



Le mentorat pour entrepreneurs, c'est :

- Une relation qui favorise le développement des compétences entrepreneuriales, l'autonomie et le mieux-être de la personne mentorée.
- Un accompagnement bénévole et sans jugement par une ou un entrepreneur expérimenté, basé sur l'écoute, l'échange, le soutien, la confiance et la confidentialité – et encadré par des principes éthiques.
- Un espace permettant à la personne mentorée d'être elle-même en toute authenticité, facilitant le recul nécessaire pour favoriser les prises de conscience, l'exploration et l'évaluation des options et la prise de ses propres décisions.

Quelques bénéfices pour la ou le mentoré* :



86 % bénéficient
d'une prise de
décision plus
éclairée



71 % clarifient leur
gestion des priorités
et des d'objectifs



70 % améliorent
leurs compétences
entrepreneuriales



81 % acquièrent
une meilleure
gestion du
stress



80 % accroissent
leur confiance en
leurs capacités
entrepreneuriales



74 % renforcent
leur résilience
entrepreneuriale



68 % développent un
meilleur équilibre
travail et vie
personnelle

* Meddeb, S. et E. St-Jean (2025), « Impacts du mentorat : humains et entreprises transformés », Institut de recherche sur les PME (UQTR), Trois-Rivières (Canada) – Libérer le potentiel de l'entrepreneur par le mentorat, projet financé par le Conseil en Sciences Humaines du Canada.





Osez être mentoré·e !

Sage.

Pour un plus grand impact, la ou le mentoré doit :

- Démontrer de l'ouverture, de l'authenticité et de la transparence dans les échanges ;
- Aimer être mis·e au défi et être ouvert·e aux remises en question ;
- Tirer avantage des moments privilégiés de rencontre pour briser l'isolement ;
- Profiter d'un espace pour se déposer et cheminer à son rythme ;
- Se sentir libre de réfléchir à voix haute et de partager des situations délicates ou difficiles (*safe space*) ;
- Souhaiter mieux anticiper les phases charnières ou les cycles de vie, de l'entrepreneur et de l'entreprise, par exemple un changement important du modèle d'affaires, transformation de l'organisation, transfert/acquisition, fusion, expansion dans de nouveaux marchés, etc. ;
- Se rendre disponible et s'engager à une dizaine de rencontres par année, d'une durée entre 1 h et 2 h.

Exigences :

- Être entrepreneur·e ou à la direction générale d'une coopérative ou d'un OBNL ou d'une association avec des revenus autonomes ;
- Avoir une entreprise en activité, avec structure légale définie et enregistrée au REQ ou projeter l'acquisition d'une entreprise (repreneuriat) ;
- Avoir un modèle d'affaires et un plan d'affaires élaborés (produits/services, clients potentiels, financement, prévisions financières, etc.) ;
- Accepter les frais de service. Le tarif régulier est de 720 \$ par année. Des tarifs préférentiels sont également disponibles selon l'affiliation à un partenaire ou à un secteur précis. Paiement annuel en un seul versement ou par paiements mensuels préautorisés.



Entourez-vous dès maintenant !
[Complétez le formulaire d'adhésion](#)

