VOLUME 03
NUMÉRO 01

Réseau m
mentorat pour entrepreneurs

laMentore

DEVENIR UNE ENTREPRENEURE CONFIANTE EN SES MOYENS

SUPER femmes d'affaires

Karina Fortin et Stéphanie Lachance. Voici deux jeunes femmes aux parcours professionnels fort différents. Mais elles ont toutefois un point commun : le mentorat les a amenées à prendre confiance en elles et à foncer comme jamais elles ne s'en seraient crues capables.

Depuis 2003, la première dirige avec son conjoint un atelier d'usinage et de soudure au Saguenay et la seconde est photographe. Elle a ouvert, il y a un an, une boutique-studio en Montérégie.

« Le mentorat m'a donné des ailes », lance d'entrée de jeu Karina Fortin. Car cette entrepreneure manquait beaucoup de confiance en ses moyens lorsqu'elle s'est lancée en affaires.

« Je me demandais vraiment si j'étais une bonne gestionnaire. J'avais d'énormes défis à relever et je ne me sentais pas à la hauteur, reconnaît-elle avec humilité. Je sous-estimais mes capacités et je m'abaissais sans cesse. »

›››

Suite de la une

Une dure épreuve

Soulignons aussi que Mme Fortin ne l'a pas eu facile. Son entreprise, Usinage B.T., qu'elle possède avec son conjoint, a perdu pas moins de 53 % de son chiffre d'affaires en 2006 à cause de la crise forestière. « Je me sentais alors plus démunie que jamais », ajoute-t-elle. Le couple a diversifié les activités de l'entreprise et réussi à remonter la pente.

À travers tout cela, Karina Fortin a beaucoup travaillé sur elle-même dans le but d'accroître son estime de soi. « Ma mentore est une femme d'une grande simplicité qui connaît vraiment du succès en affaires. Elle m'a amenée à me rendre compte que moi aussi je possède des qualités dont je peux me servir, et que je suis capable d'être un leader à ma façon », note-t-elle.

Avec le temps, plus forte et plus confiante en ses moyens, elle a fait sa place comme entrepreneure.

« J'ai même donné l'an passé une conférence devant 500 personnes au congrès de l'Association féminine d'éducation et d'action sociale (AFEAS) à Chicoutimi. Cette présentation portait sur ma démarche en tant que femme d'affaires dans un milieu non traditionnel. Avant le mentorat, je ne me serais jamais crue capable de faire cela », glisse avec humour cette mère de deux enfants et adepte du yoga.

KARINA FORTIN

Ramener sur terre

Pour sa part, la photographe et illustratrice Stéphanie Lachance affirme qu'il fallait quelqu'un pour la ramener sur terre.

« En tant qu'artiste, je suis une éternelle angoissée. De plus, je suis une personne hyperactive. J'ai besoin d'être encadrée et rassurée, de recevoir des commentaires constructifs, et une tape dans le dos de temps à autre. C'est précisément ce que le mentorat m'apporte. C'est beaucoup ! », mentionne-t-elle, sourire aux lèvres.

Stéphanie Lachance en donne comme exemple la création de L'Imagerie, sa boutique-studio, dont elle rêvait depuis si longtemps.

« Ce projet me stressait énormément, se rappelle-t-elle. Ma mentore m'a amenée à puiser en moi les capacités pour le réaliser. Cet accompagnement m'a donné davantage confiance en mes capacités de gestionnaire. J'ai aussi appris à mieux gérer la pression intense que j'avais sur les épaules. J'ai vraiment parcouru beaucoup de chemin en une année. »

STÉPHANIE LACHANCE

Cette jeune mère monoparentale d'un garçon de neuf ans est plus à l'aise, admet-elle, derrière la caméra que devant. Elle y va de l'analogie suivante pour décrire l'importance du mentorat dans sa vie : « Ma mentore est le mât et je suis le drapeau. » ■

PHOTO DE LA PAGE COUVERTURE PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA
PHOTO DE STÉPHANIE LACHANCE PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA
PHOTO DE KARINA FORTIN FOURNIE PAR ELLE-MÊME

Réseau M

Le Mentor

Le magazine du Réseau M

Le Réseau de mentorat pour entrepreneurs de la *Fondation de l'entrepreneurship*

VOLUME 3
NUMÉRO 1
PREMIER TRIMESTRE 2010

La *Fondation de l'entrepreneurship* est le chef de file d'un mouvement de transformation du développement économique et social au Québec, utilisant l'entrepreneuriat comme moyen privilégié.

FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP

Président-directeur général
Mario Girard

RÉSEAU M

Vice-président
Alain Aubut

Directeurs adjoints
Nicolas Boucher
Michel Routhier
Lawrence Veilleux

Adjointe administrative
Lise Côté

Adjointe exécutive
Geneviève Savard

LE MENTOR

Rédacteur en chef
Stéphane Desjardins

Recherche
Lawrence Veilleux

Réviseur
Denis Desjardins

Conception graphique
Chic Type Création

Impression
F.L. Chicoine

Distribution
Postes Canada

Journalistes
Pierre Picard
Stéphane Desjardins

Coordination
Pamplemousse Communications

Photographe
Stephanie Lachance/L'imagerie.ca
www.limagerie.ca
www.stephanielachance.com

Marketing
Rina Marchand
Fondation de l'entrepreneurship

www.reseaum.com Téléphones 418-646-1994, 514-873-3262
info@reseaum.com Sans frais 1-800-661-2160

Dépôt légal, Bibliothèque nationale du Québec

© 2010 *Fondation de l'entrepreneurship* : toute reproduction est interdite sans l'autorisation du *Réseau M.*

Apprendre sur le tas le métier d'entrepreneure

Après avoir été à l'emploi de diverses entreprises, Julie Dionne s'est lancée en affaires en 2008 en mettant sur pied avec deux associés la firme lavalloise Tryacorp, spécialisée en réclamation de crédits d'impôt en R et D pour les PME canadiennes.

JULIE DIONNE

Julie Dionne a du coup été confrontée à une réalité implacable, soit celle de devoir vite passer d'une mentalité d'employée à une mentalité d'entrepreneure.

« C'est cette transition qui a été la plus difficile à faire, dit-elle. J'ai été amenée à assumer ma propre responsabilisation. J'ai dû faire ma place comme entrepreneure avec deux partenaires plus expérimentés que moi. Je suis peu à peu devenue une gestionnaire, capable de prendre des décisions d'affaires. Cette démarche m'a amenée à un véritable dépassement personnel. »

Détentrice d'une maîtrise en biologie, Julie Dionne profite d'une solide connaissance scientifique, alors que ses associés sont davantage spécialisés en développement des affaires. « Je voulais partir à mon propre compte, mais le développement des affaires me faisait trop peur pour que je le fasse seule », rappelle-t-elle.

Le soutien d'un mentor

Mentorée depuis l'automne 2008, Julie estime que le mentorat a été un élément important dans sa démarche personnelle.

« J'aime avoir accès à une autre vision et à d'autres expériences. Le mentorat m'offre cette possibilité, souligne-t-elle. C'est rapide, simple et externe, tout comme l'accès à un psychologue. »

Petit à petit, Julie Dionne a appris le métier d'entrepreneure : « Il fallait d'abord que je parvienne à bien me sentir dans ce rôle pour en arriver à prendre de bonnes décisions. » C'est chose faite aujourd'hui.

Mère de quatre enfants dont l'âge varie entre 13 et 22 ans, cette femme d'affaires confie avoir épousé l'homme parfait. « Il s'occupe de tout à la maison et m'encourage tout le temps. Il est la fée du logis ! » indique-t-elle en riant.

Sans filet

Même chose du côté d'Isabelle Marquis, qui a choisi, il y a un an, de devenir travailleuse autonome. Mère de deux jeunes enfants, âgés de deux et de quatre ans, cette spécialiste en communication et en relations publiques de la Rive-Sud de Montréal apprend sur le tas le métier d'entrepreneure.

« Le plus grand défi auquel je suis actuellement confrontée, c'est de me faire connaître, de développer davantage mon réseau de contacts et de trouver de nouveaux clients », explique-t-elle.

Cela l'oblige à sortir de sa zone de confort et à s'investir à fond dans le développement de ses affaires. Elle le fait grâce aux réseaux de contacts de ses clients, aux activités de la chambre de commerce locale et aux fameux *cold calls*.

« C'est difficile de travailler seule et sans filet, signale-t-elle. Le fait d'avoir un mentor m'aide à voir plus clair dans ma réflexion. Cela m'encourage à continuer et à être tenace. »

Isabelle Marquis sait que tout est à construire, mais ne regrette en rien sa décision de travailler à son propre compte. Elle peut, du coup, consacrer plus de temps à sa petite famille.

« De la sorte, je contrôle plus mon temps qu'à l'époque où j'étais une employée. La conciliation travail-famille en est d'autant facilitée », résume-t-elle. ■

abonnez-vous !

entrepreneurship.qc.ca/mentorexpress

le Mentor express

- Nouvelles du réseau
- La tribune du mentor
- Plein feu sur nos mentorés
- Reconnaissance des mentors
- Activités et formations à venir
- Actualités entrepreneuriales

PHOTO PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA

PHOTO PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA

Des femmes d'action

KIM AUCLAIR

Kim Auclair est une entrepreneure en série.

La jeune entrepreneure mentorée Kim Auclair est un autre exemple d'une personne animée d'une fibre entrepreneuriale peu commune. Elle se définit elle-même comme une « entrepreneure en série ».

Kim Auclair a fondé en 2005 la firme montréalaise MacQuébec. Il s'agit d'une communauté sur le Web destinée surtout aux utilisateurs de produits Apple au Québec.

« J'ai plusieurs projets de création d'entreprises et je profite pleinement de ma jeunesse pour y travailler. Le projet actuel est l'insertion de publicités dans le podcast de MacQuébec, lequel est téléchargé en moyenne 700 fois par mois », explique-t-elle avec dynamisme.

« Le mentorat m'a fait comprendre que de demander des conseils à un mentor ne veut pas nécessairement dire que tu fais pitié. C'est plutôt un signe que tu reconnais tes faiblesses et que tu veux progresser », signale-t-elle.

Kim Auclair est d'avis que trop souvent les entrepreneurs ont tendance à s'entourer de personnes dans leur domaine. « En élargissant mes horizons, je vois les choses différemment et je suis en mesure de faire face aux problèmes et de bâtir de nouvelles entreprises », conclut-elle.

Dans un monde d'hommes

Denise Leclerc est copropriétaire depuis 1962 de M.A.S. Chibougamau, une entreprise de 22 employés, spécialisée dans la distribution de pièces pour les secteurs industriel et automobile.

Comptable agréée de formation et mentore depuis cinq ans, Denise Leclerc est l'une des rares femmes à la tête d'une entreprise dans ce domaine. Dans les réunions de distributeurs pancanadiens, on ne compte d'ordinaire que deux femmes sur quelque 150 participants, fait-elle remarquer.

« Au début, j'ai travaillé très fort afin de faire mes preuves et d'être acceptée par les fournisseurs. Ils étaient surpris de voir une femme prendre des décisions dans ce secteur », se rappelle-t-elle.

Entrepreneure tenace

Mme Leclerc est aussi la première femme à être devenue mentore dans le Nord du Québec. C'est une entrepreneure tenace, déterminée et grandement impliquée dans la communauté.

« Comme je n'ai pas d'enfant, j'ai de la disponibilité, souligne-t-elle. Au moment où je me suis lancée dans le mentorat, j'éprouvais de la difficulté à m'imaginer pouvoir aider des gens dans des domaines différents du mien. Or, je me suis rendu compte que c'est possible et je trouve formidable de découvrir d'autres secteurs d'activités. »

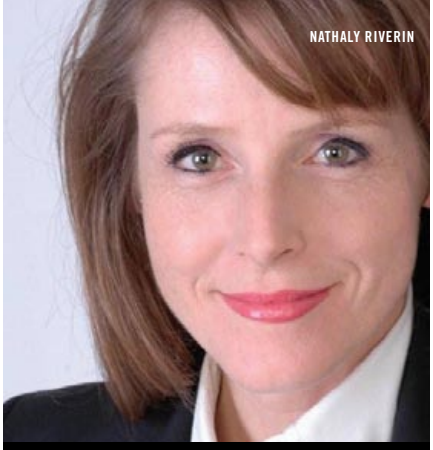
Son évolution dans le mentorat l'a amenée à faire preuve de plus de patience et de compréhension envers ses propres employés. « En tant qu'entrepreneure, je suis une personne très exigeante et j'aime qu'une réponse suive du tac au tac une question, reconnaît-elle. J'ai toutefois appris à respecter le fait que les gens n'ont pas tous la même vitesse. »

Denise Leclerc a aussi tiré comme conclusion de son expérience comme mentore qu'il est utile de bien analyser et de bien comprendre une situation avant de d'agir. « Le mentorat m'aide à prendre du recul », constate-t-elle avec joie. ■

Le mentorat pour entrepreneur c'est

Une relation d'accompagnement libre, basée sur la confiance et le respect mutuels. Dans cette relation privilégiée, une personne riche d'expériences (le mentor bénévole) souhaite partager ses acquis en entrepreneuriat par l'accompagnement d'une personne (le mentoré entrepreneur) afin d'accentuer le développement de son savoir-être entrepreneurial.

PHOTO PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA



NATHALY RIVERIN

PHOTO FOURNIE PAR MME RIVERIN

Le vent tourne

Elles sont de plus en plus nombreuses à se lancer en affaires. Leurs entreprises sont différentes de celles des hommes. À leur manière, les femmes en affaires sont en train de changer le monde. Et elles-mêmes.

Vous connaissez les faits, tellement souvent répétés qu'il s'agit presque de clichés : les femmes prennent moins de risques en affaire, mais elle bâtissent des entreprises mieux gérées et moins endettées. Elles cherchent une croissance plus lente mais plus stable. Elles misent sur l'équilibre entre leur vie privée et statut d'entrepreneure. Elles cherchent à assurer leur bien-être, celui de leur famille et de leurs employés. Leurs collègues masculins, eux, n'hésitent pas à s'investir totalement dans leur entreprise, quitte à prendre des risques importants et à mettre leur vie familiale parfois de côté.

Les temps changent, toutefois. Les jeunes hommes et femmes d'affaires négocient désormais le temps passé en famille et en entreprise. Les gars, surtout, ne veulent plus manquer de temps avec leurs enfants.

Les femmes, elles, doivent encore négocier avec certaines angoisses que même la révolution féministe n'a pas permis d'éliminer : elles manquent encore confiance en elles. C'est ce qu'a découvert Nathaly Riverin, vice-présidente, recherche, vigie et développement de la Fondation de l'entrepreneurship, lorsqu'elle a planché sur l'indice de l'entrepreneuriat québécois publié en 2009 par la Fondation.

« On dirait que les femmes n'ont pas encore un penchant naturel pour être chef d'entreprise, dit-elle. On voit des jeunes femmes s'investir dans tous les domaines, même les bastions masculins. On répète que le Québec est une société matriarcale. On a de très beaux modèles de femmes en affaires. Mais on dirait que même les plus jeunes ne se projettent pas comme chef d'entreprise. »

Ses recherches confirment que **36,6 % des femmes** considèrent qu'elles ont les compétences pour se lancer en affaires. Ce chiffre passe à **52,9 % chez les hommes**. Dans le reste du Canada, 48,5 % des femmes se voient dans le siège du conducteur.

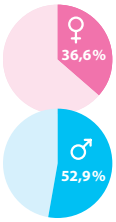
Malgré tout, elles sont légion ces femmes qui font le saut à 45 ou 50 ans. « Plusieurs font des enfants dans la trentaine et attendent qu'ils aient grandi pour se lancer en affaires », explique Mme Riverin. Mais de plus en plus de femmes, en général, font le saut. Et 60 % de celles qui ont plongé ne sont en affaires que depuis deux ans.

Même si le vent tourne, les **hommes** sont encore deux fois plus nombreux (**3,9 %**) que les **femmes** (**1,8 %**) à lancer une démarche de création d'entreprise, selon les données recueillies par la Fondation de l'entrepreneurship.

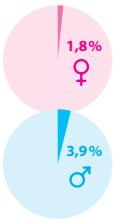
D'autre part, les jeunes femmes qui se lancent en affaires multiplient les entreprises qui vendent des produits et des services qui respectent des critères éthiques ou environnementaux. « Les femmes intègrent des valeurs sociales, pas juste économiques », ajoute Nathaly Riverin.

Bref, les jeunes entrepreneures sont en train de changer le monde, à leur manière. ■

COMPÉTENCES



LANCER UNE ENTREPRISE



Source : *Indice entrepreneurial québécois 2009*, de la Fondation de l'entrepreneurship en collaboration avec Léger Marketing

ENTREPRENDRE DE FAIRE RAYONNER SON EXPERTISE DANS LE MONDE.

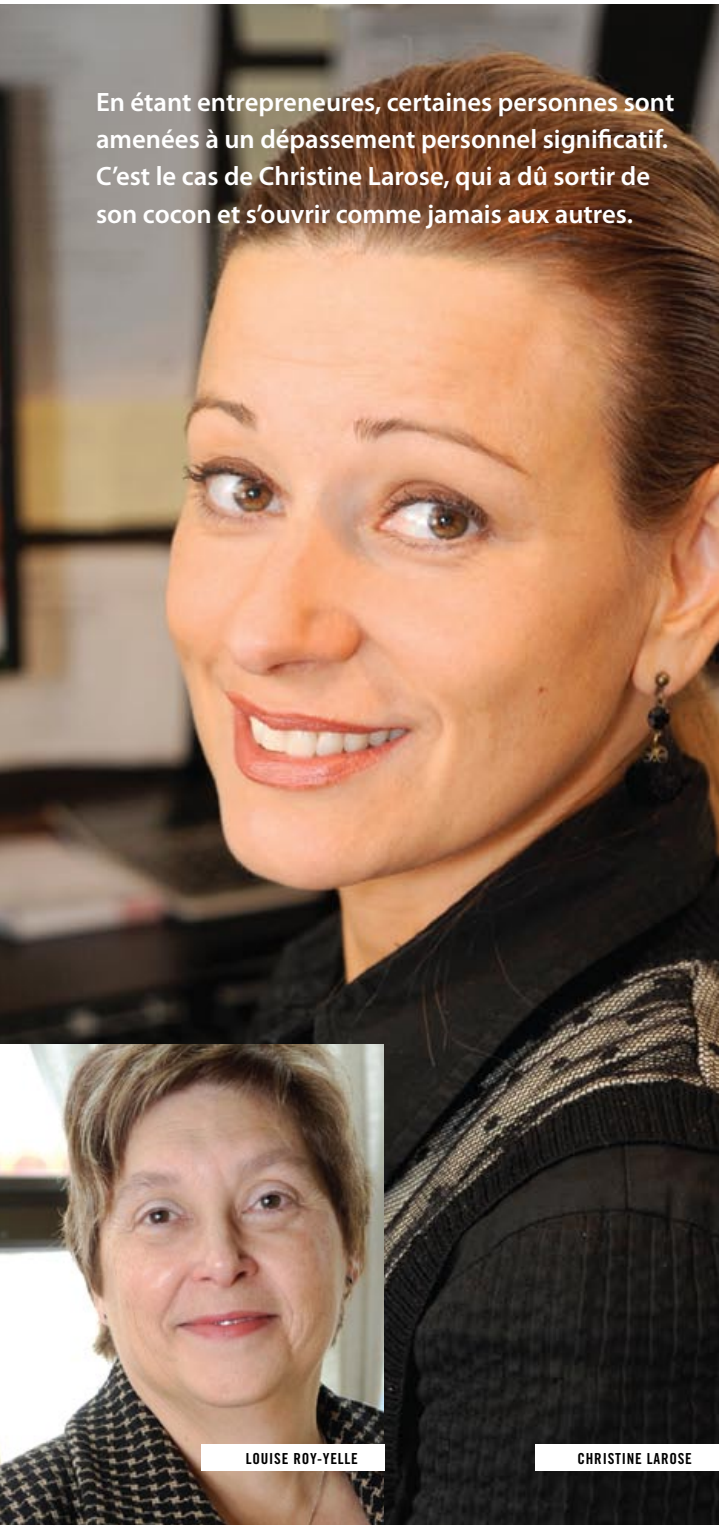
La Banque de développement du Canada comprend votre réalité. Elle vous offre le soutien nécessaire pour que votre entreprise grandisse au même rythme que vos aspirations – beau temps, mauvais temps.

BDC
L'entrepreneur d'abord

FINANCEMENT | CAPITAL DE RISQUE | CONSULTATION | www.bdc.ca

Canada

Le dépassement personnel comme mentorée et comme mentore



En étant entrepreneures, certaines personnes sont amenées à un dépassement personnel significatif. C'est le cas de Christine Larose, qui a dû sortir de son cocon et s'ouvrir comme jamais aux autres.

LOUISE ROY-YELLE

CHRISTINE LAROSE

Cette jeune mère d'enfants de 11, 9 et 5 ans est agent d'assurance de dommages à Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier depuis plus de deux ans.

Christine Larose précise d'entrée de jeu qu'en affaires, elle est le genre de personne à vouloir tout faire seule. « Je suis capable d'en prendre et d'en mener large », lance-t-elle. De plus, à ses débuts, elle ne voyait pas nécessairement l'importance de tisser des liens avec sa clientèle. « Je n'aime pas les 5 à 7 remplis de blablas », souligne-t-elle.

Tisser des liens d'affaires

Son mentor lui a permis de découvrir l'importance d'un réseau social solide.

« Le mentorat m'a petit à petit amenée à m'ouvrir aux gens, à tisser des liens avec mes clients, à développer des relations professionnelles et à prendre soin des personnes qui m'entourent en affaires. Démarche très enrichissante pour moi sur le plan personnel. J'ai beaucoup gagné en confiance », raconte-t-elle.

Cette entrepreneure signale avec le sourire qu'elle accepte maintenant les invitations à des soupers-bénéfices ou à d'autres rencontres d'affaires. Ce qu'elle n'aurait pas forcément fait à ses débuts.

Autre exemple de son ouverture vers sa clientèle : Christine Larose a agrandi son bureau à la maison, lequel a maintenant pignon sur rue. « Je ne travaille plus dans la petite pièce de derrière, mais en avant. Je suis plus visible », insiste-t-elle.

Grandir aussi comme mentore

Louise Roy-Yelle œuvre également dans le domaine de l'assurance de dommages. Elle dirige une entreprise familiale, fondée par ses parents, à Cowansville. Ses deux filles y travaillent aussi.

Mme Roy-Yelle est mentore depuis 2003. « C'est vraiment agréable de faire bénéficier de son expérience à d'autres. J'aime beaucoup amener les mentorés à un dépassement personnel et à une amélioration de leur situation. C'est tout à fait satisfaisant d'établir un bon échange avec eux. J'y puise une grande motivation », note-t-elle.

Qui plus est, le dépassement personnel n'est pas à sens unique. Louise Roy-Yelle reconnaît qu'inconsciemment des choses ont changé en elle au fil des quatre jumelages auxquels elle a participé.

« Le fait d'agir comme mentore m'a appris à être plus à l'écoute de mes propres employés, dit-elle. Il est certain que je les encouragerai à avoir eux-mêmes un mentor quand je prendrai un peu de distance par rapport à l'entreprise. »

Louise Roy-Yelle se réjouit de voir que la relève est importante tant du côté des mentorés que de celui des mentors dans sa région. « Ici, un grand nombre d'entrepreneurs sont des travailleurs autonomes. De plus, plusieurs retraités actifs choisissent de s'y établir et d'agir comme mentors. Tout cela est prometteur », conclut cette femme d'affaires aguerrie. ■

PHOTOS PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA

Mentore et fière de l'être

À la tête d'entreprises florissantes, Gisèle Lacasse et Françoise Lavoie sont des entrepreneures et des mentores de grande expérience. Les deux sont profondément animées du désir de donner au suivant.

« Je suis très fière d'être mentore, affirme avec passion Françoise Lavoie. Plus jeune, je n'ai jamais pensé devenir entrepreneure. C'est tellement important d'allumer la flamme chez les jeunes et de les stimuler afin qu'ils démarrent leur entreprise ou qu'ils reprennent une entreprise déjà existante. La PME est la force du Québec et c'est par les jeunes que cela passe. »

Mme Lavoie est d'ailleurs elle-même à concocter la transition de sa propre entreprise à une troisième génération. Elle et son mari ont acheté en 1985 l'Atelier Paré, créé en 1942 par le célèbre sculpteur Alphonse Paré. Le couple en a fait un écono-musée fort couru à Sainte-Anne-de-Beaupré.

« Ce ne sera pas une relève familiale, mais une relève régionale que nous préparons déjà depuis deux ans et demi. C'est tout un défi », souligne-t-elle.

L'auto-mentore

Françoise Lavoie explique que, dans ce processus de transition, elle s'amuse à être sa propre mentore.

« Le fait d'agir comme mentore auprès de jeunes me donne de l'énergie dans la transition que je prépare pour mon entreprise, mentionne-t-elle. Souvent, je me dis à moi-même : vas-y, continue, il y a encore d'autres marches à monter. Il faut toujours voir plus loin et plus haut. »

Cette entrepreneure et sculptrice participe actuellement à deux dyades. « C'est comme si je me voyais au début de ma carrière, quand tu as un rêve et que tu cherches à rayonner dans ta communauté. Cela me motive d'accompagner les jeunes dans cette démarche », lance-t-elle.

Mme Lavoie puise sa motivation dans la réussite des mentorés. « Chaque pas qu'ils font en avant me rend heureuse », signale-t-elle.

Devenir meilleure

Même son de cloche du côté de Gisèle Lacasse à la barre de Virage Santé, un fabricant et distributeur de produits de santé naturels situé à Lévis.

Cette entrepreneure, mentore depuis deux ans, participe simultanément à trois dyades. « J'aime le contact humain et la confiance qui s'établit avec les jeunes. Leur insécurité et leur solitude me rappellent les miennes à mes débuts », raconte-t-elle.

Mme Lacasse confie que le mentorat l'a aidée personnellement à devenir une meilleure entrepreneure.

« Dans une dyade en particulier, je voyais que le mentoré avait de la difficulté à atteindre les résultats qu'il s'était fixés. Surtout parce qu'il voulait aller trop vite, précise-t-elle. Je comprenais cette impatience du début lorsqu'on démarre une entreprise et qu'on veut des résultats immédiats. J'ai réalisé que j'avais encore cette impatience, mais que je la maîtrisais mieux avec les années. L'effet miroir du mentorat, ou de toute relation en général, contient beaucoup d'informations sur soi-même et permet d'évoluer. Il est bénéfique aux deux personnes. »

Gisèle Lacasse renchérit : « Il est très valorisant de voir que des jeunes en affaires me demandent conseil et se réfèrent à moi. Cela signifie qu'ils trouvent que j'ai de l'expérience et un bon jugement. Je suis motivée par le fait de pouvoir leur dire qu'ils sont capables de surmonter tous les obstacles, car je suis passée par là moi aussi. » ■

GISÈLE LACASSE

FRANÇOISE LAVOIE

PHOTOS PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA

Deux artistes, une **même vision** du mentorat et une **même passion**

« Ce que j'aime le plus du mentorat, c'est qu'un mentor, c'est comme un parent; mais en affaires. C'est une personne qui te soutient, qui t'encourage sans cesse. Quelqu'un dont tu as envie qu'il soit fier de toi », souligne Nancy Patry, une photographe de mariage à Montréal, propriétaire depuis 2003 de NP Photo.

NANCY PATRY

À des kilomètres de là et presque simultanément, Isabelle Rioux, propriétaire de l'Atelier du Funambule en Gaspésie, lance : « Un mentor, c'est comme un parent. On veut qu'il soit fier de nous. C'est le regard d'un père ou d'une mère posé sur soi. »

Place à la créativité

En plus de leur vision similaire du mentorat, ces deux femmes d'affaires – qui ne se connaissent pas – partagent une même passion pour l'art et la créativité.

« J'ai toujours eu la certitude qu'en affaires, la créativité à sa place, fait remarquer Isabelle Rioux. Les entrepreneurs qui réussissent sont des gens qui savent faire preuve de créativité. J'en retire qu'il est essentiel d'avoir foi en soi. La meilleure carte dans mon jeu, c'est justement de croire en mes possibilités. »

Cette artiste s'est installée en Gaspésie en 2001 pour y rejoindre l'homme de sa vie. Deux ans plus tard, elle a créé son propre emploi en mettant sur pied l'Atelier du Funambule, un centre d'art et de loisir créatif, situé à Bonaventure. On y trouve notamment un magasin de matériel d'artiste, une boutique-cadeaux et un café-galerie.

Elle reconnaît qu'au début, elle avait très peu de connaissances en gestion et que la marche était haute. « Souvent, je me sentais seule pour prendre des décisions d'affaires. Le fait d'accéder quand je le voulais à mon mentor, c'était comme si j'étais en équipe. C'était très rassurant », confie-t-elle.

Puiser en soi

Pour Isabelle Rioux, aucun doute : le succès d'un entrepreneur prend sa source d'abord en ses propres capacités.

« J'aime beaucoup l'effet miroir du mentorat, lequel me retourne ma propre image, dit-elle; au fond, j'ai toutes les solutions en moi et je sais où je vais. Le mentor fait ressortir cette vérité qui est en moi. Cela me donne beaucoup de force comme entrepreneure. »

De son côté, Nancy Patry indique qu'elle souhaite éviter de faire des faux pas en affaires. « Dans la vie, j'ai appris que de me planter ne représente pas nécessairement un échec. Mais j'ai aussi appris qu'il n'est pas obligatoire de se planter pour avancer », constate-t-elle avec humilité. « Je cherche souvent la réponse à l'intérieur de moi et je vise à être équitable pour moi comme pour mes clients. »

Voilà pourquoi Nancy Patry se fait un devoir d'établir une bonne relation humaine avec les couples qu'elle photographiera le jour de leur mariage.

« Je fais toujours avec eux une séance de pose préparatoire, durant laquelle nous apprenons à nous connaître tout en nous amusant à faire des photos. Certaines personnes sont très gênées devant la caméra. Avec une telle séance de préparation, elles se sentent plus à l'aise d'être photographiées le jour de leur mariage », explique-t-elle.

Deux artistes, une même passion. Nancy Patry démontre à quel point la photographie n'est pas qu'une question de technique professionnelle. Isabelle Rioux fait la preuve qu'une entreprise artistique a sa place en région. ■

PHOTO PAR STÉPHANIE LACHANCE / LIMAGERIE.CA

Le Mentor vous est présenté grâce à l'appui des partenaires du Réseau M, le **Réseau de mentorat pour entrepreneurs** de la **Fondation de l'entrepreneurship.**

DÉFI de l'entrepreneuriat jeunesse

Développement économique Canada / Canada Economic Development Canada

Québec

BDC