

GLENN MILLER

L'HOMME DANS L'OMBRE

Monsieur Dupont a cinquante ans. Après avoir travaillé plus de 20 ans en tant qu'employé dans une grande firme de comptabilité, l'envie n'y est plus. Il caresse un autre rêve, celui de fonder sa propre entreprise. Mais cela en vaut-il vraiment la peine? Quitter son emploi stable et sa sécurité financière pour se lancer vers l'inconnu? Son idée est vraiment bonne... Mais comment la développer? Alexandra est une athlète de haut niveau. Elle est reconnue au-delà de sa discipline et bénéficie d'une grande notoriété auprès des Québécois. Elle a même décidé de lancer sa propre marque dans l'industrie du sport. Mais les affaires ne vont pas bon train. Comment relancer la machine et stopper la débâcle financière? Les noms et les situations énoncés ci-haut relèvent de la fiction. Mais ce sont pourtant des contextes qui pourraient être bien réels. Des cas comme ceux-ci, Glenn Miller en a rencontré plus d'un dans sa carrière. Son rôle? Mentor et coach d'affaires professionnel.

PAR CASSANDRA POIRIER



« Je ne me déclarerais pas comme un mentor professionnel, je suis un homme d'affaires avant tout. Par contre, le mentorat et le

coaching prennent de plus en plus de place dans ma vie, parce qu'avec les années, j'en ai vu une grande nécessité », explique l'homme d'affaires, fondateur et Président de MBG Finance, entre autres. Dans la communauté d'affaires de Montréal, son nom et sa réputation ne sont plus à faire. Il suffit de jeter un œil sur sa biographie et son dossier de presse pour constater un parcours professionnel impressionnant et très diversifié. Il fait ses armes dans le milieu en tant que vice-président au développement des affaires du holding financier d'une banque canadienne pendant huit ans. Après cette expérience formatrice, l'homme charismatique fonde sa propre firme spécialisée dans la restructuration financière d'entreprises et lève plus de 75 millions de dollars pour ces compagnies. Cadre supérieur, entrepreneur, consultant, financier, mécène, coach, mentor. Glenn Miller possède maintenant plusieurs casquettes, mais celle qui le prend aux tripes est définitivement celle de mentor.

En faisant du redressement d'entreprise pendant 20 ans, Glenn Miller a été témoin de plusieurs tragédies corporatives et humaines. Des situations toujours aussi difficiles à vivre, malgré l'expérience. « Parce que quand on redresse des compagnies, on fait des propositions, on refinance, on ferme des usines, on congédie des employés, on redresse la dette... C'est un métier extrêmement difficile. Ma carrière de financier et de redresseur d'entreprise m'a fait comprendre que si je mettais toutes mes connaissances en pratique et que je faisais du coaching ou du mentorat, je ferais beaucoup plus de prévention. Je pourrais ainsi éviter à des entrepreneurs de se mettre dans le pétrin et leur permettre de mettre toutes les chances de leur côté pour qu'ils puissent réaliser leur plein potentiel. J'ai vu ça comme un travail beaucoup plus important. »

Conférencier et mentor depuis 6 ans pour le programme MBA de l'Université McGill, cela lui a également donné une belle visibilité comme mentor et coach d'affaires pour développer une clientèle privée. Son nom est connu du milieu. Il passe de bouche à oreille. Jeunes et moins jeunes font appel à lui : des hommes d'affaires, des présidents d'entreprise, des entrepreneurs, des athlètes professionnels, des personnes publiques, ou issues du milieu de la télévision... Mais règle à respecter, ne jamais divulguer leur identité. Tout est question de confidentialité et de confiance mutuelle.



Glenn Miller, c'est l'homme dans l'ombre, celui qui conseille, qui épaulé. Aider les gens à réaliser leur plein potentiel, voilà ce qui fait vibrer l'homme d'affaires. »

UNE RELATION D'INSPIRATION

« Un mentor doit inspirer, aider et être très honnête, parce que parfois, je dis des choses que les gens ne veulent pas entendre. J'ai des clients qui sont prêts à hypothéquer leur maison et à tout risquer pour un projet dont je sais les chances de réussite très minces. Le rôle d'un mentor, c'est de s'élever au-dessus de tout ça et être dans le partage des connaissances. C'est un rôle qui vient avec beaucoup de responsabilités, donc je ne prends pas ça à la légère », confie l'homme d'affaires avec passion. Parce que la passion, on la sent lorsqu'il parle du mentorat, un exercice en lequel il croit profondément. « Il y a beaucoup d'entrepreneurs qui ont besoin d'un mentor, mais c'est parfois très difficile à aller chercher. Ça prend aussi de l'humilité. Parce que les gens peuvent arriver à un point dans leur carrière où ils ont vraiment besoin de conseils. Les entrepreneurs peuvent avoir tendance à se renfermer dans leur propre industrie et devenir isolés avec le temps. Le mentor peut les aider à aller plus loin. C'est un regard extérieur pour les encadrer, les entourer et les challenger dans leurs décisions d'affaires. J'irais même jusqu'à dire que les entrepreneurs auraient beaucoup plus besoin de mentorat que d'une émission comme *Dans l'œil du dragon*, à laquelle plusieurs rêvent de participer... »

Difficultés financières, réorientation de carrière, achat d'entreprise, nouveau projet d'affaires, dettes, faillite. Les raisons sont nombreuses pour faire appel à un mentor. Mais peu importe la situation, l'une des premières choses à établir est les objectifs à atteindre. À raison de 3 à 10 séances, le mentor pose des questions, il s'affaire à comprendre le contexte, les besoins, ce qui va et ce qui ne va pas. Un business plan sur un an peut-être établi. Une chose est certaine, une relation de confiance s'établit. « L'une des choses qui m'ont le plus surpris dans le mentorat est le fait que les problèmes de l'entreprise sont souvent rattachés à des problèmes plus personnels. Ils viennent de vivre un divorce, ils ont de grosses pressions financières, un trop gros train de vie, un manque d'expérience. Ces problèmes se sont répandus dans leur vie professionnelle et ils ont pris de mauvaises décisions à cause de ça. Donc pour moi, le mentorat enveloppe aussi la vie personnelle de mes clients. Ce ne sont pas des conversations faciles, mais il faut les avoir. »

Glenn Miller, c'est l'homme dans l'ombre, celui qui conseille, qui épaulé. Aider les gens à réaliser leur plein potentiel, voilà ce qui fait vibrer l'homme d'affaires. Et rien n'est plus valorisant que de voir une entreprise fleurir après ces rencontres. Un petit SMS après une heure de séance qui dit : je me sens bien, je me sens motivé, j'ai hâte à la prochaine ! « C'est très énergisant ! », me lance-t-il.

Alors, ouvrons nos esprits, allons chercher ailleurs, un nouveau regard, de nouveaux conseils, parce que seul on va plus vite... avec un mentor on va plus loin ? « Je veux encourager le mentorat pour élargir les horizons, aller s'inspirer ailleurs et ne pas se renfermer sur le passé. Les gens sont confortables quand ils restent dans leur industrie, mais souvent ils ne sont pas heureux dans leur travail... » Alors, qui sera votre mentor ?