

ENTREPRENDRE

## Un blind date pour faciliter les rencontres d'entrepreneurs

Alain  
Duhonnet

Rien n'est plus ardu que de coordonner l'emploi du temps de deux ou trois chefs d'entreprise qui se connaissent pas pour les faire se rencontrer en vue d'un éventuel maillage. « C'est presque impossible, dit Serge

Naud, président de Match Entreprises, fesse conseil en recherche de subventions, d'aides gouvernementales et de financements. Et pourtant, de nos jours, tout est dans les contacts d'affaires. »

Les dirigeants d'entreprise ont un carnet d'adresses riche en relations d'affaires dans leur secteur d'activité propre.

Comment les persuader de s'en servir et de le partager avec d'autres entrepreneurs pour le développement de leurs affaires ?

Pour résoudre la difficulté, Serge Naud vient d'organiser une première journée match d'entreprises, sorte de blind date pendant lequel des entrepreneurs qui n'ont apparemment

rien en commun se rencontrent pour la première fois et échangent sur leurs produits, leurs services, leurs méthodes et leurs besoins.

À début d'avril, il en a réuni une dizaine à la maison Piquet dans le parc-nature du Bois-de-Liesse, dans le nord-ouest de l'île de Montréal. Ce parc de la Communauté ur-

baïne de Montréal est suffisamment éloigné des centres d'affaires et assez rapproché tout à la fois pour qu'il soit possible de réunir de petits groupes de personnes très occupées sans leur laisser l'impression qu'elles voyagent.

« C'est un concept intéressant, dit Sam Ferrus, président d'ICP Global Techno-

gies, de Montréal, fabricant de panneaux solaires. C'est plus intime et on peut faire du face-à-face, un à un. »

« Être entrepreneur au Québec, c'est un peu la solitude dans la foule, dit Serge Bégin, président de Bolair, de Laval, spécialiste de la conception, du design et de l'implantation des systèmes de fluides. Il faut parfois quitter le grand boulevard pour explorer les petites rues. »

La journée match d'entreprises comporte trois périodes : la première pendant laquelle chaque entrepreneur présente son entreprise et expose ses projets; durant la seconde période, des intervenants en finances, en fiscalité et en développement des affaires font état des nouvelles avenues de partenariat; la troisième période est consacrée entièrement

- Subventions
- Plan d'affaires
- Aide à la R&D
- Aide à l'emploi
- Marge de crédit
- Capital de risque
- Prêt sans intérêt
- Aide à l'exportation
- Maillage d'entreprises



L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE AU SERVICE DES PME



■ Serge Naud

aux rencontres entre un ou plusieurs entrepreneurs. Après un avant-midi d'exposés, la dizaine d'entrepreneurs du premier match d'entreprises avaient sollicité 76 rendez-vous entre eux !

Serge Naud a fondé Match Entreprises en 1995 à partir d'une idée née pendant une longue convalescence : si les gouvernements ont conçu de nombreux programmes d'aide au développement et à l'expansion des entreprises sous forme de crédits d'impôt, de contributions non remboursables, de prêts sans intérêt et de subvention, les entrepreneurs eux-mêmes n'ont ni la volonté, ni l'énergie de s'y retrouver dans les dédales administratifs; un démarcheur spécialisé pourrait s'y affiler à leur place.

M. Naud a donc constitué une banque de données sur plus de 1 300 programmes des gouvernements destinés aux entreprises. Et chaque année, les ministères des Finances en remettent et ne rajoutent de celle sorte qu'il faut constamment la remettre à jour.

Le premier métier de Match Entreprise consiste à identifier et à regrouper les programmes selon les projets à réaliser et à aider l'entrepreneur à obtenir le soutien dont il a besoin. Ce faisant, il a été amené à s'impliquer dans la préparation des plans d'affaires et à les accompagner dans leurs démarches pour obtenir du financement. ■