cadre qui reprend les fondamentaux du programme*, et c'est important de le respecter. Vous vous engagez formellement à respecter ce désintérêt, à faire confiance, et à vous voir régulièrement. Une discipline personnelle de part et d'autre qui porte ses fruits. Le mentorat est une aventure humaine que je recommande à tous les entrepreneurs, jeunes et moins jeunes !

**La Charte Nationale du Mentorat Entrepreneurial*

Christian Decerle - Président de la Chambre d'agriculture de Saône et Loire

La Chambre d'Agriculture de Saône-et-Loire a décidé de lancer le mentorat pour les agriculteurs du département. Quelle a été votre motivation ?

Le printemps 2017 a été un électrochoc car une dizaine d'agriculteurs ont fait le choix de mettre fin à leurs jours sur une période de 2 mois.

En parallèle, le secteur agricole, qui a pu s'appuyer sur une organisation hors pair durant de nombreuses décennies au travers de ses organisations professionnelles, sa banque, son assurance, ses outils économiques, subit ces dernières années une crise à la fois économique et morale. Économique au regard de la faiblesse des revenus agricoles, et morale, en raison de la remise en cause de l'acte de production et de la place de l'agriculture dans les médias, et plus largement dans la société. Certes, plusieurs dispositifs d'accompagnement des agriculteurs existent, mais l'idée de s'associer aux autres secteurs économiques nous semblait tout à fait intéressante en prolongeant ainsi les actions menées conjointement avec les autres chambres consulaires sur le département de Saône-et-Loire.

Il est indispensable que les agriculteurs ouvrent leur réflexion pour ne pas se renfermer dans une culture de défaitisme et de se confronter aux règles de gestion et de pilotage d'une PME.

C'est pourquoi, nous avons décidé, avec le Réseau M, de lancer la première cellule de mentorat agricole en France en septembre 2018, car les valeurs du mentorat « confiance et bienveillance » résonnent avec force dans le secteur agricole.

Quels sont les objectifs de ce programme en Saône-et-Loire ?

L'objectif principal est de permettre à des agriculteurs volontaires et intéressés par cette démarche, de partager leurs réflexions avec un autre chef d'entreprise plus expérimenté issu d'un autre secteur professionnel.

En effet, qui d'autre qu'un chef d'entreprise est le mieux à même de comprendre les doutes, les motivations, les questionnements, l'enthousiasme ... que peut traverser un entrepreneur dans l'agriculture ? Le mentorat, c'est une écoute bienveillante et un partage d'expériences entre deux chefs d'entreprise issus de secteurs d'activité différents où chacun s'enrichit du parcours de l'autre.

Une douzaine de binômes sont en cours de constitution depuis le mois de septembre 2018. Une nouvelle vague de recrutement est prévue au printemps 2019, avec l'appui des autres chambres consulaires de Saône-et-Loire qui identifient des mentors intéressés par la démarche et leur intérêt pour accompagner des agriculteurs dans leurs réflexions de chefs d'entreprise. Le réseau M nous accompagne dans la mise en œuvre de ce programme.

A terme, des agriculteurs pourraient à leur tour devenir des mentors pour des chefs d'entreprise d'autres secteurs économiques.

Nous espérons aussi, au travers de ce programme de mentorat, déclouonner l'agriculture et pouvoir mieux faire connaître nos métiers aux autres secteurs économiques, qu'il s'agisse du commerce, de l'industrie ou de l'artisanat.

Yoann Hébert - Netapsys

Mentoré IME & Mentor Moovjee Ile-de-France

Le mentorat, pour vous, la meilleure solution pour grandir ?

22 juin 2009, 9 heures : Jacques Tordjman, fondateur de GFI Informatique, 10 000 collaborateurs, 750 M€ de chiffres d'affaires, se présente chez Netapsys, 38 collaborateurs et 2,5 M€ de chiffres d'affaires à l'époque... Un rapport de 1 à 300 sépare les deux sociétés. Pour moi, c'est une rencontre exceptionnelle qui va marquer le développement de Netapsys.

Le mentorat entrepreneurial, comme toute entreprise, est avant tout une histoire d'Hommes. C'est également une relation forte et désintéressée entre pairs. Cette relation crée une zone bienveillante d'échanges et de confrontations d'idées, propice au développement personnel comme au développement économique, à la constitution d'une vision stratégique comme à la résolution de problématiques tactiques.

Jacques Tordjman accepte de devenir mon mentor dans le cadre de l'IME. Une relation privilégiée s'établit, ponctuée de rencontres très régulières, d'échanges sur le positionnement stratégique de Netapsys, sur sa structuration, sur son développement commercial et sur sa politique de croissance externe.

Cinq ans après cette rencontre, sans trahir aucun de ses idéaux et en réaffirmant perpétuellement ses valeurs et sa vision stratégique, Netapsys a multiplié ses effectifs et son chiffre d'affaires par neuf. Fin 2013, Netapsys compte 350 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros.

Devenir mentor, une évidence après avoir goûté au mentorat ? Comment vient l'envie de transmettre ?

A l'issue de cet accompagnement vient naturellement l'envie de transmettre à son tour. C'est au sein du Moovjee que je deviens alors mentor, d'Augustin Jaclin, de Lemontri puis de Nicolas Weissleib, de PayGreen. L'exercice n'est pas simple : le mentor doit savoir garder sa place.

Mais l'expérience est aussi enrichissante que la précédente et j'accompagnerai, avec enthousiasme, les prochains entrepreneurs que Dominique m'enverra !

Arno Lebrunet - Singulariste Mentor Moovjee Pays de la Loire

Comment êtes-vous venu au mentorat ? Qu'est-ce que cela vous a apporté ?

Je ne connaissais pas le Moovjee et, comme beaucoup, je ne savais pas vraiment en quoi consistait le mentorat. C'est un ancien stagiaire d'une de mes entreprises qui m'a contacté. Il avait créé sa propre entreprise et venait d'être intégré au programme. Il souhaitait que je devienne son mentor.

Avant d'accepter, j'ai pris le temps de bien comprendre la Charte que je devais signer préalablement car je ne m'engage pas à la légère. Je me suis rendu compte que la mission d'un mentor était contre nature pour moi. Mais c'était un beau challenge à relever.

Je ne l'ai jamais regretté car cette expérience, au-delà de s'être avérée positive pour le mentoré, aura modifié durablement mon approche relationnelle avec mes propres clients. Inattendu, donc enthousiasmant. Je suis encore régulièrement en contact avec le mentoré, et constate avec plaisir qu'il continue de grandir en tant qu'entrepreneur.



Vincent Redrado - The Tops

Mentoré devenu mentor Moovjee Ile-de-France & Occitanie



Vincent Redrado (The Tops)

©Christophe Pouget

Pourquoi avoir besoin d'un mentor avec une levée de fonds de plus d'1 million d'euros à 25 ans ?

Nous avons, en effet, eu très tôt la chance de lever 1M€ auprès de Business Angels reconnus et contrairement à ce que l'on peut penser ce n'est pas si simple de gérer et d'éviter les erreurs malgré un tel financement. A 24 ans, c'était notre première expérience professionnelle. Nous n'étions pas du tout préparés à brasser autant d'argent et nous aurions pu tout perdre en 6 mois si nous n'avions pas été accompagnés par notre mentor.

Nous recherchions une femme expérimentée car nous ne sommes entourés que d'hommes, et il fallait que l'e-commerce l'intéresse. Surtout, nous voulions une personne de confiance qui comprenne notre personnalité. Lorsque tu crées ta boîte, il faut échanger sur tes problématiques, il faut prendre le temps de partager. Avoir l'opportunité de le faire avec une personne d'expérience est encore plus riche et source d'enseignements pour la suite de ton projet.

Corinne Lejbowicz a su nous challenger tant sur le plan stratégique qu'opérationnel. Sans son aide, nous n'existerions plus. Pour preuve, Corinne nous a demandé de lui présenter notre plan de trésorerie et nous n'en avons pas ! Nous n'avions qu'un «Business Plan» suite à la levée de fonds. Cela peut paraître basique et évident mais ce fut l'élément fondateur de notre relation.

Comment trouver le temps de s'investir dans le programme de mentorat quand on a une entreprise à gérer ?

J'ai longtemps hésité avant d'être accompagné par le MoovJee et Corinne car j'avais peur du temps passé à échanger alors que j'avais déjà une très longue «To Do List».

Mais finalement, l'important est d'utiliser le temps à bon escient ! Et avoir une relation forte, de confiance avec une personne expérimentée qui connaît votre marché et qui n'a pas d'intérêt financier est une vraie opportunité.

Il ne me reste plus qu'à devenir mentor à mon tour dans les prochaines années.

Geoffroy de Becdelièvre - Marco Vasco Mentoré IME & Mentor Moovjee Ile-de-France

Le mentorat, réellement un accélérateur de croissance ?

Lors de ma première rencontre, j'ai immédiatement été séduit par la personnalité de Pierre qui est quelqu'un d'intelligent, à l'écoute, sachant poser les bonnes questions, et avec une redoutable expérience d'entrepreneur.

Bien évidemment la qualité du mentor sur lequel le mentoré va tomber, ainsi que l'alchimie entre les deux personnalités, est un critère déterminant de la réussite de cette aventure humaine.

Pendant 18 mois, nous avons échangé et travaillé sur des thèmes aussi variés que la fidélisation client, les relations avec les actionnaires (fonds d'investissement), le dynamisme d'une force commerciale, la structuration d'un comité de direction, le développement d'une marque grand public etc...

Cette mission de mentorat a été bénéfique puisque lorsque j'ai postulé à l'IME en 2010 nous faisons un CA de 3M€ et trois ans plus tard nous avons fait plus de 60M€ de CA. Et nous n'en sommes qu'au début. Prochain challenge «200M€ de CA, et l'international !»

Annie-Paule Abihssira - Associée Booster Academy Mentor référent Moovjee National

Pouvez-vous nous donner en quelques mots votre vision du mentorat ?

Le mentorat effet de mode ou vague de fond ?

A priori, ce ne serait pas une technique nouvelle mais les avis divergent. Pour certains, on pourrait ainsi remonter au V^{ème} siècle av. J.-C. avec Socrate. Celui-ci, précurseur de la «maïeutique» (ou l'art d'accoucher les esprits), pourrait être reconnu comme le père du mentorat.

Imaginez que vous avancez dans le noir et que tout ce que vous puissiez voir, ce sont vos pieds. Le mentor sera votre lampe et il éclairera quelques mètres devant vous, car il a de l'avance. Il vous fera prendre conscience d'un grand nombre de possibilités et vous aidera à les dépasser, tout en révélant votre potentiel.

Un mentor ne juge pas, possède une bonne capacité d'écoute et ne se prend pas au sérieux, «vous savez le fameux être sérieux sans se prendre au sérieux ». Le mentoré adhère à la mise en place de la relation à titre gratuit, prêt à poser ses valises avec des attentes réalistes sur ce que peut produire la relation.

Le mentor est lui aussi malgré tout à la recherche de quelque chose : serait-ce un contact avec quelqu'un de plus jeune ?

Lors de ma relation avec mon premier mentoré, j'ai pris conscience qu'aider l'autre est non seulement une manière de rendre visible son savoir, mais encore, une façon de se nourrir soi-même, de redécouverte de la richesse de son expérience puisqu'on l'explicite à l'autre dans un échange apprenant. C'est découvrir une relation d'apprentissage réciproque du savoir-faire, du savoir- être pour déclencher le savoir oser.

Quelles postures adoptez-vous pour construire la relation ?

Disponibilité, accessibilité, capacité d'écoute sans juger, bienveillance pour opérer avec un effet miroir. Tout ceci permet de prendre conscience qu'il faut du temps au temps, pour accepter de se séparer d'un associé, pour lâcher prise. Un travail sur le mental en total résonance avec l'aide à la prise de décisions pour que le mentoré prenne le temps qu'il ne voulait pas prendre mais dont il avait besoin pour avancer.

Dans la même optique, si celui-ci n'est pas prêt pour une étape de développement de son entreprise comment l'amener à freiner pour se poser et réfléchir aux réajustements nécessaires pour l'encourager ensuite.

Mon désir et mon ouverture à m'exposer au vécu de ma mentorée (succès, échecs, difficultés) quand sa première collaboratrice lui annonçait qu'elle partait vers une autre entreprise ; le fait d'exprimer la situation au travers d'une écoute active et d'un regard d'empathie lui a permis de prendre de la hauteur sans rester le nez dans le guidon, et d'enclencher un recrutement au plus vite : adopter une attitude congruente et mature.

Dans un monde en profonde mutation, le mentorat est un formidable outil d'aide au grandissement de l'entreprise. Fidèle à une longue tradition entrepreneuriale, j'invite tout entrepreneur à se faire accompagner dans la réalisation de ses objectifs de développement ; profiter de l'expérience des autres est un signe de sagesse.



«J'avais des difficultés à parler de mon projet et à le vendre. Par timidité, par manque de confiance en moi. Suite à nos échanges, à l'identification de mes freins, j'ai pris de l'assurance. Et parce que je crois en moi désormais, mes passages devant les médias sont beaucoup plus productifs et génèrent de nombreux nouveaux clients !»

**Constance Caylar – Viksen
Mentorée Moovjee**

«Je me croyais prête à ouvrir des franchises et le questionnement incessant d'Annie-Paule me freinait dans mon élan. Aujourd'hui, j'ai compris qu'il était alors bien trop tôt. Maintenant, c'est le bon moment pour moi et pour l'entreprise et je sens qu'elle m'encourage !»

Joséphine Boulinguez – Simalti
Mentorée Moovjee



Joséphine Boulinguez (SimAlti)
Annie-Paule Abihssira (Booster Academy)

©Christophe Pouget

Valeurs & Savoir-être

Parce que le mentorat répond à un réel besoin des entrepreneurs à la recherche d'un accompagnement qui leur faisait défaut, il a séduit des entrepreneurs mentors, heureux de pouvoir aider d'autres entrepreneurs à travers le partage de leur propre expérience. Cette dimension forte et inédite, le socle même de la relation mentorale, fondée sur l'écoute, la bienveillance et la générosité déclenche un engouement unanime !

Revenons sur cette relation mentorale et sur ces principes fondateurs.

Le mentor accompagne le développement du savoir-être. C'est un entrepreneur qui permet la prise de recul ; le mentoré peut ainsi évaluer les différentes options pour prendre ses propres décisions. En aucun cas le mentor ne se substitue à son mentoré et ne lui dicte la conduite à tenir.

Il fonde son action sur des valeurs fortes : la confiance, la bienveillance, le partage et la confidentialité. Il est bénévole et agit sur le long terme au travers d'un accompagnement régulier.

Il suppose que la personne qui choisit d'être mentorée est disponible et disposée à accueillir le soutien de son mentor pour favoriser son développement professionnel et par voie de conséquence le développement de son entreprise. Pour cela, les échanges doivent être honnêtes et ouverts.

Le mentorat est une relation de soutien, d'échanges et d'apprentissage, dans laquelle une personne d'expérience livre sa sagesse et son savoir-faire dans le but de favoriser le développement d'une autre personne qui a des compétences à acquérir et des objectifs professionnels à atteindre.

Le mentor est donc une personne motivée et disposée à offrir ses compétences, ses connaissances et sa vision de la vie à un plus jeune, afin de soutenir ce dernier dans la réalisation de ses objectifs.

Le mentoré est une personne soucieuse de son développement personnel et professionnel, prêt à utiliser les connaissances et les valeurs offertes par son mentor, afin d'atteindre ses objectifs personnels et professionnels.

La relation mentorale se caractérise par l'ouverture à l'autre, la réciprocité, la gratuité et le volontariat. Elle se développe à long terme, suffisamment pour contribuer au développement des deux personnes impliquées. Le processus de mentorat est souvent une mesure temporaire qui vise toujours l'autonomie grandissante du mentoré.

Elle doit être encadrée par des règles éthiques définies en fonction des objectifs visés.

Parce que le terme «mentorat» connaît un grand succès aujourd’hui mais que ce qu’il recouvre n’est pas toujours clair pour tous, à la demande du Ministère du Redressement Productif, en janvier 2013, nous avons élaboré et mis en oeuvre, avec Arnaud Montebourg, ministre du redressement productif, Fleur Pellerin, ministre déléguée chargée des petites et moyennes entreprises, de l’innovation et de l’économie numérique et l’IME France, la Charte Nationale du Mentorat Entrepreneurial qui pose le cadre de référence du mentorat pour les entreprises à fort potentiel de croissance afin d’en permettre l’essaimage, avec pour objectif de l’élargir à d’autres profils d’entreprises.



Signature de la Charte Nationale du Mentorat Entrepreneurial
Arnaud Montebourg - Dominique Restino - Fleur Pellerin

©Xavier Renauld

Henri de Maublanc - Aquarelle

Mentor IME

Le bénévolat a-t-il sa place dans les affaires ?

Placer le bénévolat sur le plan de l'analyse économique revient à en rechercher la rationalité : les humains que nous sommes sont supposés agir de façon cohérente dans le but d'atteindre des objectifs plus ou moins précis, mais susceptibles de nous apporter une ou des satisfactions. Aussi c'est de ce côté qu'il faut se pencher pour comprendre comment une action bénévole peut se développer – malgré son essence – dans le monde des affaires et de l'argent.

Dans le cas du mentorat nous avons affaire à des entrepreneurs tant du côté du mentoré que du mentor. Créateurs et créatifs, les entrepreneurs sont au monde des affaires ce que les artistes sont au monde l'art.

Lequel d'entre nous ne serait pas comblé de participer gracieusement à la naissance d'une œuvre d'art ?

Jacky Isabello - Coriolink

Mentor référent Moovjee Ile-de-France

Etre mentor relève-t-il de l'altruisme ?

Altruisme : souci désintéressé du bien d'autrui indique mon Larousse.

Of course not ! Comment un chef d'entreprise, obsédé par la réussite de chaque projet qu'il fait grandir avec ses collaborateurs pourrait-il s'investir en restant désintéressé ?

Je suis fort heureusement éminemment intéressé :

- parce qu'un chef d'entreprise qui donne du temps, souhaite s'enorgueillir de la réussite des dirigeants de l'entreprise avec qui il partage cette expérience mentorale,
- parce que partager ce moment intime avec de jeunes entrepreneurs primo créateurs est une photographie de mon pays que j'afficherais avec fierté dans mon salon,
- parce que père de famille, j'aimerais que mon expérience du mentorat incite mes enfants à considérer avec envie une carrière d'entrepreneur.

L'expérience du mentorat est d'un grand intérêt. Déjà celui de partager des moments que seuls vivent les entrepreneurs.

Benjamin Magnard - Educlever

Mentor IME & Moovjee Ile-de-France

Que veut dire une relation désintéressée ?

Cela veut dire avant tout qu'il n'y a aucune relation d'argent entre le mentor et le mentoré. C'est important que cela soit ainsi car cela induit une relation

VOTRE EMBALLAGE À PARTIR DE 1 EXEMPLAIRE



**TESTEZ
MAINTENANT
POUR SEULEMENT
9,90 €**

Testez l'emballage de votre choix avec votre propre design en un seul exemplaire pour seulement 9,90 €. Vous recevrez ensuite un bon d'achat de 9,90 € à valoir sur votre prochaine commande d'emballages.



Formats
libres



26 modèles
1 milliard de variantes



Outil de création avec
prévisualisation 3D

SAXOPRINT 
EASY BOX

VOTRE EMBALLAGE À PARTIR DE 1 EXEMPLAIRE



**TESTEZ
MAINTENANT
POUR SEULEMENT
9,90 €**

Testez l'emballage de votre choix avec votre propre design en un seul exemplaire pour seulement 9,90 €. Vous recevrez ensuite un bon d'achat de 9,90 € à valoir sur votre prochaine commande d'emballages.



Formats
libres



26 modèles
1 milliard de variantes



Outil de création avec
prévisualisation 3D

SAXOPRINT 
EASY BOX

immédiatement décontractée, et du coup très conviviale. Cependant cette relation désintéressée financièrement est très intéressante pour les deux parties : pour le mentoré qui instantanément bénéficie de l'accès à une riche et longue expérience du mentor et trouve ainsi une assurance bienveillante qui rassure pendant toute la période du mentorat.

Pour le mentor, l'intérêt réside, dans un premier temps dans la satisfaction d'aider autrui à réussir un projet et à s'épanouir au travers de celui-ci. Dans un deuxième temps, le mentor découvre une nouvelle personne, une nouvelle personnalité, une nouvelle société, de nouveaux enjeux, qui viennent enrichir la palette de situations vécues et donc sa propre expérience.

Le bénévolat a parfaitement sa place dans le monde des affaires. D'une part, il est simple et efficace dans le partage d'expérience, et de ce fait dans le cadre du mentorat. Le bénévolat est bénéfique à la communauté des entrepreneurs en augmentant la taille de cette communauté, et en lui apportant des bienfaits immédiats. Ces bienfaits sont réciproques dans le cadre d'une relation mentor-mentoré. C'est ce qui fait son succès sur la durée.

Christine Monier - AMI

Mentor référent Moovjee Auvergne-Rhône-Alpes

Le mentorat, un engagement sans contrepartie ?

Le mentorat est une volonté personnelle de s'engager bénévolement, en donnant du temps à des jeunes créateurs d'entreprises.

En tant que chefs d'entreprises, voire créateurs également, nous sommes passés par les phases de « traversée du désert », de doutes et de questionnements. Avoir un mentor chef d'entreprise, qui a sa propre expérience, qui respecte la personnalité, l'histoire du créateur et sa volonté de développer l'entreprise en l'aidant à cheminer par des questions, apporte une forme de sérénité pour devenir à son tour un chef d'entreprise performant.

En tant que mentor, la relation est très riche au sens où le mentor découvre de nouveaux métiers et surtout des personnalités qu'il voit évoluer avec le temps et les échanges. Loin de penser à seulement « donner du temps », le mentor apprend et participe au développement du nouveau chef d'entreprise, avec le sentiment d'être utile, de partager son expérience, et donc de contribuer à développer des start-ups en PME.

La posture de mentor, dans l'interrogation, apprend beaucoup, si ce n'est déjà acquis, de la façon d'accompagner une personne, et est source d'élargissement et de joie personnelle.



Chloé Bernard & Samantha Montalban (Mina Storm)

©Christophe Pouget

Sébastien Matykowski - Capival
Mentor Moovjee Ile-de-France

Les valeurs ont-elles leur place quand il s'agit de développer un business ?

Se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, c'est, outre un geste social impliquant pour ses proches, s'exposer à titre individuel à la critique, à la remise en question, mais aussi et surtout à un succès bien mérité.

Les valeurs véhiculées pour l'action d'entreprendre sont celles de l'effort, de l'échange, de l'opiniâtreté et de la solidarité, face à une adversité probable. L'entraide, entre membres d'une même équipe ou entre entrepreneurs, devient naturellement un moyen efficace d'itération positive, qui permet de gagner temps et efficacité, sous réserve d'accepter l'idée de ne finalement pas tout savoir sur tout, ou de ne pas vouloir tout faire tout seul.

Apprendre d'un autre qui a déjà rencontré et géré une situation, somme toute classique, mais qui est complètement inédite à un primo-entrepreneur (embaucher, licencier, s'associer, lever des fonds..), c'est tout d'abord éviter de reproduire des erreurs sans réelle valeur ajoutée (on n'en apprendra pas grand-chose), puis c'est permettre l'échange avec son écosystème. Le mentorat, en somme, accroît la valeur de l'entreprise tout en affirmant les valeurs de l'entrepreneur !

Evelyne Platnic-Cohen - Booster Academy
Mentorée IME & Mentor Moovjee Ile-de-France

Comment décrire la relation qui s'instaure entre le mentor et le mentoré ?
Comment établir une relation de confiance entre mentor et mentoré ?

La relation mentor/mentoré(e) connaît les mêmes règles que les relations interpersonnelles classiques. Les deux parties doivent trouver du plaisir à se voir, les deux parties tirent des bénéfices de cet échange. Chacun doit comprendre ce que l'autre attend et trouver une zone de dialogue commune qui fonctionne. Le premier entretien valide l'exercice.

Si par exemple le mentoré vient chercher des éléments très opérationnels et que le mentor reste sur une vision stratégique, l'échange risque d'être stérile pour les deux parties. La relation de confiance s'établit assez rapidement dans ce cadre de contrat car les conditions de la mise en place sont très claires. Mais dans ce genre de relation tout est communication, et chacun doit faire un effort pour comprendre l'autre.

A titre personnel je creuse souvent un sujet pour bien l'identifier et c'est souvent en creusant que l'on trouve ensemble un début de réponse.

Benoît Volatier - Occurrence
Mentor Moovjee Ile-de-France

Partager le savoir-être entrepreneurial. Pouvez-vous nous donner un exemple ?

Une condition préalable : dire et incarner ce que l'on aime dans notre vie entrepreneuriale. Pour ma part, la liberté et la responsabilité. En vibrant ainsi l'enthousiasme entrepreneurial devient contagieux. Il se passe des mots. On se comprend d'un regard. On aime en l'autre ce que l'on reconnaît de soi : ce mélange de confiance, d'optimisme, d'énergie, d'ambition et d'insouciance.

Puis, le meilleur : commencer par le rêve.

Parce que ça a fonctionné pour moi. J'ai rêvé à 22 ans. Deux rêves professionnels, aussi improbables que voler en agitant les bras. Un peu puérils aussi, mais totalement sincères. La vie m'a exaucé 10 ans plus tard. Avec Alexandre Chartier (Monsieur Chat L'Heureux à l'époque, maintenant Ornikar), nous avons commencé ainsi, par son rêve : inventer l'entreprise à but récréatif. C'est-à-dire que les bénéfices financent ses loisirs. Même approche avec Raphaël Girardin et Alexandre Giora (Matahi).

Quelle joie de les voir s'enthousiasmer au fur et à mesure de l'élaboration de leurs rêves entrepreneuriaux !

Stéphane Bohbot - Innov8
Mentor IME & Moovjee Ile-de-France

Y a-t-il des qualités particulières à avoir pour être mentor ?

Comme le disait Mark Twain, «Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait.» Et c'est en cela que réside toute la difficulté de notre rôle de mentor : faire partager notre expérience, alerter de certains risques en stimulant le mentoré à se poser les bonnes questions... tout en sachant qu'il doit garder cette part d'inconscience qui permet de relever les challenges les plus audacieux.

Après avoir eu l'opportunité de suivre plusieurs projets entrepreneuriaux dans des secteurs très variés au sein de l'IME, j'ai pris un grand plaisir à accompagner de jeunes entrepreneurs en travaillant sur les fondamentaux d'une croissance maîtrisée et réussie. C'est un échange constructif, vrai, d'entrepreneur à entrepreneur, sans aucun tabou, sans aucun conflit d'intérêts car bénévole avec l'unique objectif de partager et de construire.

Une des qualités nécessaires au rôle de mentor est celui de l'écoute du mentoré, au lieu de s'écouter parler à donner son avis... C'est une mission pas si simple car en tant qu'entrepreneur aguerri nous sommes quotidiennement à la manœuvre et assumons nos prises de risques.

Dans la relation que nous construisons avec le mentoré, notre rôle est bien différent, et nous devons écouter et questionner le mentoré afin qu'il puisse étudier en profondeur les différentes options qui s'offrent à lui. Nous avons la possibilité d'aborder tous les sujets que ça soit sur ses relations avec ses associés ou investisseurs, l'organisation RH, la stratégie de développement, les besoins en financements, jusqu'à des sujets plus personnels, nous n'avons pas de tabous ce qui nous permet de traiter les sujets au mieux.

Ahmed Akaaboun - GreenFace Développement
Mentoré Moovjee Ile-de-France

Comment arriver à mettre en place une relation d'égalité entre un jeune entrepreneur et un entrepreneur plus expérimenté ?

La relation entre mentor et mentoré doit avant tout être naturelle et un feeling doit passer entre les deux interlocuteurs. Ce qui est important pour moi c'est qu'il faut prendre un mentor pour ce qu'il est, c'est à dire une personne qui donne de son temps et de son énergie pour nous aider à prendre les meilleures décisions. Il partage avec nous son expérience mais n'impose pas sa vision. Le mentoré doit prendre conscience que c'est une chance de pouvoir être soutenu et de pouvoir bénéficier de l'expérience d'autrui. Attention à ne pas faire d'amalgame, un mentor n'est pas un futur investisseur, ce n'est pas un carnet d'adresses mais une personne de confiance que l'on peut solliciter pour nous aider à prendre les meilleures décisions. Si la démarche du mentoré est saine et qu'il a bien intégré la définition du mentor, une réelle confiance pourra s'installer entre les deux.

Il est évident qu'au départ de la relation le mentoré est à l'écoute et doit prendre ses repères par rapport à un entrepreneur accompli. Pour le mentor cela lui rappelle ses débuts et donc il se voit un peu à travers le mentoré. Quant à ce dernier il se dit qu'il peut y arriver parce qu'il a un exemple de réussite entrepreneuriale devant lui. Ce qui permet cette égalité c'est que chacun s'identifie à l'autre.

Ludovic Craissac - Agence 636 & Béatrice Ciais di Benedetto - Squadra
Mentoré et mentor Moovjee Occitanie

Mentor-mentoré : Peut-on parler d'une relation gagnant-gagnant ?

Ludovic : La relation que j'ai construite avec mon mentor est très importante à mes yeux, indique-t-il. Directe et franche, Béatrice s'assure que je prenne le recul nécessaire avant de passer à l'action. Par exemple, lorsque je prends une décision importante ou que je songe à faire évoluer le modèle économique, elle me demande toujours : "Es-tu sûr que ta décision est en accord avec ce que tu avais défini précédemment ? Est-ce que cela correspond à tes valeurs ?". Concrètement, elle m'apporte un autre regard et m'aide à adopter une vision de long terme, mais aussi à prendre du recul... et de la hauteur !

Béatrice : Ce qui m'a plu lorsque j'ai rencontré Ludovic, c'est tout d'abord son dynamisme, se souvient-elle. Il écoute les autres, il arrive à se remettre en question puis met en pratique ses analyses. Il est vigilant sur son professionnalisme et toujours prêt à adapter sa stratégie pour qu'elle soit cohérente avec ses valeurs et celles de son entreprise. Il réfléchit vite, fait progresser les choses et aime avancer avec les autres ! Être mentor m'apporte beaucoup. Cela me fait travailler sur ma propre réactivité et sur ma posture professionnelle au quotidien !



Jérôme Dauchez (Dauchez)
Ahmed Akaaboun (Greenface Développement)

©Christophe Pouget

Alexandre Laing - Tudigo
Mentoré Moovjee Ile-de-France

Quelle est l'importance de la confidentialité entre mentor et mentoré ?

Ce qu'il y a d'unique dans la relation avec Jean-Pierre, c'est le sentiment qu'on peut tout lui dire, partager nos doutes et nos interrogations, le bon mais aussi les galères du démarrage d'une entreprise sans avoir peur d'être jugé. Lorsqu'il nous reçoit, on est dans un environnement protégé : on a confiance en lui.

Confiance dans les informations échangées : l'un de nos prospects peut être l'un de ses clients, on sait qu'il utilise ce qu'on lui dit pour nous aider à faire de son client notre client. On pourrait craindre avec un expert externe ou une bonne connaissance qu'elle utilise ces informations pour faire plus de business, mais ici ce n'est pas le cas. Il est difficile d'expliquer comment cette confiance se crée car on la sent. Elle passe sûrement par le partage des problèmes qu'il a lui même rencontrés à ses débuts, ceux qu'il rencontre aujourd'hui. On n'est plus là pour se vendre, on est dans un partage bienveillant. La confiance c'est aussi croire en son avis et ses conseils. Le mentor c'est un peu le grand frère bienveillant, dont on reconnaît l'expérience et la sagesse des années et des épreuves. Il est passé par là, il a franchi les obstacles, a connu des bas voire très bas et s'en est relevé pour grandir et réussir. Quand la réponse à une question sort de son champ d'expertise, il nous le dit. Ses conseils sont ancrés dans le vécu, pas de « bullshit », c'est « vrai ».

Julie Spolmayeur - La box à planter
Mentorée Moovjee Pays de la Loire

Doit-on tout dire à son mentor ?

Je ne sais pas s'il « faut » tout dire à son mentor.

Je pense que l'important est de partager ce sur quoi on souhaite travailler, se libérer ou se confier. La vie d'entrepreneur.e est riche, et le temps avec son ou sa mentor.e est précieux et limité. Il est souvent nécessaire de se centrer sur la problématique du moment, la chose qui nous tient à cœur et ce sur quoi notre mentor pourra nous aiguiller ou nous challenger.

Personnellement, je suis quelqu'une de très transparente et cela fait partie de mes valeurs. Je ne pense pas avoir déjà caché consciemment une information à mon mentor. La relation avec son mentor est souvent très professionnelle, donc il est vrai qu'il ne sait pas grand-chose sur ma vie personnelle. Les ami.e.s sont là pour ça !

Edouard Barthès - EBS Isolation

Mentoré Moovjee Occitanie

Jusqu'ou va la confiance avec son mentor ?

J'ai créé EBS Isolation à 24 ans. C'est une jeune entreprise dans la transition énergétique et plus particulièrement dans la rénovation énergétique des bâtiments. Elle regroupe aujourd'hui 160 collaborateurs répartis sur 7 agences. Le travail, la rigueur et la volonté sont donc pour nous des facteurs clefs de succès.

J'ai eu une croissance très rapide, et c'est, quand on est jeune et sans quasiment d'expérience professionnelle, un vrai défi pour ne pas faire l'erreur fatale qui nous guette chaque jour.

Pour être le plus productif possible, les échanges avec mon mentor doivent se faire en toute transparence et toutes les informations doivent pouvoir être partagées pour ne négliger aucune piste de réflexion. La confidentialité de nos échanges avec Bernard est pour moi primordiale.

J'ai beaucoup de chance de partager mon expérience avec une personne qui a plus de recul que moi, et je crois que cette méthode est la bonne pour continuer à grandir.

Christine Gloaguen - A.1

Mentorée la Miel

Existe-t-il une appréhension de la première rencontre ? Et si ça n'accrochait pas ?

De l'appréhension certainement mais tout dépend des attentes que l'on a.

Je cherchais à partager avec quelqu'un qui a de belles réussites, mais aussi assume ses erreurs et surtout se souvient de ses doutes.

C'est peut-être compliqué de se faire une idée lors du premier rendez-vous, rien n'est encore défini, complètement amorcé.

C'est un moment de confidences, de transparence et la confiance mutuelle prime car les valeurs et la vision de l'entreprise, en ce qui me concerne, doivent être partagées.

J'ai évoqué sans pudeur les limites que je n'arrivais pas à dépasser et Thierry lors de ce premier échange s'est montré à l'écoute, réactif et surtout optimiste.

Pour ma part la perspective de cette aventure n'a fait que renforcer ma motivation et la certitude que la dynamique et la singularité de cette expérience seraient d'une grande richesse.

Sandrine Meunier - Gaec Meunier

Mentorée de la Chambre d'agriculture de Saône-et-Loire

Comment se passe cette première rencontre avec le mentor ?

Ma rencontre avec Annie-Paule a été un moment d'échange privilégié entre deux femmes qui ne se connaissaient pas, mais qui avaient pourtant tant de similitudes dans leurs parcours de vie.

J'ai choisi de la rencontrer dans un endroit qui m'est agréable, en dehors de mon lieu de travail. Je voulais qu'elle découvre la personne que je suis, avant de découvrir l'entrepreneuse. C'était une parenthèse dans ma vie, un moment d'échange unique et qui n'appartenait qu'à nous deux. J'ai choisi d'en faire un moment « suspendu dans le temps » pour que ce premier contact ne soit pas parasité par le tourbillon de la vie. J'étais légitimement emplie d'appréhension quant à livrer ma vie à une inconnue, la peur du jugement, de ne pas être à la hauteur, mais Annie-Paule a su chasser mes inquiétudes.

Le mentor est une personne bienveillante qui ne nous juge pas, mais qui nous aide à avancer, à nous livrer par le questionnement, mais aussi parce que le mentor nous parle de son propre parcours. Le mentor pose un regard neuf sur nos projets, nous interroge sur des points qui ne nous font plus poser de questions, nous aide à identifier les blocages grâce à cette saine curiosité de découvrir notre vie. Au fil des minutes, une discussion douce, agréable, pleine d'empathie s'est installées entre nous, comme si nous nous connaissions déjà. C'était une évidence, Annie-Paule et moi allions avancer ensemble....

Cette première rencontre a été pour moi un regain d'énergie. Depuis, mon cerveau est en constante effervescence, l'envie de progresser, d'avancer vite, de lever les freins.

Je n'ai qu'une hâte : revoir Annie-Paule.

Julie Leleu - Catspad

Mentorée Moovjee Occitanie

Comment avez-vous vécu le démarrage de votre relation mentorale ? Quelles difficultés avez-vous rencontrées dans votre relation mentorale ?

Lorsqu'on sort de l'école, qu'on a une bonne idée, et qu'on décide de créer sa société, on ne sait pas vraiment dans quoi on s'embarque. On a l'énergie, l'enthousiasme et la motivation des jeunes créateurs, mais on n'a évidemment pas toutes les compétences : techniques, commerciales, comptables, juridiques, et j'en passe. C'est dans cette perspective que j'ai démarré l'accompagnement Moovjee.

Au bout de six mois, à peine 1% des problématiques par lesquelles Catspad est passé depuis avaient été abordées. Le premier rendez-vous de suivi de « mentorat » arrivait, j'y allais la fleur au fusil, avec en tête tous les sujets opérationnels

traités les semaines précédentes. Mon « coach » lui ne voyait pas les choses comme ça. C'est à cette première réunion de suivi que j'ai compris la philosophie du Moovjee et la notion de « mentorat » VS « coach » : le Moovjee a pour objectif d'aider les entrepreneurs dans leur démarche d'entreprendre, pas dans leurs problématiques opérationnelles quotidiennes.

Être entrepreneur ce n'est pas résoudre des problèmes les uns après les autres, c'est avant tout avoir une vision et la développer du mieux que l'on peut, au gré des réussites et des échecs. Le mentor est là pour nous aider à sortir la tête de l'eau et à garder le cap tous les jours de l'année. Vous pouvez l'appeler quand ça ne va pas, mais vous l'appellez aussi pour lui annoncer les bonnes nouvelles, il vous pose des questions auxquelles vous n'aviez pas pensé et enrichit souvent votre vision.

Jean-Marc tient très bien ce rôle de mentor pour Brice (mon associé) et moi-même, si bien que nous avons prolongé notre période de mentorat, pour rattraper les premiers mois perdus et pour longtemps encore. On sait qu'on peut compter sur lui !

Nicolas Lebreton - Forever Group **Mentoré IME & Mentor Moovjee Ile-de-France**

Comment sait-on que cela pourrait ne pas fonctionner ?

La relation mentorale et encore plus l'idée que l'on s'en fait avant de débiter est clairement à certains égards de l'ordre de l'intime. En effet, tout repose sur la confiance, la nécessité et le besoin pour le mentoré de se confier, et donc « bien le sentir ». C'est pourquoi, à mes premières rencontres, j'en ai eu deux, mon sentiment plus que mon avis a primé. Et je ne sais pas vous dire pourquoi, une certaine alchimie a mal fonctionné une première fois et très bien fonctionné une deuxième fois. Ma relation mentorale était née, avec Jean-Pierre Masse à qui j'exprime toute ma gratitude pour son aide.

Aujourd'hui, je suis devenu mentor et j'essaie d'être à sa hauteur.

Idir Ait Si Amer – Tracktor **Mentoré Moovjee Ile-de-France**

Comment vivre pleinement sa relation mentorale ?

L'accompagnement de Christophe, notre mentor, a été précieux et déterminant. En un an nous nous sommes posés une tonne de questions sur notre stratégie, nos relations entre associés, recruter et manager, le choix d'investisseurs ... et nous avons pu y voir plus clair grâce à Christophe. Le mentor est une personne bienveillante et à l'écoute qui nous permet de prendre du recul et de se poser les bonnes questions sur des sujets qu'on n'aborde pas forcément avec son entourage, ses partenaires ou investisseurs, car il y a un parti pris, on ne veut pas

montrer ses doutes ou on n'ose tout simplement pas. Pour que la relation mentorale fonctionne, il faut s'en donner les moyens. Cette relation est avant tout la rencontre entre des personnes bienveillantes qui veulent avancer ensemble. Il faut savoir dire les choses sans filtres et être dans le partage, le mentor n'est pas là pour juger mais apporter son aide et les questions qu'on se pose sont en réalité légitimes ; être à l'écoute et avancer sur les sujets et enfin être organisé.

Christophe a su nous mettre à l'aise et nous avons joué le jeu en étant investis dans la relation et 100% transparents sur nos questionnements. Ce qui n'était pas évident pour nous car nous avons l'habitude de montrer nos forces et masquer nos doutes. Un grand merci à Christophe et au Moovjee qui nous ont aidé à grandir et à être de meilleurs entrepreneurs !

Antoine Gentil - Speaking Agency **Mentoré devenu mentor Moovjee Ile-de-France**

N'est-il pas préférable d'être mentoré par quelqu'un que l'on connaît de longue date ?

Non, je ne pense pas ! Nous avons été mentorés par François Bieber (Président de Netaffiliation & Kwanko). Nous ne nous connaissions pas, et c'est justement toute cette phase de découverte qui est intéressante et qui nous a menés à une relation de confiance. Un point intéressant que nous a par la suite révélé François : le mentorat lui a apporté à lui aussi une prise de recul et en quelque sorte un « retour en arrière » pour lui qui a une boîte beaucoup plus grande que la nôtre ! Et cet « apprentissage » est possible bien que nous n'ayons absolument pas le même métier.

François est dans l'affiliation/l'acquisition de clients online. Rien à voir avec notre activité d'enseignement des langues assez traditionnelle : notre métier est de recruter, former puis gérer des centaines de salariés que nous mettons en contact avec des familles. Nos discussions se sont vite portées sur des sujets communs à toutes les entreprises : comment manager notre équipe, comment motiver nos salariés, comment mettre en place des objectifs et les communiquer, comment organiser notre temps... Le fait de ne pas être du tout du même secteur ni du même métier a été sans aucun doute un très bon point !

Vincent Muraire - Le Chocolat des français **Mentoré Moovjee Ile-de-France**

Quels sont les avantages d'être associé à un mentor dont le champ d'expertise diffère de celui du mentoré ?

Le choix de Xavier comme mentor a été très naturel pour nous. Plus qu'une expertise sectorielle, nous souhaitions être accompagnés par une personne qui puisse

porter un regard neuf sur notre activité. La vie d'entrepreneur est très intense et nos journées souvent occupées par des problématiques opérationnelles. Il était donc essentiel que le temps passé avec notre mentor soit avant tout un moment de prise de recul, qui nous permette de lever la tête du guidon. Chaque rendez-vous avec Xavier est ainsi une bouffée d'air frais dont nous sortons toujours regonflés à bloc !

Avoir un mentor qui évolue dans le même secteur d'activité nous aurait sûrement poussé à n'évoquer avec lui que nos problématiques opérationnelles et à chercher à appliquer ses recettes toutes faites, alors même que le rôle du mentor doit avant tout être de nous offrir des pistes pour nourrir notre réflexion et nous aider à prendre des décisions stratégiques.



Nicolas Lebreton (Forever Group)
Sébastien Burgain & Aurélien Merdassi (Shop and Tip)

©Christophe Pouget

Frédéric Mugnier - Faguo
Mentoré devenu mentor Moovjee Ile-de-France

Quels doivent être les critères de choix, le filtre d'évaluation pour choisir son mentor ou son mentoré ? Un mentor doit-il posséder un vaste réseau professionnel ?

Au début, il y a tellement de gens qui veulent t'accompagner... il faut se méfier. C'est important de se faire accompagner sur la durée mais il faut vraiment trouver la personne qui te corresponde. Après un an d'activité, nous avons gagné le concours du Moovjee dont le prix était le droit de se faire «mentorer».

Le Moovjee nous a proposé un entrepreneur brillant, Stéphane Bohbot. Nous avons très peur d'être écrasés... Lors de notre première rencontre, nous étions fermement décidés à ne pas nous laisser bluffer par son parcours car nous avons notre idée de notre développement et ne voulions pas être le pantin de quelqu'un qui aurait un ego surdéveloppé, qui pourrait nous empêcher d'avancer selon nos envies. Notre mentor est la seule personne que nous ayons rencontrée qui a compris notre activité en 15 minutes, de A à Z, impressionnant. Mais surtout, il a su nous faire passer le message que nous avons fait également une belle première étape même si nous avons encore beaucoup, beaucoup de chemin à parcourir. Bienveillance sans condescendance ! Il ne nous a jamais dit ce que nous avons à faire mais a su nous alerter sur les difficultés qui nous attendaient pour permettre d'éviter de trop gros retours de bâton. Il ne nous a jamais ouvert de portes mais nous a permis d'être des entrepreneurs convaincants et crédibles qui ont la bonne posture pour se développer et construire un réseau solide.

Pour moi, le mentor doit permettre au mentoré d'aller au-delà de ses zones de confort, de sortir la tête du guidon pour l'aider à faire les meilleurs choix. Il doit faire prendre de la hauteur au jeune entrepreneur sans faire à sa place.

Dans la vie, on est toujours admiré quand on dit être un entrepreneur. Avec mon mentor, c'est le seul moment où je me sens dans mes petits souliers... et en même temps, tellement bien !

Lucie Favrot - K Savoir Faire
Mentorée Moovjee Auvergne-Rhône-Alpes

Quel cheminement intérieur parcourt-on pour accepter de se tourner vers le mentorat ?

Créer et développer une entreprise pousse celui qui en est à l'initiative à développer des compétences qui ne sont pas toujours innées. Chaque entrepreneur a son histoire, et les raisons de créer peuvent être très différentes : une passion, une opportunité, le goût du challenge...

Quand on est jeune et entrepreneur, on ne mesure pas forcément toutes les dimensions que cela implique et on peut rapidement se sentir isolé face à ses doutes. En intégrant son programme de mentorat, le Moovjee m'a permis d'avoir un autre regard sur ma place en tant que chef d'entreprise et de gagner en confiance dans ce rôle que j'exerçais sans l'avoir vraiment mesuré.

Avec cette nouvelle casquette assumée, je suis désormais plus sereine pour prendre des décisions qui peuvent être parfois judicieuses et d'autres fois moins... c'est aussi ça la vie d'entrepreneur !

Layla Zanifi - L'atelier d'Edgar & Etienne Barrier - Unik Production Mentorée & Mentor Convergence Entrepreneurs

La relation mentorale a-t-elle une fin ?

Layla : j'ai créé l'Atelier d'Edgar en 2016. Lorsque je suis rentrée dans le programme de mentorat proposé par la MDE Convergence Entrepreneurs je souhaitais pouvoir discuter de mon projet et du développement de mon entreprise avec un entrepreneur confirmé, qui avait connu des problématiques similaires aux miennes et qui était issu des mêmes quartiers que moi.

Etienne : je suis le dirigeant de l'agence UNIK Production. Nous sommes installés à Aulnay-sous-Bois depuis 12 ans. La dyade que nous avons formée avec Layla a été basée sur la confiance qui s'est très vite installée. Même avec la fin du « contrat » qui nous liait, nous continuons à nous donner des nouvelles. Nous faisons partie du même réseau maintenant et il est important de pouvoir s'épauler pour continuer à nous développer mutuellement, que ce soit professionnellement et humainement. Le caractère formel de cette relation mentorale est pour moi une étape dans la construction plus forte d'une relation sur le long terme entre deux chefs d'entreprises. Chacun apprend de l'autre.



Antoine Gentil (Speaking Agency) - François Bieber (Kwanko)
Julien Viaud (Speaking Agency)

©Christophe Pouget

Faut-il un cadre pour un programme de mentorat ?

Au travers de ces témoignages, vous aurez compris qu'être mentor nécessite des qualités personnelles comme l'écoute, la patience, l'altruisme, l'empathie et bien sûr la disponibilité. Côté mentoré, je reprends la formule de la cellule Chaudières Appalaches au Québec qui précise que le mentorat s'adresse aux entrepreneurs responsables et proactifs.

Mais suffit-il que mentors et mentorés aient ces profils pour assurer le succès d'un programme de mentorat ? Je ne le pense pas. Le travail de l'équipe de coordination est fondamental et le cadre du programme doit être très clairement posé.

Aujourd'hui, après avoir été lancé sur certains territoires avec succès pour différents profils d'entrepreneurs, l'heure est au déploiement. Un essaimage déjà bien avancé avec l'IME France puisqu'aujourd'hui plusieurs IME se développent en région en lien avec les Chambre de commerce et d'industrie de Région (Nantes Saint-Nazaire, Nord-de-France, Seine-Estuaire, Languedoc-Roussillon) ainsi qu'en Wallonie. Le Moovjee est quant à lui présent en Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, Pays de la Loire, Occitanie et Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Avant de laisser la place à nos acteurs du terrain, j'aimerais rappeler quelques points fondamentaux pour mettre en place un programme de mentorat pour entrepreneurs :

- avant de monter votre programme, commencez par définir le profil des entrepreneurs que vous souhaitez accompagner. Le mentorat est un accompagnement «cousu main», vous aurez donc besoin d'une ressource dédiée,
- définissez la durée de votre programme, les modalités de sélection, et la durée de l'accompagnement,
- soyez intraitables ! Vos mentors sont des «pairs» entrepreneurs, ils doivent permettre un effet «miroir» et ont un rôle de «modèle». Ils sont bénévoles et n'investiront pas dans l'entreprise de leur mentoré,
- le mentor et le mentoré se choisissent, vos coordinateurs font des propositions sur la base de leur connaissance des deux parties. Aussi vos procédures de sélection pour chaque partie doivent être très affûtées pour pouvoir proposer des binômes qui ont toutes les chances de fonctionner,
- chaque relation mentorale débute par la fixation d'objectifs pour la durée de la relation. Les rendez-vous doivent être réguliers,
- la relation est encadrée par un «contrat» tripartite (mentor, mentoré, organisme d'accompagnement) rappelant les droits et les devoirs de chaque partie,

- le coordinateur doit être informé régulièrement du bon déroulement de la relation mentorale et faire un point régulier avec les binômes,
- l'ensemble des mentors et mentorés forment une communauté de valeurs et doivent avoir l'occasion de se rencontrer régulièrement pour échanger sur leur expérience du mentorat, faire progresser leur pratique pour les mentors, avoir l'idée de s'ouvrir à de nouveaux sujets pour les mentorés,
- pour savoir si votre programme est un succès, pensez à poser vos indicateurs de suivi de performance dès son lancement, indicateurs qualitatifs et quantitatifs,
- et bien sûr, la Charte Nationale du Mentorat Entrepreneurial peut naturellement vous servir de cadre de référence.



©Xavier Renauld



Suzanne Rey - Déléguée Générale IME France (2011-2015)

Vous avez été pionnière dans la mise en place du mentorat pour entrepreneurs en montant l'Institut du Mentorat Entrepreneurial, pouvez-vous nous faire partager au travers de votre expérience, les indicateurs qui pour vous sont la preuve du succès de l'IME et de sa singularité pour l'accompagnement des entrepreneurs à fort potentiel de croissance ?

IME France : du Mentorat et des Hommes...

Comme vous l'expliquez précédemment dans cet ouvrage, la création d'un programme de mentorat entrepreneurial

pour les PME et PMI en fort développement répond à un enjeu économique français :

- faire grandir les entreprises
- accélérer et sécuriser leur croissance

La démarche expérimentale conduite dès novembre 2007 par la CCI de Paris s'est avérée être un succès :

- le programme répondait à un réel besoin des entrepreneurs mentorés, à la recherche d'un accompagnement sur mesure qui leur faisait défaut, certes. Mais, cerise sur le gâteau, ils y ont trouvé un espace de sincérité, de confidentialité à nul autre pareil. Ils en ressortaient «regonflés» (sic),

- le programme séduisait les entrepreneurs mentors, heureux de pouvoir aider d'autres entrepreneurs dans leur réussite à travers le partage de leur propre expérience,

- enfin, le programme comportait une dimension humaine forte et inédite, le socle même de la relation mentorale, fondée sur l'écoute, la bienveillance et la générosité : un engouement unanime ! Dans le monde des affaires, c'est suffisamment rare, pour ne pas dire exceptionnel, pour être souligné. N'avons-nous pas, nous, Français, la réputation d'être individualistes ?

C'est en écoutant les entrepreneurs que j'ai compris aussi leur importance et leur rôle dans la promotion du dispositif : le bouche à oreille et leurs témoignages emprunts d'émotion.

L'IME est une pépite !

Les chiffres de croissance en termes de chiffre d'affaires et de créations d'emplois ont fait le reste :

- malgré la crise (on ne pouvait pas faire plus difficile en lançant la première promotion en avril 2008 !), les résultats enregistrés ont été positifs tant en matière de chiffre d'affaires que de créations d'emplois,
- l'Etat qui suivait l'évolution de l'IME de près depuis sa création, a demandé à

Dominique Restino de déployer ce programme au niveau national. IME France a été inauguré en novembre 2011.

Déployer un programme signifie : donner à tous une méthodologie et des outils communs pour un accompagnement homogène. IME France a dû rédiger les procédures et mettre en place des outils transférables...

Si l'on pense qu'une fois cela fait, c'est terminé, et bien on se trompe ! Ce n'est que le début d'une autre aventure, et ce, pour deux raisons :

- lorsque l'on forme le responsable d'un IME en région, s'engage alors un véritable jeu de questions-réponses, qui oblige à préciser, affiner, chacune des étapes de la création du dispositif de mentorat. Lorsque le responsable d'un IME passe à la mise en œuvre du programme, il rencontre des cas de figure que le formateur n'a pas forcément connus, du fait d'un contexte local particulier.

C'est alors un enrichissement réciproque pour les deux parties. Imaginez la capitalisation des informations collectées lorsque vous formez, non pas un, mais plusieurs responsables d'IME, et ce, dans des régions, dans des pays différents ! Comment transmettre l'Humain, l'indicible ? Les équipes chargées de promouvoir le concept et de le mettre en musique ont un rôle majeur à jouer pour faire passer l'émotion ! Vous comprendrez que le rôle de responsable d'un IME en région est primordial et qu'il est nécessaire de prévoir une formation approfondie... et en continu !

Une preuve du résultat ? Venez aux soirées régionales et nationales du mentorat : on en ressort dopé et là vous comprendrez pourquoi je pense toujours «Du Mentorat et des Hommes» ...

Fabrice Geffroy - Délégué Général IME France (depuis 2016)

L'IME a fêté ses 10 ans en 2018 : quel bilan dressez-vous ? Quelles sont les perspectives de développement ?

En 2008, Dominique Restino est parti d'une page blanche pour créer l'Institut du Mentorat Entrepreneurial en France. Dix ans plus tard, le bilan est plus qu'encourageant et les perspectives sont grandes et excitantes !

Début 2018, nous avons souhaité connaître la valeur ajoutée qualitative et les résultats quantitatifs qu'apporte une relation mentorale aux 500 entrepreneurs qui ont été accompagnés. En partenariat avec ESCP Conseil, l'EHESS et EY, nous avons interrogé un échantillon de 250 mentorés.

L'enquête s'est d'abord intéressée au profil des entrepreneurs accompagnés, les mentorés. Au début de leur relation mentorale, leurs entreprises réalisent un chiffre d'affaires moyen de 4,1 millions d'euros avec un effectif moyen de 36 salariés. Plus de la moitié des entrepreneurs exporte et près d'un tiers a une implantation à l'étranger : preuve, s'il en fallait, que ce ne sont pas des start up mais bien des entreprises qui ont trouvé leur marché et qui sont en plein développement.

Sans surprise, leur objectif principal est de développer leur chiffre d'affaires, suivi de près par le bien-être de leurs salariés au travail. Nous retrouvons ici les valeurs du mentorat : bienveillance, écoute, partage. Quant aux difficultés, le recrutement arrive en tête pour 27% d'entre eux, suivi par la recherche de financement et... l'absence de difficultés, citée par un quart des entrepreneurs interrogés !

Nous nous sommes également demandé ce que viennent chercher ces entrepreneurs à la tête d'une entreprise en forte croissance. Les raisons évoquées par les mentorés sont celles pour lesquelles a été créé l'IME, un programme qui se différencie de tous les autres par son positionnement : la place accordée au partage d'expérience avec un mentor qui est un entrepreneur emblématique et chevronné, la durée du programme de dix-huit mois, le principe de questionnement du mentor qui permet de prendre du recul sur sa posture d'entrepreneur. L'IME est un dispositif original qui permet de travailler sur le savoir être entrepreneurial complémentaire des autres programmes d'accompagnement qui sont plus spécifiquement basés sur le savoir-faire de l'entrepreneur ou l'effet réseau.

Quant au mentor, la relation mentorale le place en son centre. 87% des mentorés soutiennent que leur mentor leur a apporté de nouvelles perspectives sur plusieurs sujets. Il a pour mission d'ouvrir les champs possibles au mentoré : il doit amener le mentoré à explorer des sujets liés à sa vision et à sa stratégie. De ce fait, l'un des principaux sujets traités est lié à la structuration de la gouvernance et à l'organisation interne de l'entreprise. Bien évidemment, l'ensemble des sujets liés à la forte croissance sont abordés (RH, pilotage de l'activité, besoin de financement et de trésorerie...). Le partage d'expérience est au cœur de la relation mentorale. Un partage d'expérience bienveillant qui doit amener le mentor à proposer de nouveaux points de vue à son mentoré. Bénévole, expérimenté, désintéressé et donc naturellement investi dans la relation mentorale, il aide le mentoré à se poser les bonnes questions pour qu'au final le mentoré prenne lui-même les bonnes décisions.

En conclusion, le bilan est au-delà de nos attentes : 88% des mentorés sont satisfaits de leur mentor, les entreprises des mentorés qui ont été accompagnés par l'IME ont des taux de croissance de leur chiffre d'affaires et de leurs effectifs très importants alors que nous sommes sur un marché atone. Pour preuve, les entreprises de l'IME ont connu en 2016 un taux de croissance de leur chiffre d'affaires de 27% et de leur effectif de 32% ; En 2017, 25 % des entreprises qui sont passées par le programme IME ont connu une croissance de plus de 40 % de leur chiffre d'affaires.

Avec ce bilan, les perspectives de développement de l'IME sont grandes ! Continuer le maillage du territoire en proposant toujours plus d'IME en région, augmenter le nombre d'entrepreneurs accompagnés tout en conservant notre savoir-faire artisanal « haute-couture » qui fait la valeur ajoutée de l'IME. Faire grandir les PME et PMI de croissance en accompagnant les entrepreneurs. Toujours !

Bénédicte Sanson - Déléguée Générale Moovjee

Autre profil d'entrepreneur : les jeunes... Mon premier job entrepreneur ! Le mentorat parle-t-il aux jeunes comme il parle aux aînés ? Cet échange inter-générationnel se fait-il naturellement ?

Lorsque nous avons créé le Moovjee et son programme de mentorat, nous nous sommes appuyés sur son expérience et ses convictions d'entrepreneur aguerri pour poser le cadre du mentorat pour les jeunes entrepreneurs.

Afin que mentors et mentorés évitent de céder à la tentation du «conseil», nous avons d'emblée assorti le mentorat d'un pool d'experts métiers bénévoles, qui ponctuellement peuvent apporter un soutien technique au jeune entrepreneur, parfois très dépourvu face à une problématique pointue.

Au cours de la première année de mise en place du programme, nous avons beaucoup appris en écoutant les premiers candidats au mentorat. Il y avait beaucoup d'appréhension ou même d'incompréhension : «C'est ma boîte, je ne veux pas qu'on me dicte ce que j'ai à faire sous prétexte que je n'ai pas d'expérience», «Hors de question que je sois seul à voir le mentor, cette boîte nous l'avons créée à trois et nous faisons tout, tous tous les trois ensemble», «Un vieux ? Mais qu'est qu'il connaît des «business model» d'aujourd'hui ?», «Il ne va pas m'obliger à porter une cravate au moins ?», «Mais à quoi ça sert si je ne peux pas profiter de son carnet d'adresses ?».

Et pour les mentors, c'est la même chose : «Ces jeunes sont tellement créatifs, énergiques... que vais-je pouvoir leur apporter ?», «Leur business, est-ce que je vais y comprendre quelque chose ?».

Au fil des mois, nous avons ajusté le cadre de notre programme pour répondre aux spécificités qui caractérisent la création d'entreprise par les jeunes. Par exemple, plus de souplesse pour le nombre de participants, mais une obligation de désigner un référent parmi les associés. Et côté mentor, les entretiens de «recrutement» sont fondamentaux pour assurer la compatibilité et la complicité dans les binômes. Et l'humain fait le reste. Parce que finalement, peu importe le business, l'homme reste homme avec toute sa complexité, et c'est là que se situent les plus grands challenges.

Face à la demande exponentielle des jeunes mais aussi de tous les entrepreneurs que nous accueillons dans les salons (et qui aimeraient bien trafiquer leur date de naissance pour rentrer dans les critères de sélection du Moovjee !), il m'est apparu obligatoire de se donner les moyens de déployer le mentorat à grande échelle, en France. C'est ce que nous allons contribuer à faire en portant le Réseau M pour la France et en proposant, aux réseaux qui souhaitent se lancer, ses outils et sa méthodologie alliés à notre expérience de la conception, de la mise en place et de l'animation d'un programme de mentorat.



Yvan Morales & Aurélie Perruche (MaSpatule.com)

©Christophe Pouget

Lokman Benchadi - Chef de projet développement des jeunes entrepreneurs La Miel

Vous avez rejoint la Miel avec pour mission la coordination de son programme de mentorat. Pouvez-vous nous décrire les points clés de votre intervention ?

Le lancement du mentorat à La Miel était un projet de longue date, né d'un voyage d'exploration au Québec par notre directrice Sylvie Saget. Nous intervenons sur le territoire de Plaine Commune qui bénéficie d'une incroyable énergie entrepreneuriale. Ma première mission a été d'appréhender le public de La Miel, comprendre leurs besoins et l'état des savoir-être entrepreneuriaux afin d'adapter le programme de mentorat aux entrepreneurs des quartiers prioritaires. Le réseau M nous a accompagnés dans la constitution d'un programme à notre image répondant aux valeurs communes.

Nous avons mobilisé l'ensemble du réseau territorial avec la volonté d'expliquer la force du programme et sa complémentarité avec nos autres offres d'accompagnement et de formation. Lors de la soirée de lancement, élus locaux, entrepreneurs, créateurs et curieux étaient tous rassemblés pour l'ouverture de la première campagne de recrutement de candidats.

Les premiers mois d'action nous ont permis d'expérimenter les premières dyades et de développer notre expertise d'identification et de recrutement de mentors répondants véritablement à nos critères. La sélection des premiers mentors répondant à nos exigences a été difficile, ils sont les premiers ambassadeurs pour les promotions suivantes. Une des clés de ma mission est d'établir une relation de proximité avec l'ensemble des acteurs impliqués afin de proposer des dyades efficaces, le coordinateur est, selon moi, le premier générateur de confiance pour amorcer une relation mentorale honnête sur la durée.

En tant que coordinateur je porte les valeurs du mentorat sur mon territoire, cela est indispensable pour créer des dyades fonctionnelles. Je me suis donné comme principe de ne pas interférer dans les relations mentorales sauf en cas de besoin, la confidentialité des échanges entre le mentor et le mentoré est une force du programme, celle-ci fait partie de la charte. Lorsque les mises en relation ne fonctionnent pas, j'ai à cœur de respecter les sensibilités de chacun et de proposer des nouveaux candidats. Au quotidien je dois réunir suffisamment d'informations, parfois implicites pour comprendre les attentes et les qualités de remise en question des candidats au programme, c'est un rôle nécessitant une forte empathie, une fois un faisceau d'indices suffisant je propose des combinaisons mentor/mentoré que j'estime fonctionnelles, cependant rien n'est jamais acquis c'est lors du premier rendez-vous entre eux que nous saurons si la relation marchera ou pas.

Julia Béguier-Barreteau
Moovjee Occitanie

Vous coordonnez le programme de mentorat Moovjee à Toulouse. Pouvez-vous nous décrire les points clé de votre intervention ?

Aujourd'hui le Moovjee est reconnu et bien identifié au sein de l'écosystème entrepreneurial, aussi bien par les jeunes entrepreneurs que par les entrepreneurs expérimentés qui sont les meilleurs ambassadeurs du programme. Nos partenaires locaux sont également un atout dans l'animation de la communauté.

Etre au service du jeune entrepreneur en étant en permanence à son écoute, identifier et actionner les réseaux « qui comptent » et partagent des valeurs similaires à celles que véhiculent le Moovjee, renforcer les liens durablement avec les partenaires en local en construisant des actions concrètes, rencontrer et « recruter » les futurs mentors, organiser les comités d'engagement, créer et suivre les binômes mentor/mentoré, animer la communauté autour de moments conviviaux et/ou d'ateliers pratiques, représenter le Moovjee lors d'évènements régionaux autour de l'entrepreneuriat ; les missions d'un coordinateur régional sont très variées et enrichissantes notamment en termes de rencontres et d'échanges. En effet, l'humain est au cœur des actions et des valeurs du Moovjee et cette dimension reste essentielle dans la réussite de la mission. D'ailleurs, un de nos mentors cite souvent que son « salaire » au sein du Moovjee réside dans les échanges avec ses mentorés et dans l'aventure humaine qui se joue ensemble !

Sébastien Specht - Borderline
Mentoré Moovjee Ile-de-France

Un mentor... et une communauté, c'est votre prescription pour un entrepreneur en pleine forme ?

Evelyne, notre mentor, c'est comme notre psy. Même si on ne s'allonge pas pour lui parler, elle est là pour écouter et pour poser des questions qui sont souvent très pertinentes et qui nous aident à réfléchir. Elle ne se substitue jamais à nous, mais nous aide à identifier les problèmes, à trouver le traitement approprié et par la régularité des rendez-vous, à vérifier que nous prenons bien nos médicaments ! Mais aussi, en rejoignant le Moovjee, c'est toute une famille que j'ai trouvé, des amis qui me comprennent parce qu'ils vivent les mêmes choses que moi. Et quand je dis vivre, c'est vraiment cela, puisque nous habitons ensemble... enfin, nos entreprises habitent ensemble ! Plus qu'une solution pour réduire le loyer, la colocation est une nouvelle façon de vivre l'entreprise. En plus d'une ambiance de travail très sympathique, elle permet aussi de créer une dynamique très positive : « t'as vu ce que les voisins expédient cette semaine, ils cartonnent : on va faire pareil ! ». Le partage d'expérience est également facilité et avec certains colocataires nous avons même tissé des liens beaucoup plus étroits avec une mutualisation de la logistique et même des offres commerciales communes.



Stéphane Malherbes (Offscenie)
Romain Blanco (Louis Antonette)

©Christophe Pouget

Joséphine Boulinguez - SimAlti
Mentorée Moovjee Ile-de-France

Le réseau, c'est un élément important pour vous. Un point commun dans tous les liens que vous tissez ?

Etre entourée permet d'avancer plus vite : ainsi, créer et structurer son réseau d'affaires est essentiel et bien évidemment les professionnels du réseau que nous choisissons partagent très souvent les mêmes valeurs que nous. Je fais partie de plusieurs formes de réseaux mais dans chacun je retrouve mes principales valeurs : la bienveillance et l'entraide. Ce sont ces valeurs communes qui m'ont rapprochée de ces réseaux et qui nous permettent de nous apporter mutuellement pour avancer.

Au-delà de la richesse de l'expérience d'être mentorée, la rencontre avec d'autres entrepreneurs jeunes ou plus expérimentés m'a énormément apporté. Nous pouvons échanger sur nos difficultés et nos réussites sans aucun jugement de valeur. Pour faire perdurer le soutien de cette communauté et prolonger cette relation enrichissante au-delà de la période de mentorat, l'animation du réseau est essentielle. Pour ma part, j'interviens lors de conférences ou d'ateliers (Moovjee) ou en recherchant des mentors pour d'autres.

Farid Lahlou - Des Bras En Plus
Mentoré devenu mentor Moovjee Ile-de-France

Des bras en plus, mentoré Moovjee, demain mentoré IME, le mot de la fin ?

Je me rappelle encore du premier rendez-vous avec notre mentor. Nous en avons rencontré des entrepreneurs expérimentés et pourtant cette rencontre avait un ton particulier. Nous avons tout de suite compris le caractère singulier que prendrait cette relation. De rendez-vous en rendez-vous, les distances du début ont laissé place aux confidences et au partage. La relation était extrêmement simple, le cadre contractuel aidant à ouvrir sans crainte. Pas besoin de briller devant notre mentor, elle aussi est passée par nos moments de doutes et de galère. L'année passée aux côtés de notre mentor est contractuellement terminée mais émotionnellement toujours présente. Car au-delà de la relation entre un mentor et son mentoré, c'est tout un univers qui s'est ouvert à nous. Pour un entrepreneur, le réseau est quelque chose d'important, il lui permet d'accéder à des ressources fondamentales pour son développement. Notre mentor a toujours su nous orienter vers les bonnes personnes car elle-même les avait déjà sollicités et s'était déjà assurée de la qualité de leurs prestations. Au final, cette année contractuellement cadrée n'est que le début de la relation, car de réseaux en réseaux c'est toujours un plaisir de revoir notre mentor, échanger sur nos avancées mais aussi sur les siennes. Dans notre cas, cette rencontre a été l'une des plus belles, car probablement celle durant laquelle nous nous sommes le plus ouverts et découverts.



- Séquence 3 - Livret pratique pour se lancer dans le mentorat

Mon rêve est que le plus grand nombre possible d'entrepreneurs puisse bénéficier d'un mentor, et que les entrepreneurs qui souhaitent donner de leur temps pour partager leur expérience puissent avoir l'opportunité de trouver le programme dans lequel ils se sentiront pleinement dans leur dynamique... avec les entreprises à fort potentiel de croissance, avec les jeunes, ou sur des profils moins segmentés...

Loin de se substituer aux dispositifs actuels, il est un complément naturel en s'intéressant à «l'homme» qui se lance dans cette aventure difficile mais ô combien gratifiante de l'entrepreneuriat.

Dès que l'IME a fait ses preuves en Ile-de-France, nous avons fait en sorte de construire une méthodologie qui puisse être essaimée pour pouvoir accompagner sur tout le territoire les entrepreneurs à fort potentiel de croissance et c'est donc la mission de l'IME.

Aujourd'hui, en devenant partenaire du Réseau M France avec AJ2E (l'association mère du Moovjee), nous voulons permettre, aux acteurs des territoires qui le souhaitent, de mettre en place un programme de mentorat à destination de tous les autres profils d'entrepreneurs.

Avec le réseau M, nous proposons d'accompagner ces acteurs dans la mise en place de leur programme pour donner l'opportunité à tous les entrepreneurs de laisser libre cours à leurs ambitions. Avec cet ouvrage nous espérons susciter des vocations de mentors.

Le chapitre qui suit est donc un livret pratique destiné à accompagner votre réflexion pour vous lancer dans le mentorat.



Raphaël Demnard (Sampleo)
Anne-Laure Vincent (Marmiton)

©Christophe Pouget

Pourquoi devenir mentor ? Premières pistes de réflexion...

- Quel sens y a-t-il pour moi à donner de mon temps bénévolement pour un entrepreneur ?
- Quels sont les passages clés qui me donnent une expérience riche à partager plus qu'à transmettre ? Est-ce suffisant pour pouvoir être mentor ?
- Serai-je en mesure de ne pas donner de conseil ? Que se passera-t-il si mon mentoré prend une décision avec laquelle je ne suis pas d'accord ?
- Que se passera-t-il si mon mentoré ne réussit pas dans ses objectifs ? Comment vais-je le vivre ? Que penserait-on de moi ? Est-ce que ça peut nuire à ma réputation ?
- Quelles seront les conséquences pour lui et pour moi si notre relation se solde par un échec ?
- A quel moment faudra-t-il que je me remette en cause si notre relation ne fonctionne pas ?
- Que m'apporterait cette relation ? Qu'est-ce que je recherche ?
- Comment savoir si je ne vais pas perdre mon temps ?
- Comment faire pour établir une relation de confiance avec mon mentoré qui est le socle de la relation mentorale ?
- Comment faire pour instaurer entre nous la communication nécessaire pour obtenir un échange efficace et productif ?
- Qu'est-ce qui me fait dire que j'ai vraiment une démarche désintéressée ? Ne suis-je pas à la recherche de la reconnaissance de mon expérience ?
- Quel entrepreneur ai-je envie d'accompagner ?

Aller chercher le soutien d'un mentor, une démarche proactive et réfléchie...

- De quoi aurais-je peur si j'étais accompagné d'un mentor ?
- Quels sont les points clés du savoir-être entrepreneurial ? Suis-je certain de les maîtriser ? Que m'apporterait un mentor ?
- Comment trouver le temps de suivre un programme de mentorat ?
- Pourquoi suivre un programme de mentorat ? Quelles sont mes motivations profondes, ma problématique actuelle ?
- Est-ce vraiment une valeur ajoutée pour moi ? Laquelle ? Est-il possible et comment quantifier les résultats ?
- Obtient-on des résultats rapidement ? Quelles sont mes attentes et sont-elles réalistes ?
- Est-ce nécessaire que mon mentor ait des compétences dans mon domaine ?
- Mon mentor a forcément plus d'expérience que moi et un parcours brillant. Comment être à la hauteur face à lui ? Aurons-nous une relation d'égal à égal ? Comment est-il possible que notre relation soit équilibrée ?
- Adhérer à un programme de mentorat, c'est admettre que j'ai besoin d'aide. Cela me gêne de l'avouer : n'est-ce pas un aveu de faiblesse pour moi-même ? Comment cela sera-t-il perçu par mon entourage ?
- Le mentor va-t-il m'imposer son point de vue ? Comment faire si je ne suis pas d'accord avec lui ? Saurai-je me remettre en question ? Et s'il m'empêchait de faire mes propres choix et d'avancer comme je veux ?
- Et si malgré la relation mentorale, je ne réussis pas dans les objectifs que je me suis fixé ? Comment serai-je perçu par mon mentor ?
- Serai-je prêt à mettre fin à la relation mentorale et à voler de mes propres ailes ? N'y aura-t-il pas création d'un besoin ?

Et si je proposais un programme de mentorat aux entrepreneurs de ma région, de mon secteur, de mon association d'élèves...

- Qu'apporterait un programme de mentorat aux entrepreneurs de ma région ?
 - A quels entrepreneurs ce programme devrait-il s'adresser ?
 - Quels sont les moyens que je pourrais consacrer à la mise en œuvre et à l'animation de ce programme ?
 - Quelles sont les organisations qui pourraient être parties prenantes ? Quel serait leur rôle ?
 - Que faut-il prévoir pour démarrer un programme de mentorat local ?
 - Comment recruter son équipe ?
 - Faut-il concevoir un plan de démarrage ? Si oui, en quoi consiste-t-il ? Comment le construire ?
 - Doit-on prendre exemple sur des modèles de programme similaires ou doit-on favoriser une innovation totale du programme ?
 - Quels doivent être les objectifs du programme ?
 - Quelles doivent être les valeurs et la mission du programme ?
 - Quels sont les fonds disponibles et comment les obtenir ?
 - Qui administrera et coordonnera le programme ? Comment choisir ?
 - Combien de binômes mentor/mentoré doit-on prévoir ?
 - Quel est l'échéancier pour la mise en œuvre du programme ?
- ... Plus toutes les questions que vous pourrez vous poser.



Sébastien Specht (Borderline) - Evelyne Platnic Cohen (Booster Academy)
Quentin Fletcher (Borderline)

©Christophe Pouget

Information et contacts des différents programmes de mentorat

IME France

2 rue de Viarmes
75001 Paris

Fabrice Geffroy

+33 1 55 65 32 81
gffroy@af-ime.fr

Moovjee - Réseau M France

5 rue de Charonne
75011 Paris

Bénédicte Sanson

+33 1 43 57 84 29
benedicte@moovjee.fr

Convergence Entrepreneurs

1 rue Auguste Renoir
93600 Aulnay-sous-Bois

Claude Papillon

+33 1 48 19 36 27
cpapillon@mde-ce.com

La Miel

20 bis, rue Gabriel Peri
93200 Saint-Denis

Sylvie Saget

+33 1 48 09 53 00
ssaget@lamiel.org

La Chambre d'Agriculture de Saône-et-Loire

59 rue du 19 mars 1962
71000 Mâcon

Rose Lienhardt

+33 3 85 29 57 36
rlienhardt@sl.chambragri.fr

Sitographie

Etude Sage - Perception du mentorat dans le monde

<http://www.sage-leblog.fr/perception-du-mentorat-dans-le-monde/>

Etude EY - Le mentorat plébiscité au niveau mondial

<http://www.ey.com/FR/fr/Newsroom/News-releases/communiquede-presse---EY-avoiding-a-lost-generation>

www.france.reseaum.com

www.entrepreneurship.qc.ca

www.reseaum.com

www.entreprises.cci-paris-idf.fr

www.af-ime.fr

www.moovjee.fr

www.mde-ce.com

<https://bourgognefranche-comte.chambres-agriculture.fr/saone-et-loire/>

www.lamiel.org/

Bibliographie

Rencontre avec un mentor - Laurent Bourdeau et Pierre-Paul Gingras

REMERCIEMENTS

Je tiens à adresser mes sincères remerciements à tous les acteurs du mentorat, tous ceux qui contribuent à faire rayonner le mentorat en France et au-delà de ses frontières

Je remercie par conséquent Pierre Simon et Pierre-Antoine Gailly, anciens Présidents de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, les équipes de l'Institut du Mentorat Entrepreneurial Ile-de-France et d'IME France, notamment Suzanne Rey et Fabrice Geffroy, les équipes du Moovjee dont le rôle de sa déléguée générale Bénédicte Sanson est déterminant dans la création de cet ouvrage.

Je remercie tous les entrepreneurs, mentors et mentorés, qui ont compris l'impact de cette démarche pour le devenir de notre économie.

Mes remerciements ne seraient pas complets sans rendre hommage, bien sûr, à tous mes amis québécois, à la Fondation de l'Entrepreneurship et au Réseau M, ainsi qu'à la Délégation Générale du Québec, et les différents membres des gouvernements successifs du Québec depuis 2006.

Il m'appartient aussi de saluer le rôle éminent de Christine Lagarde qui a soutenu cette initiative dès ses origines, puis Frédéric Lefebvre avec qui j'ai créé IME France, ainsi qu'Arnaud Montebourg et Fleur Pellerin pour la Charte Nationale du Mentorat Entrepreneurial, la Direction Générale des Entreprises (DGE) et en particulier Armelle Billon.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance aux Présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie de Région Nord-de-France, de Nantes St-Nazaire, pour leur participation active dans la promotion du mentorat en France, ainsi que ceux des CCI Languedoc Roussillon, Seine-Estuaire. Le mentorat entrepreneurial se développe aussi hors de l'Hexagone : à cet égard, j'adresse un grand merci à Jean-Claude Marcourt, Ministre wallon de l'Economie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique, ainsi qu'aux équipes de l'Agence de Stimulation Economique (AS-E) de Wallonie.

Egalement, un grand coup de chapeau à tous les partenaires qui soutiennent le mentorat :

- Acteurs institutionnels, BPIFRANCE, Caisse des Dépôts et Consignations, Direction Générale des Entreprises (DGE), CPME, Conseil Régional d'Ile-de-France ; Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables
- Entreprises privées, CIC, Expertise, EY, Groupe la Poste, GSC, Manutan, Sage, Saxoprint, Société Générale,
- Tous les réseaux d'entrepreneurs, partenaires de l'IME et du Moovjee.

Enfin, je tiens à remercier tous les entrepreneurs, partenaires, porteurs de programme de mentorat qui se sont mobilisés pour répondre à mes questions et partager avec vous leur expérience du mentorat.