

L'entrepreneuriat et la persévérance : une entrevue avec Mathieu Bélanger

Par Jean-Sébastien Ménard

Mathieu Bélanger est président et fondateur de l'entreprise [Parkour3](#). Je l'ai rencontré dans le cadre de la campagne de valorisation de la langue française, *Le français s'affiche*.

Monsieur Bélanger, pouvez-vous nous parler de votre parcours ?

J'ai étudié au cégep en informatique. J'aimais beaucoup l'électronique, l'informatique et les mathématiques. Avant tout, je voulais être programmeur. Je voulais aussi avoir une entreprise. Pour me lancer en affaires, j'ai attendu le bon moment. Avec d'autres personnes, j'ai fondé Parkour3.



Photo : gracieuseté de Mathieu Bélanger

J'ai travaillé peu de temps pour d'autres personnes. Quand j'ai diplômé du cégep, j'ai eu de la difficulté à trouver un emploi en programmation, alors j'ai travaillé pendant cinq mois pour CAM Internet, un fournisseur d'accès Internet, avant de rejoindre l'équipe de GSI en tant que programmeur « e-commerce ». Là, j'ai rapidement été promu chef d'équipe. J'ai travaillé chez GSI pendant un an et demi avant d'être recruté par une autre entreprise où je suis devenu associé.

Votre première entreprise, est-ce que c'était Parkour3 ?

Non. Quand j'étais chez GSI, pour les nommer, j'ai travaillé sur un test psychométrique. C'est à ce moment que le président de Net Logik, qui venait de se lancer en affaires, m'a recruté pour devenir directeur technologique et associé. J'avais 24 ans. Avec lui, il y avait un autre gars qui était directeur artistique. Je suis donc parti travailler avec eux. C'était deux personnes que je ne connaissais pas et que j'avais rencontrées un mois avant... J'ai donc quitté mon emploi pour aller travailler avec eux.

Votre entreprise, Parkour3, avec qui l'avez-vous fondée ?

À un moment, chez Net Logik, il y a eu un « clash ». Le président et moi ne nous entendions plus bien. On perdait nos employés. La gestion des relations s'avérait très difficile. J'ai donc décidé de fonder K3 avec deux autres gars de Net Logik (un des associés avec qui je m'étais lancé dans l'aventure Net Logik, Louis-François Tremblay, et le vendeur, Alain Lépine). Au début, on a essayé de restructurer Net Logik, mais ça n'a pas fonctionné, alors on a lancé notre propre entreprise.

Est-ce qu'il y a des étapes à suivre pour se lancer en affaires ou est-ce qu'il faut constamment improviser ?

Évidemment, il doit y avoir des gens qui se préparent à ça, mais, moi, les deux fois où je l'ai fait, c'était parce que j'en avais l'occasion.

C'est sûr que j'ai toujours voulu avoir mon entreprise, mais je n'ai pas suivi de marche à suivre pour me lancer en affaires. Il faut dire que, dans le monde des services, c'est assez facile de démarrer une entreprise. Il suffit d'avoir un mandat. Il n'y a pas de stock ou de machinerie à se procurer. Le plus difficile, c'est de survivre après le premier mandat...

Il y a des étapes de démarrage d'une entreprise, mais il faut aussi improviser.

Par ailleurs, il a fallu investir de l'argent. Pour Net Logik, c'est le président fondateur qui a mis de son argent dans le projet. Pour K3, nous avons investi notre argent. De mon côté, j'avais cinq mille dollars. Le père d'un des associés, un ami et d'autres gens près de nous ont aussi investi dans le projet. Mon autre associé nous a aussi avancé de l'argent avec ses cartes de crédit (plus de cinq mille dollars). Notre première cliente a aussi cru en nous et nous a payé nos ordinateurs pour qu'on commence son projet. Il nous a fallu trois mois avant de commencer à avoir des revenus. On a réussi à être rentable dès la première année, grâce aux subventions de recherche et développement que notre comptable, la « blonde » d'un des associés, nous avait aidés à obtenir. On lui doit beaucoup. C'est elle qui nous a mis sur cette piste-là.

Après onze ans, on a fusionné avec Revolver 3 et on a changé de nom un an après ça pour devenir Parkour3.

Avez-vous eu des mentors à travers cela ?

Oui. On en a eu plusieurs. Il y a eu le [CEIM](#) (Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal) qui nous a beaucoup aidés à partir de la quatrième année, moment où l'on a pris notre envol et où notre équipe a commencé à grossir. Après cela, il y a eu Serge Beauchemin qui est venu m'épauler et me conseiller. Il faut dire que mes deux associés de départ sont partis après un certain temps (le premier, après un an, le second, après six ans et demi). Sébastien Demers est aussi venu travailler avec nous pendant deux ans. Il nous a été d'une grande aide et a laissé tout un « héritage » à Parkour3 !

Qu'est-ce que vous faites chez Parkour3 ? Quels sont les services que vous offrez ?

On fait surtout des sites Web et de la production Web. On fait aussi du marketing Web, de la gestion de campagne, de la gestion de trafic et du référencement. On aide aussi les entreprises dans leur stratégie numérique. On fait de l'accompagnement stratégique au niveau du marketing numérique. On « coache » des entreprises à l'interne pour qu'elles soient autonomes dans la mise en place de leur stratégie et de leur gestion de placement, de génération de trafic et de stratégie de contenu.

Est-ce que vos études au Cégep du Vieux Montréal vous ont préparé à ça ?

Oui. Au cours des cinq premières années, j'étais le programmeur de l'entreprise. Mes cours en informatique et en programmation m'ont donc grandement aidé.

Par la suite, vous avez aussi étudié à l'UQAM et au MIT, à Boston.

À l'UQAM, j'ai fait un cours comme étudiant libre en économie, pendant que je travaillais. Cette année-là, je pense qu'on avait une croissance de 60 %. Après ce cours, je suis allé à HEC Montréal où j'ai suivi quelques cours offerts aux dirigeants d'entreprise. C'était moins exigeant au niveau du temps. Pour ce qui est du cours que j'ai suivi au MIT, il a changé ma vie. J'ai eu la chance d'être choisi par le gouvernement pour faire partie d'un groupe qui s'appelait « Québec Techno croissance ». Dans ce groupe, il y avait un programme de « coaching » d'entreprise qui se déroulait à Boston. Il y avait huit ateliers donnés à Montréal avant que l'on se rende au MIT, à Boston. On avait le droit d'amener notre équipe à ces ateliers. En tout, la formation durait six jours et on passait à travers toutes les étapes de création d'une entreprise. Le jour, il y avait des cours et le soir, il y avait des séances de travail. C'était exigeant. Il y a des gens de partout dans le monde qui suivent cette formation. Ça a été une très belle expérience. J'en suis revenu transformé.

Quelles sont les qualités d'un bon entrepreneur ?

Je pense que la persévérance et la rigueur sont vraiment très importantes. Il faut aussi rester humble. Le succès peut facilement te monter à la tête, alors c'est important de rester humble et de ne pas être arrogant.

J'imagine qu'il y a des hauts et des bas dans la vie d'un entrepreneur...

Il faut être fait fort. En fait, quand la route est difficile, il y en a beaucoup qui vont s'arrêter, mais si tu continues et que tu réussis, ça vaut la peine. Tu finis par récolter ce que tu as semé. Si c'était facile, tout le monde le ferait. Comme je le disais, il faut être persévérant.

Est-ce que, dans votre domaine, le français a une place ? Est-ce important de bien s'exprimer et de bien écrire ?

C'est clair que oui. C'est super important. Quand tu es entrepreneur et que ton entreprise grossit, tu deviens de plus en plus un gestionnaire et, en tant que gestionnaire, 80 % du temps, tu es en train de communiquer. Dans mon domaine, tout

se fait beaucoup par courriel. Je pense qu'une maîtrise de la langue est vraiment importante. Bien communiquer et bien te faire comprendre, c'est essentiel.

Dans votre quotidien professionnel, quelle est la place du français ?

Je passe mes journées à écrire des courriels. On est une entreprise francophone. On a quelques clients anglophones, mais la grande majorité de nos clients sont francophones, alors 95 % de mes communications sont en français.

Je n'étais pas quelqu'un qui maîtrisait très bien le français quand j'étais sur les bancs d'école, mais, avec le temps, je me suis grandement amélioré. En fait, que cela soit en français ou en anglais, il faut bien communiquer et, pour cela, il faut bien écrire et bien s'exprimer.

Pour quelqu'un qui étudie en Techniques d'intégration multimédia, est-ce que le français a une place ? Quand vous recrutez les employés, est-ce que vous posez un regard sur leurs compétences langagières ? Est-ce que la maîtrise du français est un atout, un plus ?

Oui. C'est sûr que ceux qui ont des contacts avec les clients doivent bien écrire et bien s'exprimer. C'est important de bien se faire comprendre, pour éviter les malentendus.

En tant qu'entrepreneur qui a du succès, est-ce que c'est important d'être un citoyen engagé et de redonner à la société ?

Je suis mal placé pour dire non. Personnellement, je pense que c'est très important. Je suis très engagé dans [Suicide Action Montréal](#) et je me suis aussi un peu engagé dans la [Fondation du Cégep du Vieux Montréal](#). Dans la société, il y a des gens qui ont des réseaux importants et qui ont de l'influence. C'est important de s'en servir à bon escient et d'aider des causes ainsi que des organismes qui en ont besoin. C'est quelque chose de très valorisant.

Pour [Suicide Action Montréal](#), vous êtes président du CA depuis quelques années...

Oui. Ça fait cinq ans que je fais partie du conseil d'administration et un an et demi que je suis président. Avant, j'étais vice-président. Je suis très engagé dans cet organisme. C'est une cause qui me touche beaucoup.

Quand vous engagez un employé ou une employée, qu'est-ce que vous recherchez chez ce dernier ou cette dernière ? Quelles sont les qualités que les gens doivent avoir ?

On cherche des gens qui ont une soif d'apprendre, des gens qui ne veulent pas « stagner » dans leur domaine. On est dans un domaine où tout évolue très rapidement. Ça prend donc des gens qui sont prêts à toujours acquérir de nouvelles connaissances. On embauche vraiment surtout en regardant le potentiel des gens. On cherche des gens qui sont capables de se développer, qui sont rigoureux, qui ont de bonnes valeurs, qui ont les habiletés dans ce qu'on recherche et qui ont les bonnes aptitudes. Il faut aussi qu'ils soient capables de se faire « coacher » et de se faire encadrer.

Lors d'une entrevue avec le Club de lecture « Affaires », vous avez affirmé que vos deux citations préférées étaient les suivantes : « En vérité, le chemin importe peu, la volonté d'arriver suffit à tout. », d'Albert Camus, et « C'est dur d'échouer, mais c'est pire de ne jamais avoir essayé de réussir. », de Theodore Roosevelt. Est-ce que vous pouvez nous parler de ces citations et de ce qu'elles représentent pour vous ?

Pour ce qui est de celle de Camus, parfois, on sait jusqu'où on veut se rendre, mais on ne sait pas quel chemin on doit prendre pour y parvenir. C'est la même chose avec les objectifs qu'on se fixe. La route n'est pas toujours toute tracée et c'est tant mieux. Ça rend les choses intéressantes. Il faut apprendre à faire des plans, à prévoir et à s'adapter. Il y a toujours des imprévus. La route parcourue est très importante parce que c'est en la parcourant qu'on apprend, qu'on se surpasse et qu'on évolue. Ce faisant, il faut toujours garder sa destination et ses objectifs en tête.

Pour ce qui est de la citation de Roosevelt, je pense qu'il ne faut pas avoir peur de l'échec. C'est sûr que ça fait mal, mais si tu as trop peur de l'échec et que tu n'essaies rien, tu ne réussiras rien, tu ne feras rien. C'est plus important essayer qu'avoir peur d'échouer.

Des échecs, en tant qu'entrepreneur, est-ce qu'on en vit beaucoup ?

Oui, j'en ai eu beaucoup. J'ai perdu beaucoup de gens avec qui j'aurais aimé collaborer plus longtemps. C'est difficile.

Il y a aussi des années qui sont plus difficiles que d'autres. On a eu 11 ans de croissance consécutive. Après ces années, ça a été un plus difficile. Quand ça arrive, il faut persévérer et ne pas s'arrêter en chemin. Ce n'est pas facile tous les jours.

Dans une même journée ou dans une même semaine, parfois, d'immenses succès côtoient d'immenses échecs.

Est-ce que la formation générale reçue au cégep vous apporte quelque chose ? Est-ce qu'elle vous a servi et est-ce qu'elle vous sert toujours ?

C'est une bonne question. Quand j'étais étudiant, j'aimais mes cours de philosophie et de littérature. Je trouvais important d'acquérir une certaine culture. Je me disais que ça allait m'aider dans mes affaires et dans mes discussions avec les gens et c'est ce qui s'est produit. Ça m'aide et ça m'a aidé. Ces cours m'ont formé.

Une chose est certaine, dans une agence comme la mienne, il faut être créatif et pour devenir créatif, il faut s'abreuver. Il faut regarder des films, lire des livres, écouter de la musique, apprendre des langues... Plus tu fais de choses, plus tu deviens créatif parce que tu fais des liens avec ce que tu as lu, ce que tu as vu et ce que tu as entendu. C'est clair que ça aide beaucoup. La créativité, ça se nourrit.

Si tu avais un conseil à donner aux étudiants et aux étudiantes qui veulent devenir entrepreneurs, lequel serait-il ?

Je leur dirais de démarrer leur projet assez rapidement et de bien s'entourer. On ne peut pas tout faire. C'est important de bien s'entourer et de trouver les bonnes personnes et les bons associés. Il ne faut pas attendre d'avoir toutes les réponses et d'être certain de tout, sinon, on ne commencera jamais. C'est en chemin qu'on va trouver des réponses. En fait, il faut commencer assez rapidement, mais pas trop rapidement. Il faut trouver le bon moment pour se lancer en affaires, mais il ne faut pas se laisser influencer par ceux qui nous disent que ce n'est pas une bonne idée. Il y a toujours des raisons pour ne pas se lancer en affaires, mais il faut oser. Il faut essayer et ne pas avoir peur de l'échec.

Est-ce que c'est payant de se lancer en affaires ? Est-ce que l'argent, c'est important ?

Faire de l'argent, c'est important, mais il ne faut pas que ça soit ton seul objectif. On s'entend : si tu ne fais pas d'argent, tu n'atteindras pas tes objectifs. Ce qui est important, c'est de faire progresser l'entreprise et que celle-ci soit rentable. Il faut faire des profits. Faire de l'argent, ça peut être motivant, mais il ne faut pas que ce soit l'objectif de ton entreprise. Si tu offres des services, il faut que tu offres des services de qualité. L'argent va venir...

Personnellement, ce que je veux, c'est bâtir une entreprise dans laquelle on est capable de faire grandir les gens et de les inciter à se développer et à se dépasser. C'est en faisant grandir l'entreprise qu'on fait grandir les gens et qu'on peut engager plus de monde. Et tout cela, c'est en ayant du succès et en faisant de l'argent qu'on peut le faire. Aussi, quand on réussit cela, on peut redonner.

Personnellement, avoir du succès me permet de redonner à des causes comme Suicide Action Montréal. C'est très important pour moi. Si je n'avais pas de compagnie et que je n'avais pas l'influence que j'ai, je n'aurais peut-être pas pu m'engager autant et je ne serais probablement jamais devenu président de cet organisme.

Cette entrevue a eu lieu à l'Espace Moebius du cégep Édouard-Montpetit en avril 2019.