

# GUIDE SUR LE MENTORAT POUR LES MENTORS



# TABLE DES MATIÈRES

- 1 INTRODUCTION
- 2 POUR COMMENCER
- 3 QU'EST-CE QUE LE MENTORAT CHEZ FUTURPRENEUR?
- 4 COMMENT LE MENTORAT EST-IL LE PLUS FRUCTUEUX ET QUELS SONT LES RÔLES?
- 5 LE MENTOR
- 6 L'ENTREPRENEUR
- 7 LES LIMITES DU MENTORAT
- 8 LE CODE DE CONDUITE DU MENTOR
- 9 À PROPOS DE L'OFFRE DE MENTORAT DE FUTURPRENEUR ET DU JUMELAGE
- 10 LES RÈGLES D'ENGAGEMENT
- 11 COMPÉTENCES ET APTITUDES EN MENTORAT
- 12 L'EXPÉRIENCE DU MENTORAT
- 14 LES PHASES DE LA RELATION DE MENTORAT
- 15 ENTRENOUS<sup>MC</sup>
- 17 LA RÉOLUTION DE PROBLÈMES
- 18 FAIRE CONNAÎTRE LES PROGRÈS
- 19 L'OUTIL DE CONTRÔLE DE L'ÉTAT DE LA RELATION
- 20 CONTACT ET LIENS UTILES

Ce guide fut généreusement appuyé par Youth Business International (YBI) et la Banque de développement du Canada (BDC)

## INTRODUCTION

Merci d'avoir choisi la voie du mentorat afin de soutenir un futur entrepreneur!

Nous avons créé ce Guide sur le mentorat pour permettre aux mentors de s'investir pleinement dans leur rôle. Le Guide sur le mentorat offre des outils pratiques, des liens et de l'information pour que vous puissiez non seulement soutenir stratégiquement l'entrepreneur, mais valoriser et enrichir votre propre expérience.

**Voici ce que vous trouverez dans ce guide.**

1. Des éclaircissements quant à votre rôle, notre approche en matière de mentorat et votre engagement.
2. Des liens vers des ressources, des outils et des cours intensifs qui vous aideront à développer votre expertise.
3. Des conseils pour franchir les différentes étapes de votre relation de mentorat et aborder les défis afin d'obtenir les meilleurs résultats possible.

# POUR COMMENCER



Voici quelques petites choses que vous pouvez faire en attendant la confirmation de votre jumelage.

1. Faire passer le mot en ajoutant votre nouveau rôle de mentor bénévole à votre profil LinkedIn à l'aide du texte suivant

## **Mentor, Futurpreneur Canada**

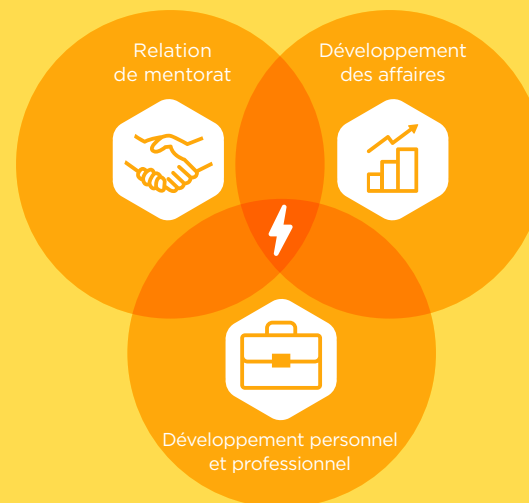
À titre de mentor à Futurpreneur Canada, je suis jumelé à un jeune entrepreneur canadien qui vient de lancer son entreprise. Mon rôle consiste à :

- Fournir une perspective objective;
  - Questionner, mettre au défi et soutenir l'entrepreneur
  - Accompagner l'entrepreneur de manière non directive, afin de le laisser tirer ses propres conclusions, tout en l'encadrant;
  - Aider l'entrepreneur à réfléchir aux leçons retenues à la suite du lancement de l'entreprise et au-delà.
2. Lire ce Guide sur le mentorat jusqu'à la fin!

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

## **Voici ce que vous devez savoir sur notre approche en matière de mentorat et les rôles et les limites de la relation de mentorat.**

Futurpreneur Canada définit le mentorat comme une relation de confiance non-hiérarchique et durable visant à soutenir un entrepreneur et l'aider à atteindre ses objectifs en matière de croissance commerciale et de développement personnel et professionnel.



*Source : Youth Business International - ateliers pour mentors, faire une différence, 2011*

Nous croyons que les relations de mentorat sont plus fructueuses lorsqu'elles sont dirigées par l'entrepreneur. C'est pourquoi notre approche est axée sur les besoins spécifiques de celui-ci. Nos mentors offrent un mentorat global et complet pour aider les entrepreneurs à atteindre leurs objectifs relativement à leur entreprise, leur développement personnel et professionnel et la relation de mentorat.

## **SAVIEZ-VOUS QUE, COMME MENTOR, VOUS POUVEZ AIDER LE MENTORÉ À SE CONCENTRER SUR LA VUE D'ENSEMBLE?**

Il est tentant de s'en faire avec des détails. Le mentorat offre une précieuse perspective, difficile à trouver pour un entrepreneur qui amorce les premières étapes du développement de son entreprise.



# COMMENT LE MENTORAT EST-IL LE PLUS FRUCTUEUX?

- Futurpreneur Canada favorise et encourage les relations de mentorat harmonieuses qui reposent sur la confiance et sont menées par les entrepreneurs.
- Notre offre de mentorat est conçue pour soutenir votre croissance et celle de l'entreprise et de la relation de mentorat.
- Nos mentors sont des entrepreneurs et des intrapreneurs<sup>1</sup> chevronnés qui possèdent une expérience pertinente visant à soutenir les nouveaux entrepreneurs.
- Nous reconnaissons que les relations de mentorat évoluent au fil du temps et nous attendons à ce qu'elles prennent une tournure différente à mesure que leur cycle de vie avance.
- Il ne s'agit pas d'une approche universelle, mais d'une philosophie qui répond aux différents besoins de nos clients.

## RÔLES

La relation de mentorat est un échange dans les deux sens, c'est-à-dire que les partenaires ont des rôles distincts, d'importance égale. Le tableau ci-dessous vous indique ce à quoi vous pouvez vous attendre de votre mentor, de vous-même et de Futurpreneur Canada.

ENTREPRENEUR	MENTOR	FUTURPRENEUR
Dirige la relation et établit l'ordre du jour.	Favorise la réflexion et les apprentissages	Fixe des attentes et des directives claires
Établit et contrôle les objectifs de développement et l'échéancier	Garde les choses en perspective en assurant le lien entre les tactiques employées et la vision à plus long terme de l'entrepreneur	Fournit des outils et des ressources pour soutenir la relation de mentorat.
Assure l'exploitation quotidienne de l'entreprise	Encourage le leadership de l'entrepreneur en l'aidant à trouver ses propres solutions et à prendre ses propres décisions	Assure un suivi du succès de la relation de mentorat au moyen de communications et de mises à jour

Nous demandons aux mentors d'assumer leur rôle en soutenant l'entrepreneur de manière authentique à travers les hauts et les bas inhérents au lancement d'une entreprise. Le contrôle du financement accordé à l'entrepreneur et la supervision pour Futurpreneur ne relèvent pas des responsabilités du mentor.

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

# LE MENTOR



## QUE FAIT UN MENTOR?

Vous vous êtes peut-être déjà demandé ce que vous ferez, à titre de mentor.

Pour remplir votre rôle, vous aurez à :

- maintenir une certaine perspective;
- encourager l'autonomie et le leadership;
- aider l'entrepreneur à réfléchir à ses apprentissages;
- accompagner l'entrepreneur d'une manière non directive.

## QU'EST-CE QUE LE MENTOR NE FAIT PAS?

Connaître vos limites peut vous aider à établir des attentes claires dès le début de votre relation.

Dans l'exercice de vos fonctions, vous ne devrez pas :

- dire à l'entrepreneur quoi faire;
- jouer un rôle de comptable, d'avocat, de représentant des ventes ou de parent;
- apporter du soutien tactique à l'entrepreneur, en effectuant le travail à sa place;
- émettre des hypothèses en ce qui a trait à ses besoins;
- assumer la responsabilité du succès ou de l'échec de l'entreprise.
- offrir des produits ou des services, rémunérés ou fournis bénévolement, faisant partie de l'offre de service de son propre emploi ou entreprise.

**VOUS RECHERCHEZ DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS SUR CE QUE VOUS POUVEZ OFFRIR ? PRENEZ CONNAISSANCE DE LA RESSOURCE SUIVANTE :**

**[Le rôle du mentor : comprendre le mentorat offert à Futurpreneur Canada](#)**



# L'ENTREPRENEUR

**MAINTENANT QUE VOUS CONNAISSEZ VOTRE RÔLE, QUEL SERA CELUI DE L'ENTREPRENEUR?  
PENCHONS-NOUS SUR LE RÔLE DE L'ENTREPRENEUR, COMME MENTORÉ DIRIGEANT LA RELATION DE MENTORAT.**

## **Pour remplir son rôle, l'entrepreneur devra :**

- bien comprendre ses besoins et vous les communiquer de manière proactive;
- accepter d'écouter et d'explorer des idées avec vous;
- respecter ses engagements en matière de mentorat et prendre les mesures convenues;
- informer immédiatement Futurpreneur de tout conflit d'intérêt réel, potentiel ou perçu, intérêt personnel ou positionnement concurrentiel;
- considérer toute directive que vous lui donnerez comme un conseil purement éducatif;
- assumer l'entière responsabilité des résultats obtenus et des décisions qu'il aura prises pour son entreprise.

## **Que ne fait pas un mentoré?**

Comme pour le rôle du mentor, il peut être utile de comprendre ce qui ne fait pas partie du rôle de mentoré. Dans l'exercice de ses fonctions, le mentoré ne doit pas :

- s'attendre à ce que vous lui disiez quoi faire;
- se fier à vous pour diriger la relation de mentorat;
- vous demander de dépasser les limites de votre rôle;
- vous demander d'assumer un rôle, quel qu'il soit, ayant un rapport avec l'argent ou donnant lieu à un lien commercial, par exemple, être investisseur, associé, client ou fournisseur de services (rémunérés ou bénévoles) .
- vous blâmer pour les résultats découlant de tout conseil qu'il aura décidé d'appliquer au sein de son entreprise.

**POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR LE RÔLE ET LES ACTIONS DU MENTORÉ, VISITEZ LES PAGES :**

[La philosophie du mentorat](#) et [De bonnes habitudes au sein de la relation de mentorat](#)



# LES LIMITES DU MENTORAT

## CE QUI EST ACCEPTABLE

Le développement d'**une expérience d'apprentissage dans les deux sens**, favorisant, pour les deux parties, une croissance personnelle et professionnelle.

Le **partage des réseaux** du mentor et de l'entrepreneur, ainsi que des occasions de réseautage, l'un avec l'autre.

On encourage le mentor, comme le mentoré, à **écouter, à mettre au défi et à soutenir** l'autre pendant tout le processus.

Le mentor ne devrait pas manifester un « **optimisme réaliste** » lorsqu'il s'agit d'aborder les problèmes de l'entrepreneur et de trouver des solutions.

Le mentor peut aider l'entrepreneur à prendre conscience de ses **lacunes**, en ce qui concerne son idée ou son entreprise.

Le mentor devrait accepter de **suivre l'ordre du jour du mentoré**.

## CE QUI N'EST PAS ACCEPTABLE

Les relations de mentorat entre **amis et membres de la famille**.

Un mentor qui **dirige** son mentoré, établit des objectifs et fixe les résultats souhaités.

Pour les deux parties : **prêter de l'argent; s'engager dans un échange de produits ou de services** ou **embaucher** l'autre.

Le mentor qui collabore au **travail tactique** dans l'entreprise du mentoré.

Le mentor qui adopte un **rôle parental ou autoritaire** auprès du mentoré.

Les mentors et les mentorés dont les entreprises sont en conflit d'intérêts.


## CE QUI PEUT DEMANDER À ÊTRE CLARIFIÉ

**L'accompagnement** est encouragé lorsqu'il est non directif et qu'il amène l'entrepreneur à établir ses propres objectifs et à déterminer comment il les atteindra. L'accompagnement n'est pas conçu pour donner des directives, établir les objectifs de l'entrepreneur et lui indiquer comment les atteindre.

Lorsque le mentor relate son expérience et formule ses conseils en vue de favoriser le succès, il peut aussi **permettre des erreurs mineures**, pour que l'entrepreneur puisse apprendre de ses propres expériences.

**Les remises en question sont encouragées** – mais un mentor devrait réfléchir sur leur fréquence et sa manière de procéder.





# LE CODE DE CONDUITE DU MENTOR

## À titre de mentor pour Futurpreneur, j'accepte de :

- m'engager dans une relation où j'agirai comme mentor, rôle pour lequel je me qualifie, en raison de mon expérience et de mes compétences;
- respecter une norme de conduite personnelle et professionnelle élevée auprès de mon mentoré;
- accepter les directives de mon mentoré et soutenir ses objectifs et son développement;
- demander à mon mentoré de me fournir ou accepter de fournir à mon mentoré des services rémunérés ou bénévoles ou procéder à tout échange d'argent, de produits ou de services;
- voir immédiatement à tout conflit d'intérêt réel, potentiel ou perçu;
- ne pas profiter des idées, des produits ou des documents détenus par mon mentoré ou que celui-ci pourrait développer pour servir mes propres intérêts financiers ou commerciaux;
- assurer la confidentialité des idées, produits ou documents que mon mentoré a désignés comme étant confidentiels;
- respecter les limites de la relation de mentorat et celles qui ont été imposées par mon mentoré;
- ne pas utiliser de langage offensant, y compris, sans s'y limiter, les injures, insultes verbales envers mon mentoré, remarques à caractère sexuel ou dénigrant à son endroit, fondées sur le sexe, la religion, la race, la couleur, l'origine ethnique, le pays ou la ville d'origine, l'âge, l'orientation ou l'identité sexuelles, lorsque je m'entretiens avec mon mentoré en personne, ou sous toute forme verbale ou écrite;
- rediriger mon mentoré vers Futurpreneur Canada pour toute question ou préoccupation pour lesquelles je pense ne pas détenir les qualifications nécessaires.



# À PROPOS DE L'OFFRE DE MENTORAT DE FUTURPRENEUR

Futurpreneur Canada offre, à tous les jeunes entrepreneurs qu'il finance, la possibilité d'être jumelés avec un entrepreneur ou un intrapreneur chevronné, qui agira comme mentor auprès d'eux pendant une période de deux ans.

À titre de mentor, vous devez :

- détenir au moins cinq ans d'expérience en entrepreneuriat acquise au cours des 15 dernières années OU 15 ans d'expérience au sein d'une entreprise à titre d'intrapreneur;
- vous être inscrit comme mentor trois mois ou moins avant votre jumelage;
- accepter de consacrer une moyenne de quatre heures par mois à la relation de mentorat, et ce, pendant deux ans;
- avoir la capacité d'appliquer des compétences fondamentales en mentorat pour soutenir le développement de l'entrepreneur sur les plans personnel et professionnel et dans l'entreprise.

## LE JUMELAGE

Le jumelage avec un mentor relève aussi bien de l'art que de la science. Nous nous fions sur un ensemble de critères, de même que sur l'expérience de notre équipe d'analystes-conseil en entrepreneuriat pour réaliser des jumelages parfaits qui présentent les meilleures chances de produire des avantages mutuels.

Les jumelages sont d'abord fondés **sur les compétences spécialisées et connaissances techniques**. Nous pouvons ainsi tenir compte de certaines lacunes dans les compétences, de l'expérience des affaires de l'entrepreneur et, s'il y a lieu, du secteur d'activités au sein duquel il exploite son entreprise.

Le jumelage définitif sera fondé sur la **compatibilité**.

Une relation virtuelle vous sera proposée, s'il y a lieu – soit parce que l'entrepreneur se trouve dans une région éloignée ou qu'il a besoin d'un mentor œuvrant dans une industrie particulière impossible à trouver dans sa collectivité.



# LES RÈGLES D'ENGAGEMENT

**Lorsqu'une nouvelle relation de mentorat voit le jour, nous demandons aux deux partenaires d'adhérer aux règles d'engagement de la relation. Celles-ci correspondent aux modalités et conditions relatives à l'engagement de notre offre de mentorat. Nous les avons établies pour protéger les deux parties au sein de la relation de mentorat et créer des conditions propices à la réussite.**

Pour développer une relation de mentorat réussie, nous vous invitons à :

- maintenir le contact avec votre mentor et à communiquer avec lui fréquemment entre les réunions mensuelles;
- garder en tête le temps dont votre mentor et vous disposez, ainsi que vos limites respectives;
- tirer les choses au clair et à accepter les désaccords occasionnels;
- faire preuve de franchise et d'honnêteté au chapitre des défis et des problèmes qui peuvent survenir au sein de la relation de mentorat;
- n'engager aucun lien commercial avec l'entrepreneur : vente, acquisition, investissement, association, embauche à titre gracieux ou en échange d'une rémunération;
- faire preuve de transparence et agir de manière proactive en cas de conflit d'intérêt réel, potentiel ou perçu;
- déterminer dès le départ quels éléments seront maintenus confidentiels;
- ne pas avoir de lien familial ou de relation personnelle préalable ou actuelle avec votre entrepreneur;
- échanger l'information et à faire preuve de transparence;
- procéder régulièrement à une évaluation de la relation de mentorat pour déterminer ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas ([Outil de contrôle de l'état de la relation](#));
- discuter et déclarer tout intérêt qui pourrait miner l'intégrité de la relation.



# COMPÉTENCES ET APTITUDES EN MENTORAT

**CE QUI FAIT UN GRAND MENTOR EST SA CAPACITÉ À UTILISER DES COMPÉTENCES MOYENNES POUR PRODUIRE UN IMPACT EXTRAORDINAIRE. PRENEZ CONNAISSANCE DES 11 COMPÉTENCES ET APTITUDES QUI SUIVENT :**

## **Accompagnement**

Vous êtes en mesure de soutenir l'acquisition de compétences et les progrès vers l'atteinte des objectifs d'une manière qui permet à l'entrepreneur de prendre ses propres décisions.

## **Communication**

Vous comprenez l'importance de la narration d'histoires dans une relation de mentorat et vous adaptez facilement à différents styles de communication.

## **Empathie**

Vous êtes capable d'interpréter les indices verbaux et non verbaux pour évaluer et soutenir les besoins du mentoré au sein de la relation de mentorat.

## **Habilitation**

Vous manifestez la volonté de laisser l'entrepreneur prendre le contrôle de la relation de mentorat, tout en l'encourageant à atteindre son plein potentiel.

## **Relations interpersonnelles**

Vous misez sur l'expérience acquise dans l'établissement de relations, développées grâce à la confiance et aux liens que vous avez tissés avec des gens aux personnalités et aux parcours diversifiés.

## **Leadership**

Vous soutenez activement l'accomplissement des autres.

## **Écoute**

Vous appliquez les principes de l'écoute active pour aider les autres à mieux se comprendre eux-mêmes et écoutez sans intention.

## **Réseautage**

Vous avez la volonté et les compétences nécessaires pour faciliter les liens qui pourraient profiter à votre mentoré.

## **Ingéniosité**

Vous êtes capable de faire preuve de créativité et d'innovation pour atteindre les objectifs souhaités au sein de la relation de mentorat.

## **Autogestion**

Vous démontrez de bonnes habitudes et prenez des mesures productives pour assurer le succès de l'autogestion au sein de la relation de mentorat.

## **Gestion du temps**

Vous êtes en mesure de prioriser votre disponibilité pour la relation de mentorat.

# L'EXPÉRIENCE DU MENTOR

Chaque phase de votre relation de mentorat vous amène à franchir une étape importante avec le jeune entrepreneur. Vous trouverez ci-dessous la feuille de route de votre relation mentor-mentoré.



## COMMENCER

- Guide sur le mentorat pour les mentors
- [Le rôle du mentor : comprendre le mentorat offert à Futurpreneur Canada](#)
- [Devenir mentor à Futurpreneur Canada : atelier pour le futur mentor](#)



## TERMINER

- [Outil de contrôle de l'état de la relation](#)



## ENTRER EN CONTACT

- Atelier de lancement EntreNous<sup>MC</sup>
- [L'entente de mentorat](#)
- [Le plan de développement](#)
- [Le « facteur confiance » : bâtir la confiance au sein de la relation de mentorat](#)



## CULTIVER

- [Aider l'entrepreneur à comprendre et à communiquer avec les clients](#)
- [Médias sociaux : la création d'une stratégie](#)
- [La constitution de l'équipe : qui et quand recruter?](#)



## APPRENDRE

- [Viser le succès : outils de suivi des progrès](#)
- [Profil entrepreneurial: comprendre la personne derrière l'entreprise](#)
- [À vous de jouer! Étapes de la relation et questions pour libérer le potentiel](#)
- [Incitatifs à la conversation et à la réflexion visant à libérer tout le potentiel des relations de mentorat](#)



## PROGRESSER

- [L'emplacement : Aider l'entrepreneur à trouver un toit pour son entreprise](#)
- [Financement collectif 101](#)
- [Comprendre les finances de l'entreprise : la gestion des flux de trésorerie lors du démarrage](#)

# LES PHASES DE LA RELATION DE MENTORAT

IL Y A TROIS PHASES À LA RELATION DE MENTORAT<sup>2</sup>. NOUS LES AVONS DÉTAILLÉES PLUS BAS EN VOUS FOURNISSANT DES CONSEILS POUR VOUS PERMETTRE DE FACILITER CHACUNE D'ENTRE ELLES ET D'APPORTER DE LA VALEUR.

## ÉTABLIR LA RELATION 0-6 mois

Au début de votre relation, efforcez-vous de bâtir un rapport de confiance par votre attitude, en :

- collaborant à l'établissement des règles d'engagement;
- laissant l'entrepreneur diriger la conversation;
- arrivant aux rencontres préparé et à l'heure;
- faisant preuve de transparence relativement aux connaissances que vous détenez et à celles que vous n'avez pas;
- incarnant le type de confiance que vous recherchez;
- fournissant un encadrement et des conseils pratiques et concrets au moyen de l'accompagnement.

## MAINTENIR LA RELATION 7-18 mois

Ensuite, vous évoluerez vers la création d'un lien et apporterez de la valeur par votre capacité à :

- communiquer des anecdotes pertinentes tirées de votre propre expérience passée;
- clarifier les attentes au sein de la relation de mentorat;
- vérifier auprès de l'entrepreneur quel suivi il a effectué;
- faire preuve de fiabilité et faire ce que vous promettez.

## METTRE FIN À LA RELATION 19-24 mois

Dans la phase finale de votre relation, bouclez votre expérience en vous engageant à :

- réfléchir sur votre évolution et vos apprentissages respectifs;
- célébrer les accomplissements de l'entrepreneur;
- démontrer votre loyauté en faisant la promotion de l'entrepreneur auprès des autres;
- encourageant l'entrepreneur à examiner les différents types d'appui auxquels il recourir après la relation de mentorat.

Bien que le programme prenne fin à ce moment-là, la relation que vous entretenez avec votre entrepreneur peut se poursuivre de manière moins formelle.

**DES RESSOURCES POUR EN SAVOIR PLUS :**  
**Étapes de la relation et des questions pour libérer le potentiel et**  
**Le facteur « confiance » : bâtir la confiance au sein de la relation de mentorat**

<sup>2</sup>Youth Business International 2012

# EntreNous<sup>MD</sup>



## QU'EST-CE QU'ENTRENOUS<sup>MC</sup>?

EntreNous<sup>MC</sup> est un outil en ligne qui facilite le contact initial avec votre mentoré. Ce n'est pas une séance d'information ordinaire. Il s'agit plutôt d'une occasion de mieux vous connaître, d'établir vos attentes et de commencer à créer un climat de confiance.

Dans le cadre d'EntreNous<sup>MC</sup>, vous allez vous entendre sur les objectifs de votre relation de mentorat et les manières dont vous allez travailler ensemble – ce qui signifie que vous devrez vous préparer préalablement à cette séance.

## À QUOI VOUS ATTENDRE

Au moyen de notre plateforme en ligne, votre entrepreneur et vous allez discuter et établir les règles de votre relation. Vous serez amené à entrer certains renseignements dans les champs prévus pour générer l'[Entente de mentorat](#) et le [Plan de développement](#).

Pour de meilleurs résultats, nous vous recommandons vivement de :

- effectuer EntreNous<sup>MC</sup> en personne, si possible. Les utilisateurs précédents ont mentionné avoir ainsi obtenu de meilleurs résultats;
- prévoir au moins trente minutes pour compléter EntreNous<sup>MC</sup>;
- arriver préparé à établir les objectifs et déterminer les limites de votre relation;

- utiliser un ordinateur portable ayant l'un des navigateurs suivants : Internet Explorer 8+, Firefox 8+, Chrome ou Safari 7+;
- éviter d'utiliser un cellulaire ou une tablette lorsque vous effectuez EntreNous<sup>MC</sup>. Vous aurez besoin d'entrer de l'information et les écrans tactiles ne sont donc pas optimaux.

## COMMENT VOUS PRÉPARER POUR ENTRENOUS<sup>MC</sup>

Réfléchissez aux questions suivantes. Notez tous les détails que vous voulez communiquer à votre entrepreneur pendant votre séance EntreNous<sup>MC</sup>.

- Quelle est la principale motivation qui m'amène à devenir mentor?
- Quelle valeur est-ce que je pense pouvoir apporter à la relation de mentorat?
- Quelles sont les deux ou trois forces, compétences ou aptitudes que je souhaite mettre à profit, dans cette relation de mentorat?
- Comment est-ce que je décrirais mon style de communication (ma façon de communiquer et celle que je préfère lorsqu'on communique avec moi)?
- Quelles sont mes attentes par rapport à mon partenaire de mentorat?

# LA RÉOLUTION DE PROBLÈMES



**LA VIE ENTREPRENEURIALE ÉTANT CE QU'ELLE EST, CERTAINS ÉVÉNEMENTS PEUVENT DONNER LIEU À DES DIFFÉRENDS ENTRE VOTRE MENTORÉ ET VOUS. VOICI DES EXEMPLES DE SITUATIONS QUI ARRIVENT FRÉQUEMMENT ET LE RÔLE QUE VOUS POUVEZ JOUER POUR FAIRE AVANCER LES CHOSES.**

## **L'ENTREPRENEUR NE VOUS DONNE PAS DE NOUVELLES DEPUIS UN CERTAIN TEMPS?**

Ce peut être parce que les choses vont vraiment très bien et qu'il n'arrive pas encore à équilibrer son temps et le travail. Nous encourageons les entrepreneurs à diriger les relations de mentorat, mais il est important pour vous de savoir que votre temps et votre rôle sont valorisés. Communiquez avec l'entrepreneur pour prendre de ses nouvelles et lui offrir votre appui. Il arrive parfois qu'un simple rappel permette de déclencher un virage dans les priorités et remettre la relation sur les rails. Si l'entrepreneur ne répond pas à vos appels téléphoniques ou à vos courriels de façon répétitive, communiquez avec nous à [soutienmentor@futurpreneur.ca](mailto:soutienmentor@futurpreneur.ca) pour discuter de solutions éventuelles et obtenir du soutien.

## **LES BESOINS DE L'ENTREPRENEUR VONT AU-DELÀ DE L'ÉTENDUE DE VOTRE RÔLE?**

Il peut arriver que les besoins professionnels de l'entrepreneur et ceux de son entreprise ne cadrent pas avec les lignes directrices bien lisses que nous avons établies dans notre offre de mentorat. Si les besoins de l'entrepreneur dépassent les limites que vous avez établies pour vous-même et relativement à votre engagement dans la relation de mentorat, la première chose à faire est de clarifier les attentes et de passer en revue votre Entente de mentorat. Si, plus précisément, les besoins de l'entrepreneur vont au-delà du rôle de généraliste que vous offrez et qu'ils requièrent un travail tactique à plus long terme ou une expertise plus poussée (par ex., dans les domaines du droit, des finances ou du marketing), il vous faudrait peut-être aider l'entrepreneur à obtenir de l'aide à l'extérieur de la relation de mentorat au moyen de contacts au sein de votre réseau. Dans des circonstances comme celle-ci, le rôle du mentor, à titre d'intermédiaire, est extrêmement précieux.



## **VOTRE ENTREPRENEUR ÉPROUVE DE LA DIFFICULTÉ EN RAISON D'UN MANQUE DE SUIVI?**

Invitez l'entrepreneur à prendre du recul par rapport à son plan d'action et à ses objectifs. Profitez de l'occasion pour l'aider à réévaluer ses besoins professionnels et personnels, ses forces et ses lacunes. Un manque de responsabilisation et de suivi peut indiquer la présence d'autres problèmes sous-jacents, comme un manque de confiance, d'orientation ou de concentration, des lacunes dans les compétences organisationnelles ou d'autogestion, pour ne nommer que celles-là. La meilleure approche à adopter consiste à lancer une discussion neutre et non menaçante et à aider l'entrepreneur à déterminer quel est le véritable problème, de façon à ce qu'il puisse être en mesure de faire des progrès peut-être modestes, mais tout de même productifs.

**VOUS NE SAVEZ PAS QUOI FAIRE? VISITEZ NOTRE SITE :**

**Les limites de la relation: quoi faire et ne pas faire et Conversations difficiles: maintenir la relation de mentorat sur la bonne voie.**



# L'OUTIL DE CONTRÔLE DE L'ÉTAT DE LA RELATION

## QU'EST-CE QUE LE CONTRÔLE DE L'ÉTAT DE LA RELATION?

IL S'AGIT D'UN OUTIL QUI PEUT VOUS AIDER À DISCUTER DE L'ÉTAT DE VOTRE RELATION, C'EST-À-DIRE DE CE QUI FONCTIONNE BIEN ET DE CE QUI FONCTIONNE MOINS BIEN DANS VOTRE RELATION DE MENTORAT.

### COMMENT UTILISER CET OUTIL

Pour que votre partenariat donne lieu aux meilleurs résultats possibles, prévoyez du temps au milieu et à la fin de votre relation de mentorat pour discuter et évaluer l'évolution de votre partenariat de mentorat.

Servez-vous des questions dans le tableau plus bas pour faciliter la conversation et permettre à chaque membre de l'équipe de mentorat de réfléchir et de réagir. Ajoutez des commentaires et/ou des mesures à prendre dans le tableau, le cas échéant.

ENTREPRENEUR	COMMENTAIRES	MESURES À PRENDRE
Comment décririez-vous la disponibilité et la fiabilité de votre mentor quant au respect de ses engagements envers vous?		
Comment votre mentor a-t-il remis vos hypothèses en question? Comment vous a-t-il aidé à diriger votre entreprise dans la bonne direction?		
Décrivez l'impact que votre mentor a eu sur votre développement personnel, professionnel et/ou entrepreneurial.		

MENTOR	COMMENTAIRES	MESURES À PRENDRE
Comment décririez-vous la disponibilité et la fiabilité de votre mentoré quant au respect de ses engagements envers vous?		
Comment votre mentoré a-t-il démontré son ouverture à être aidé ? Quelles mesures a-t-il prises pour atteindre ses objectifs?		
Décrivez la valeur ajoutée que vous croyez avoir apportée au développement personnel, professionnel de l'entrepreneur ou/et de l'entreprise.		

ENTREPRENEUR ET MENTOR	COMMENTAIRES	MESURES À PRENDRE					
Discutez de la nature de votre relation de travail et de ce qui a bien fonctionné.							
Quels seraient les deux domaines que chacun de vous aurait le plus avantage à améliorer pour renforcer son rôle dans la relation de mentorat?							
En réfléchissant à la relation jusqu'à maintenant, nommez deux éléments que vous changeriez au sujet du temps passé avec votre partenaire de mentorat?							
Sur une échelle de 1 à 5, comment qualifieriez-vous votre niveau de satisfaction par rapport à la communication entre vous et à la fréquence de vos rencontres? (1=faible, 5=élevé)							
<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;">1</td> <td style="width: 20%;">2</td> <td style="width: 20%;">3</td> <td style="width: 20%;">4</td> <td style="width: 20%;">5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5		
1	2	3	4	5			

# À QUI S'ADRESSER?



SI VOUS AVEZ D'AUTRES QUESTIONS, VOUS POUVEZ

NOUS REJOINDRE À :

**SOUTIENMENTOR@FUTURPRENEUR.CA**

## LIENS UTILES

Futurpreneur Canada a créé divers contenus en ligne pour les entrepreneurs et ceux qui les soutiennent. Nous vous encourageons à explorer notre site Web et à nous faire savoir comment nous pouvons continuer à offrir de l'information et des ressources pertinentes, en répondant au sondage à la fin de chaque ressource.



### CENTRE DE RESSOURCES ENTREPRENEURIALES

Dans notre [Centre virtuel de ressources entrepreneuriales](#), vous trouverez divers outils, modèles de documents et cours intensifs pour vous aider dans votre rôle au sein de la relation de mentorat. C'est aussi le bon endroit pour explorer d'autres sources d'information et ressources sur le développement d'une entreprise, l'éducation financière et l'entrepreneuriat en général.

Le [Rédacteur de plans d'affaires](#) gratuit et convivial est l'une des offres les plus intéressantes du Centre de ressources entrepreneuriales. Nous sommes d'avis que sa valeur dépasse le document qu'il permet de produire, parce qu'il encourage la réflexion et la planification autour des principaux éléments constitutifs d'une entreprise.



### BLOGUE

Trouvez des idées et de l'inspiration pour les entrepreneurs et mentors sur [le blogue](#) de Futurpreneur Canada.. Nos créateurs de contenus à l'interne et divers experts en la matière vous offrent des conseils et des astuces sur des sujets comme le marketing, le mentorat, la gestion d'équipe, et plus! Vous avez quelque chose de pertinent ou d'utile à diffuser sur le blogue de Futurpreneur Canada? L'équipe responsable du contenu est toujours à la recherche de collaborateurs externes. Vous pouvez les contacter à l'adresse de courriel suivante : [content@futurpreneur.ca](mailto:content@futurpreneur.ca)



### ÉVÉNEMENTS

Les événements [Expérience Entrepairs](#) vous offrent la possibilité d'établir un premier contact en personne avec des jeunes entrepreneurs, des mentors et des champions de l'entrepreneuriat de votre ville. Vous y entendrez des conférenciers invités partager leurs compétences, leur expérience et leur expertise sur des sujets et questions pertinents pour les entrepreneurs.





