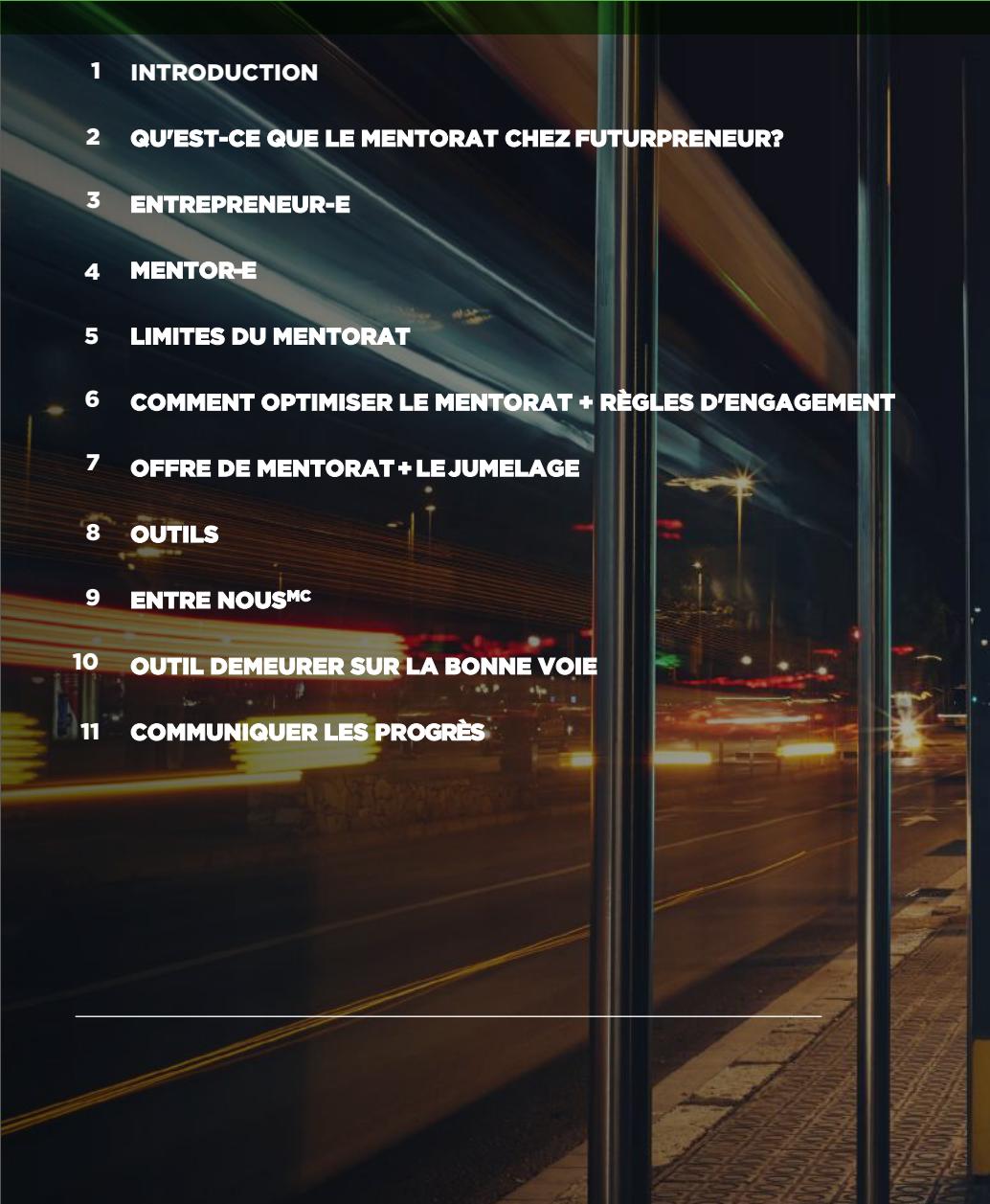


# GUIDE SUR LE MENTORAT



# TABLE DES MATIÈRES

- 
- 1 INTRODUCTION**
  - 2 QU'EST-CE QUE LE MENTORAT CHEZ FUTURPRENEUR?**
  - 3 ENTREPRENEUR-E**
  - 4 MENTOR-E**
  - 5 LIMITES DU MENTORAT**
  - 6 COMMENT OPTIMISER LE MENTORAT + RÈGLES D'ENGAGEMENT**
  - 7 OFFRE DE MENTORAT + LE JUMELAGE**
  - 8 OUTILS**
  - 9 ENTRE NOUS<sup>MC</sup>**
  - 10 OUTIL DEMEURER SUR LA BONNE VOIE**
  - 11 COMMUNIQUER LES PROGRÈS**

# INTRODUCTION

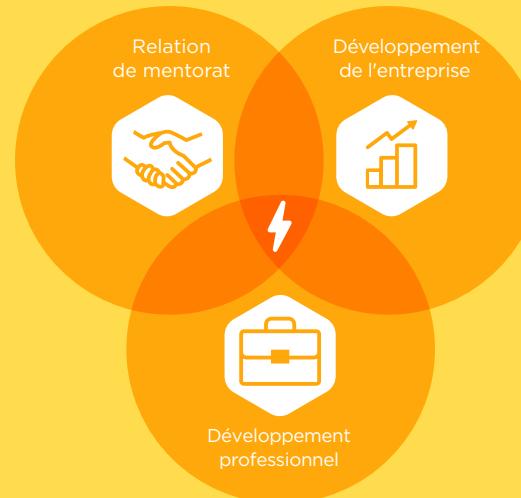
Nous vous félicitons de faire ce grand pas dans le cadre de votre parcours entrepreneurial!

Nous avons créé ce *Guide sur le mentorat* afin d'aider les entrepreneur-e-s et les mentor-e-s à prendre les devants au sein de leur relation de mentorat. Le présent guide offre des outils pratiques, des liens ainsi que de l'information pour vous outiller et vous permettre de tirer le meilleur parti de votre expérience de mentorat.

*Nous vous invitons à prendre le temps de consulter les renseignements figurant dans ce Guide.*

# QU'EST-CE QUE LE MENTORAT CHEZ FUTURPRENEUR?

Chez Futurpreneur, le mentorat est un processus fondé sur la confiance mutuelle et le respect, qui met à profit une approche structurée, y compris l'accompagnement et le transfert d'expériences, en fonction des objectifs de l'entrepreneur-e.



Nous pensons que les relations de mentorat ont les plus grandes chances de succès lorsqu'elles sont menées par l'entrepreneur-e. C'est pourquoi notre approche est fondée sur les besoins spécifiques de l'entrepreneur-e. Nos mentor-e-s adoptent une offre de mentorat globale et complète afin d'aider les entrepreneur-e-s à assurer le développement de leur entreprise et leur perfectionnement professionnel et à atteindre les objectifs de la relation de mentorat.

## SAVAIS-TU QUE TON/TA MENTOR-E PEUT T'AIDER À TE CONCENTRER SUR LA SITUATION GLOBALE?

Il est facile de s'accrocher aux petits détails. Le mentorat offre un point de vue inestimable qu'il est difficile d'avoir lorsqu'on amorce le démarrage de son entreprise.

Attends-toi à être jumelé-e avec un-e mentor-e qui t'offrira initialement l'accompagnement et les orientations dont tu as besoin, tout en te donnant un point de vue sur la situation d'ensemble afin de t'aider à atteindre des objectifs à long terme et à réaliser la vision que tu as établie pour ton entreprise.

# ENTREPRENEUR-E

## RÔLE DE L'ENTREPRENEUR-E DANS LE FAIT DE MENER LA RELATION DE MENTORAT

### CE QUE FAIT L'ENTREPRENEUR-E

Dans l'accomplissement de son rôle, l'entrepreneur-e :

- établit l'ordre du jour de chaque réunion;
- communique clairement les besoins et les objectifs de l'entreprise;
- fait preuve d'ouverture quant à l'apprentissage, l'exploration d'idées et le maintien de son engagement;
- s'engage à l'égard de la relation de mentorat et du plan d'action;
- assume la pleine responsabilité en ce qui concerne les résultats découlant des décisions prises par l'entrepreneur à l'égard de son entreprise.

### CE QUE NE FAIT PAS L'ENTREPRENEUR-E

Dans l'accomplissement de son rôle, l'entrepreneur-e :

- ne s'attend pas à ce que le/la mentor-e lui dise quoi faire;
- ne confie pas à son/sa mentor-e un rôle lié d'une façon ou d'une autre aux finances ou donnant lieu à un lien commercial, comme dans le cas d'un prêt, d'une association d'affaires, du fait de devenir client ou fournisseur de services (rémunérés ou bénévoles)



# MENTOR-E

## RÔLE D'UN-E MENTOR-E DANS LE FAIT DE SOUTENIR LA RELATION DE MENTORAT

### CE QUE FAIT UN-E MENTOR-E

Dans l'accomplissement de son rôle, un-e mentor-e :

- se concentre surtout sur la situation globale, tout en guidant et en soutenant l'entrepreneur-e;
- aide l'entrepreneur-e à revoir ses hypothèses;
- aide l'entrepreneur-e à établir ses priorités;
- offre du mentorat d'une façon non directive, en se concentrant exclusivement sur les intérêts de l'entrepreneur-e et en contribuant à l'établissement d'une relation de confiance;
- connaît le style de l'entrepreneur-e en matière de mentorat et l'encadre en conséquence.

### CE QUE NE FAIT PAS UN-E MENTOR-E

Dans l'accomplissement de son rôle, un-e mentor-e :

- participe au soutien technique et opérationnel, en faisant le travail à la place de l'entrepreneur-e (p. ex. joue le rôle d'un-e comptable, d'un-e avocat-e, d'un-e représentant-e commercial-e, etc.);
- établit des hypothèses quant aux besoins de l'entrepreneur-e;
- parle de sa propre expérience comme s'il s'agissait d'une situation universelle - bien que le fait de relater l'expérience de quelqu'un puisse s'avérer utile, il faut tenir compte de la situation unique qui s'applique à l'entrepreneur-e pour l'orienter adéquatement.

# LIMITES DU MENTORAT

## CE QUI EST ACCEPTABLE

L'établissement d'une **expérience d'apprentissage dans les deux sens**, au sein de laquelle les deux parties peuvent se développer sur le plan professionnel.

On encourage les mentor-e-s et les entrepreneur-e-s **à écouter, à remettre en question et à soutenir** l'autre, pendant le processus.

Les mentor-e-s doivent offrir aux entrepreneur-e-s un **"optimisme réaliste"**, lorsqu'il s'agit d'aborder les défis des mentoré-e-s et de travailler vers l'établissement de solutions.

Les mentor-e-s peuvent dévoiler les **"angles morts"** des entrepreneur-e-s à l'égard de leurs idées ou de leur entreprise.

Les mentor-e-s ne doivent pas hésiter à **suivre l'ordre du pour des entrepreneur-e-s**.

## CE QUI N'EST PAS ACCEPTABLE

Les relations de mentorat entre **ami-e-s et membres de la famille**.

Les mentor-e-s qui **dirigent** les entrepreneur-e-s, établissent les objectifs et déterminent les résultats souhaités.

L'une ou l'autre des parties qui **prêtent de l'argent**, s'engage dans **l'échange de produits et de services**, ou **embauchent** leur partenaire.

Les mentor-e-s qui participent concrètement aux **travaux tactiques** de l'entreprise de leurs mentoré-e-s.

Les mentor-e-s et les entrepreneur-e-s dont les entreprises sont en **conflit d'intérêts**.

**Les propos injurieux** y compris sans s'y limiter, les blasphèmes, la violence verbale, les commentaires à caractère sexuel et les remarques désobligeantes.

## CE QUI PEUT DEMANDER À ÊTRE CLARIFIÉ

**L'accompagnement** est encouragé dans la mesure où il est non directif et que l'entrepreneur-e établit les objectifs et détermine les moyens de les atteindre. L'accompagnement ne vise pas à permettre aux mentor-e-s d'adopter une approche directive, d'établir les objectifs des entrepreneur-e-s et de leur dire comment les atteindre.

Si les mentor-e-s peuvent communiquer leur expérience et conseiller dans l'espoir de soutenir leur succès, ils ou elles **peuvent laisser place aux échecs mineurs** pour permettre aux entrepreneur-e-s d'apprendre de leur expérience.

**Remettre les entrepreneur-e-s en question** peut s'avérer utile - mais les mentor-e-s ne devraient décider d'adopter cette stratégie qu'après mûre réflexion.

*\*Si vous êtes d'avis qu'une limite a été franchie, veuillez communiquer avec Futurpreneur, à [mentorat@futurpreneur.ca](mailto:mentorat@futurpreneur.ca)*



# COMMENT OPTIMISER LE MENTORAT

- Futurpreneur promeut et encourage une relation de mentorat complète, fondée sur la confiance et menée par l'entrepreneur-e.
- Notre offre de mentorat est conçue pour soutenir la croissance de l'entrepreneur-e et celle de son entreprise, ainsi que la relation de mentorat en tant que telle.
- Nos mentor-e-s sont des entrepreneur-e-s et des intrapreneur-e-s<sup>1</sup> chevronné-e-s détenant une expérience pertinente qui soutiendra les entrepreneur-e-s en devenir.
- Nous reconnaissons que les relations de mentorat évoluent et nous attendons à ce qu'elles ne soient pas tout à fait les mêmes, aux différentes étapes de leur cycle de vie.
- Il ne s'agit pas d'une approche universelle, mais plutôt d'une philosophie liée au mentorat qui tient compte des besoins divers de nos client-e-s.

## RÈGLES D'ENGAGEMENT

Lorsqu'une nouvelle relation de mentorat s'amorce, nous demandons **aux mentor-e-s et aux entrepreneur-e-s d'adhérer à des règles d'engagement**. Les attentes reflètent les conditions de l'engagement, dans notre offre de mentorat. Elles sont conçues pour protéger les personnes qui participent à la relation de mentorat et les aider à créer les conditions qui favoriseront leur succès.

Pour connaître une relation de mentorat réussie, vous serez tenu-e-s de :

- respecter le temps et les limites de votre partenaire;
- mettre les choses au clair et d'accepter d'être parfois en désaccord;
- faire preuve de transparence et de vigilance à l'égard de conflits d'intérêts potentiels ou réels;
- convenir dès le départ de ce qui doit demeurer confidentiel.

<sup>1</sup> Définition du terme « intrapreneur-e » : employé-e qui utilise ses compétences entrepreneuriales au sein d'une entreprise pour transformer une idée ou un projet en activité viable pour l'entreprise.



# À PROPOS DE L'OFFRE DE MENTORAT DE FUTURPRENEUR

Notre offre de mentorat constitue une occasion de mentorat structuré s'échelonnant sur deux ans, à l'intention des jeunes entrepreneur-e-s qui reçoivent du financement de Futurpreneur. Ils ou elles sont ainsi jumelé-e-s à un-e entrepreneur-e ou à un e intrapreneur-e chevronné-e qui leur servira de mentor-e.

- Au cours de la première année, l'entrepreneur-e reçoit : du mentorat individuel. Nous recommandons vivement que les entrepreneur-e-s et les mentor-e-s se rencontrent de 2 à 4 heures par mois.
- Au cours de la deuxième année, l'entrepreneur-e aura la possibilité de personnaliser le soutien obtenu par le mentorat afin de répondre à ses besoins changeants.
- 

## LE JUMELAGE

Futurpreneur a recours à une **approche personnalisée, fondée sur les compétences**, pour jumeler ses mentor-e-s et déterminer celui ou celle qui répondra le mieux aux besoins spécifiques et changeants de l'entrepreneur-e.

Notre objectif est de trouver **le ou la mentor-e qui soutiendra le mieux l'entrepreneur-e** pendant le démarrage de son entreprise, et ce, quel que soit l'endroit où les deux partenaires se trouvent, respectivement.

Bien que le fait de travailler dans le même secteur d'activités confère une certaine valeur, pour les entrepreneur-e-s et les mentor-e-s, Futurpreneur a jumelé plusieurs mentor-e-s qui ont acquis une expérience dans une industrie différente de celle des entrepreneur-e-s et ont établi une relation de mentorat **efficace et précieuse**.

# OUTILS

**FUTURPRENEUR OFFRE LES OUTILS QUI SUIVENT  
POUR FAVORISER LA RÉUSSITE DU JUMELAGE AVEC  
UN-E MENTOR-E :**

## OUTIL DE FUTURPRENEUR SUR LE STYLE DE MENTORAT

L'Outil sur le style de mentorat a été mis au point pour aider les mentor-e-s à mieux comprendre leur travail auprès des entrepreneur-e-s. Les partenaires travailleront avec cet outil pour trouver leur style en matière de mentorat. Cette prise de conscience est un point de départ.

Veuillez garder à l'esprit le fait que les résultats liés à votre style de mentorat devraient être valorisants. Même s'il existe quatre différents styles, ceux-ci ne sont pas conçus pour catégoriser la personne. La préférence de l'entrepreneur-e sur la façon dont il ou elle souhaite être mentoré-e peut différer des résultats. Nous invitons les entrepreneur-e-s à discuter avec leur mentor-e de la façon dont ils ou elles souhaitent aborder leur mentorat. Tant les entrepreneur-e-s que les mentor-e-s seront invité-e-s à consulter cet outil pendant l'amorce de leur relation de mentorat.

## ENTRE NOUS<sup>MC</sup>

Entre Nous<sup>MC</sup> est un outil virtuel qui contribue à faciliter la conversation initiale entre les entrepreneur-e-s et les mentor-e-s. Il ne s'agit pas d'une orientation ordinaire, mais d'une occasion d'apprendre à se connaître, de fixer les attentes et de commencer à établir la confiance.

Au moyen de l'atelier Entre Nous<sup>MC</sup>, vous conviendrez des objectifs pour votre relation de mentorat et établirez le cadre de votre collaboration. Lorsqu'un jumelage est confirmé entre un-e entrepreneur-e et un-e mentor-e, l'entrepreneur-e est invitée à prendre part à cet atelier.

## OUTIL DEMEURER SUR LA BONNE VOIE

L'entrepreneur-e a la responsabilité d'établir l'ordre du jour des réunions. L'outil Demeurer sur la bonne voie est conçu pour aider l'entrepreneur-e et le mentor-e à maintenir leur ligne de conduite pendant leur réunion et à établir des moyens d'action précis.

En arrivant préparé e aux réunions, l'entrepreneur e pourra retirer la plus grande valeur possible du mentorat. La nature même des entrepreneur e-s les incite à être proactifs ives et orienté-e-s vers l'action. En exécutant leurs propres plans d'action et en déterminant les ordres du jour, les entrepreneur-e-s développent leurs compétences en matière de leadership. Ils et elles peuvent accéder à cet outil par le biais du portail de Futurpreneur.

# ENTRE NOUS<sup>MC</sup>



## QUELLES PEUVENT ÊTRE VOS ATTENTES?

Au moyen de la plateforme en ligne, les entrepreneur-e-s et les mentor-e-s discuteront et établiront les règles d'engagement. L'entrepreneur-e sera invité-e à entrer certaines informations dans les champs pour générer l'[Entente de mentorat](#) et le [Plan de développement](#).

## POUR OBTENIR LES MEILLEURS RÉSULTATS, NOUS VOUS RECOMMANDONS VIVEMENT DE :

- réaliser ensemble l'atelier Entre Nous<sup>MC</sup>;
- planifier d'y accorder au moins 60 minutes;
- arriver préparé-e afin d'établir les objectifs et les limites de votre relation de mentorat;
- utiliser un ordinateur portatif comprenant l'un des navigateurs suivants : Internet Explorer 8+, Firefox 8+, Chrome ou Safari 7+;
- éviter l'utilisation de téléphones portables ou de tablettes pour effectuer l'atelier Entre nousMC. Vous devrez entrer des renseignements, les appareils tactiles ne sont donc pas recommandés.

## QUELLE EST LA PRÉPARATION DE L'ENTREPRENEUR-E?

Réfléchis aux questions qui suivent. Prends note de tout élément particulier devant être communiqué à ton ou ta mentor-e pendant l'atelier Entre Nous<sup>MC</sup>.

- Quelle est ma perception de la relation de mentorat et la valeur que je souhaite en retirer?
- Quels sont les trois plus importants défis auxquels fait face mon entreprise, à l'heure actuelle?
- Quelle est ma définition du succès?
- Quels sont les objectifs personnels ou professionnels que je souhaite atteindre?
- Que sont les obstacles ou les risques que je dois surmonter pour atteindre mes objectifs?
- Quelle est ma description de mon style de communication - ma façon de communiquer avec les autres et celle que je demande aux autres d'utiliser pour communiquer avec moi?
- Que sont mes attentes à l'égard de mon partenaire de mentorat?

## Demeurer sur la bonne voie

CET OUTIL A ÉTÉ CONÇU POUR AIDER L'ENTREPRENEUR-E ET LE OU LA MENTOR-E À DEMEURER SUR LA BONNE VOIE LORS DES RENCONTRES DE MENTORAT.

1. Commencez la réunion en passant en revue l'outil *Demeurer sur la bonne voie* de la dernière rencontre.
2. Discutez des progrès de l'entreprise et déterminez le nouveau plan d'action à remplir avant votre prochaine réunion.
3. Établissez les détails liés à votre prochaine rencontre.
4. Envoie une copie de l'outil *Demeurer sur la bonne voie* dûment rempli à ton mentor-e, immédiatement après cette réunion.

### Plan d'action d'ici la prochaine réunion

Assurez-vous que les plans d'action sont précis et mesurables (p. ex.; « communiquer avec trois clients potentiels, finaliser l'embauche d'un programmeur pour le site Web ».)

1.

2.

3.

**Date de la prochaine réunion** (date, heure et lieu, par téléphone/vidéoconférence)

# COMMUNICATION DES PROGRÈS

**À partir des suggestions de nos dévoué-e-s mentor-e-s bénévoles et de nos diligent-e-s entrepreneur-e-s, nous avons créé un processus en temps utile permettant aux partenaires de mentorat de communiquer leurs progrès.**

Futurpreneur invitera périodiquement les mentor-e-s et les entrepreneur-e-s à présenter de brèves mises à jour sur l'état de leur relation. Celles-ci nous aideront à comprendre comment se déroule la relation de mentorat, de façon à ce que nous puissions célébrer les succès ou apporter notre aide, lorsque nous constatons de possibles difficultés. Cette rétroaction nous aide également à façonner les programmes actuels et à venir.

**Saviez-vous qu'une récente étude démontre que les entrepreneur-e-s ont tendance à acquérir un important bagage, grâce au transfert de compétences et d'aptitudes dans le cadre du mentorat?**

Dave Valliere, Ph. D. et Sean Wise, Ph. D., de l'École de gestion Ted Rogers, ont découvert que les entrepreneur-e-s de Futurpreneur terminent leurs relations de mentorat muni-e-s d'une confiance et d'une motivation accrues et de meilleures connaissances financières. Ils et elles en ressortent souvent en détenant de plus grandes compétences en marketing, dans le domaine de la vente, ainsi qu'en gestion du temps.

Source : Dave Valliere, Sean Wise; What Young Entrepreneurs Get From Their Mentors; École de gestion Ted Rogers, Université Ryerson; 2014

