

## PORTFOLIO RELÈVE FAMILIALE

## CHOISIR UN BON COACH

Le saviez-vous ? Emploi Québec subventionne environ 50% des honoraires facturés par un coach en relève d'entreprise.

VOICI LES QUALITÉS ESSENTIELLES À RECHERCHER :

Il comprend bien ce que diriger une entreprise veut dire.

Il est à l'écoute, curieux et pose des questions.

Il est humain, dynamique et disponible.

Il a une bonne capacité d'analyse et du jugement.

Il sait être diplomate pour tempérer les discussions

Il est ouvert d'esprit et peut collaborer autant sur le plan humain que sur celui des affaires.

Il est humble. Il ne vient pas pour lui, mais pour aider.

Il a du leadership et le désir d'influencer.

Il vise l'autonomie des futurs dirigeants de l'entreprise.

Il amène une valeur ajoutée par ses contacts et son aptitude à être vigilant pour trouver de l'information sur le domaine d'activités de l'entreprise.

Sources : Martine Deschamps, de Syneraction Management, et colloque *La relève familiale : aux commandes de l'entreprise*, présenté à l'École des HEC le 18 octobre dernier.



PHOTO: RÉMI LEMÉE, LAPRESSE

La coach Martine Deschamps (à gauche) offre ses conseils à Julie Laberge, directrice générale de Laberge services alimentaires.

## Quand le coach fait la différence

CAROLINE RODGERS

C'est l'histoire de deux sœurs.

La plus jeune, Janick, 26 ans, rêvait de gérer des services alimentaires en milieu scolaire, comme ses parents. L'aînée, Julie, 29 ans, aimait voyager, et l'idée de reprendre l'entreprise familiale ne lui disait rien.

En 2002, la cadette a pourtant convaincu sa grande sœur de se lancer en affaires. Elles aideraient papa et maman.

Mais après quelques mois de discussions interminables et d'opinions divergentes, les parents lancent aux filles: «Démarrez donc votre propre entreprise, et on verra bien!»

«Deux ans plus tard, on faisait un plus gros chiffre d'affaires qu'eux!» se rappelle Julie Laberge, directrice générale de Laberge services alimentaires, de Châteauguay.

Spécialisée dans la gestion et l'exploitation de neuf cafétérias, cette entreprise de 44 employés, offre plus de 1300 repas par jour.

Mais à la suite du décès subit de leur mère, il y a deux ans, Janick et Julie ont pris les commandes, fusionnant les deux entreprises.

C'est là que les choses se sont corsées.

«Il y avait un malaise. On entraînait travailler et des employés pleuraient, dit l'aînée. Ils étaient habitués à la façon de faire de notre mère.»

### Un coach à la rescousse

Les deux sœurs décident alors de faire appel à un coach en relève.

«Ça n'a pas été long avant de voir les résultats», précise Julie Laberge.

Martine Deschamps, de Syneraction Management, est devenue leur guide dans cette transition inattendue. «Plusieurs professionnels sont appelés à intervenir dans un plan de relève, dit la formatrice de Châteauguay. Le banquier et le comptable sont importants, mais l'on s'aperçoit que c'est souvent au niveau humain que les problèmes surviennent parce qu'on néglige cet aspect.»

La première étape de son intervention a donc été de faire passer des tests psychométriques aux deux sœurs pour déterminer quelles étaient les forces de chacune et tirer parti de leurs différences.

«Ma sœur Janick est une fille de cœur alors que je suis plus rationnelle. Nous n'abordions pas les problèmes de la même façon. Les tests ont servi d'outils de base pour comprendre nos différences, mieux communiquer et travailler en complémentarité au lieu de s'af-

fronter», explique Julie Laberge.

Après les tests, M<sup>me</sup> Deschamps a organisé des rencontres de consolidation d'équipe entre les deux sœurs, leur père (demeuré employé de l'entreprise) et un autre travailleur.

À partir de ces rencontres, la coach a élaboré un plan d'action et de formation sur mesure pour combler les failles, mettant la priorité sur les problèmes les plus pressants.

«Ça a apporté une rigueur et un certain professionnalisme que nous avions perdu dans nos relations. Nous avons appris à adopter un comportement au bureau différent de la dynamique familiale», constate M<sup>me</sup> Laberge.

Ainsi, même si la transition est survenue de façon imprévue à la suite d'un événement tragique, grâce aux bons conseils de leur coach, les choses vont beaucoup mieux au sein de l'entreprise.

Dans un monde idéal, il va sans dire que la relève doit être planifiée plusieurs années à l'avance, parfois jusqu'à 10 ans, selon la taille de l'entreprise. Mais il n'est jamais trop tard pour bien faire.

**100%**  
des dirigeants d'entreprise devraient lire cette annonce.

Ils y apprendraient que des solutions financières complémentaires à celles des institutions financières leur sont accessibles. Croissance, exportation ou développement technologique, peu importe le projet, un seul numéro : 1 866 870-0437.

**Imaginez les possibilités.**

Appelez un conseiller d'Investissement Québec.



**IQ Investissement Québec**

1 866 870-0437  
www.investquebec.com

## L'AVENIR DE VOTRE BÉBÉ NE VOUS EMPÊCHE PAS DE DORMIR ? IL SERAIT TEMPS DE VOUS RÉVEILLER.

- À la Banque de développement du Canada, nous pouvons vous aider à assurer votre avenir et celui de votre entreprise grâce à notre **PROGRAMME TRANSITION**.
- **BDC FINANCEMENT** peut financer l'achat d'actifs ou d'actions ainsi que les coûts liés à la transaction – le tout garanti par des actifs corporels ou incorporels (p. ex. l'achalandage).
- De plus, **BDC CONSULTATION** peut vous aider à élaborer et à mettre en place un plan visant à assurer la croissance, le succès et le développement de votre entreprise.
- Les solutions de BDC Financement et de BDC Consultation : une façon de plus de vous aider à dormir sur vos deux oreilles. Faites de beaux rêves!

www.bdc.ca 1 888 INFO-BDC

**BDC**

La banque qui mise sur les entrepreneurs canadiens

Canada