

## BRASSER DES AFFAIRES EN PÉDALANT

## REMPLECE LE GOLF

Et en profitent pour établir de précieux contacts professionnels.

Les sorties sont réglées au quart de tour. Pour les membres de l'ACDA, c'est du sérieux. « On ne va pas juste se promener », avertit Gilles Dionne. Ici, on roule sur de petites bombes de carbone qui valent parfois le prix d'une voiture. Ceux qui transpirent dessus sont souvent d'anciens coureurs. L'aspect performance est omniprésent.

Cette année, l'association s'est même payé les services d'un entraîneur professionnel – celui-là même qui nous fait souffrir dans les côtes – pour les membres intéressés à améliorer leur coup de pédale ou leur comportement en peloton.

« Plus le calibre monte, plus le niveau intellectuel baisse, observe en rigolant Gilles Dionne. On assoit les gars sur une selle et on a l'impression que la testostérone remplace le sang dans le cerveau. »

Les femmes? Étant donné que le bassin de membres provient du milieu des affaires et qu'il faut être mordu de vélo pour se joindre à l'ACDA, Pierre Gagnon se réjouit du fait qu'elles représentent maintenant 25% des membres.

**« On s'est dit que l'idée pourrait passer pourvu qu'elle soit présentée dans un cadre assez sérieux et structuré. »**

Et pas les moindres. « Dominique Coderre a gagné la montée du mont Washington. Annick-Isabelle Marcoux a été championne provinciale. Lyne Bessette est déjà venue rouler avec nous. Ça donne le style », dit M. Gagnon.

Deux heures après le départ, les premiers pelotons arrivent à destination – cette fois, c'est le Domaine Chatham, à Brownsburg-Chatham, qui accueille les quelque 75 cyclistes qui ont bravé les côtes. Les cuisards de vélo luisants de sueur sont remplacés par des maillots de bain, question d'aller piquer une tête dans le bras de rivière qui borde la propriété. Après s'être défoncé sur l'asphalte sous le soleil de juillet, ça ressemble drôlement au bonheur.

Pendant ce temps, les hôtes s'occupent des athlètes. Solange distribue les brochettes de fruits frais tandis que Jean-Pierre s'installe à la table de massage pour délier les mollets fatigués. Nourrissante, hydratante, la bière est le breuvage idéal pour revigorer les cyclistes. Mais ici, c'est une excellente bière

sans alcool – la Bitburger – qui est à l'honneur. « Tu peux la descendre un peu trop vite et ce n'est pas grave », explique Pierre Gagnon.

Les méchouis tournent sur les broches, les tables sont installées à l'extérieur. On mange de bon appétit en discutant pendant qu'on fait tirer des maillots de vélo. Sylvie Berthiaume reçoit finalement son trophée soulignant son assiduité aux sorties de l'ACDA. On voulait le lui donner lors de la sortie précédente... mais elle était absente.

Les organisateurs s'en font un point d'honneur: à 20h 30, le café est sur les tables et les participants libres de partir. Parce que demain, le bureau les attend. Les derniers membres s'en vont à 21h. Cinq minutes plus tard, l'orage qu'on a redouté toute la journée éclate. « L'organisation, mon gars, triomphe Pierre Gagnon. L'ACDA, c'est ça. »



## Et les affaires?

PHILIPPE MERCURE

Vélo, baignade, massage, cocktail, table champêtre: pas de doute, l'ACDA a trouvé la recette pour passer un sacré bel après-midi. Mais les affaires, dans tout ça, se brassent-elles vraiment?

Oui, soutiennent les organisateurs. Et mieux que sur un terrain de golf.

« Un tournoi de golf, c'est 12 heures. Tu sors de là et tu as rencontré trois gars que, en fait, tu connaissais déjà », lance Gilles Dionne, un brin sarcastique.

« Quand tu es rendu à la remise des trophées, continue-t-il, tu te retrouves avec 352 personnes. Et là, c'est trop gros. C'est "salut, salut", et ça reste très superficiel. »

Selon lui, les sorties de vélo, qui réunissent chaque fois une centaine de participants, sont plus propices aux échanges. Les pelotons se forment d'eux-

**« Tu rencontres des gens, et, au moment où tu as besoin d'un service, tu penses à eux. C'est ça, le principe. »**

mêmes, selon les affinités et le calibre des participants. Au retour, les occasions de jasette sont légion, que ce soit en reprenant ses esprits dans la rivière, en descendant une Bitburger ou en dégustant un méchoui.

La Presse Affaires a bien vu quelques cartes professionnelles s'échanger à Chatham. Mais soyons franc: la plupart des conversations tournent autour du vélo.

Pour Lise Cardinal, auteure du livre *Réseautage d'affaires: Mode de vie*, ce n'est pas un problème. Le but des activités de réseautage n'est pas tant de conclure des transactions que de connaître ceux avec qui on pourra éventuellement les faire.

« On achète une personne avant d'acheter son service, souligne M<sup>me</sup> Cardinal. On fait des affaires avec des gens avec qui on a des affinités. Et ça peut être aussi subjectif qu'avoit des

enfants du même âge. Ou la même sorte de vélo. » Selon elle, en réunissant des gens qui ont une passion commune, comme le fait l'ACDA, « on a déjà franchi un gros pont. On a le même vocabulaire, souvent les mêmes moyens financiers. Ça facilite grandement les choses. »

« C'est sûr qu'on ne parle pas nécessairement d'affaires, admet Pierre Gagnon. Sauf qu'à un moment donné tu découvres qu'un membre qui est gestionnaire d'immeubles a fait affaire avec un architecte qui est membre de l'ACDA. C'est ça, le principe. Tu rencontres des gens et, au moment où tu as besoin d'un service, tu penses à eux. » D'autant plus que le réseautage ne se limite pas aux 200 membres de l'ACDA. Ceux-ci connaissent des gens qui connaissent des gens... « Partez du fait que chaque personne de 21 ans et plus a au moins 250 contacts à partager, dit Lise Cardinal. En réseautage, la question magique est: "Connaitrais-tu quelqu'un qui..." Une fois que vous l'avez posée, vous allez voir les gens se mettre à l'œuvre pour vous et, à même leur répertoire de contacts, vous mettre en relation avec d'autres. »

Bref, pour un patron, envoyer un employé pédaler un mercredi après-midi pendant ses heures de travail n'est peut-être pas aussi naïf qu'il y paraît. « Pendant toutes ces années, la qualité des contacts établis par l'entremise de l'ACDA et les références de demande de financement ont toujours justifié mon implication dans l'organisation auprès de mon employeur », dit Pierre Gagnon, de Desjardins Gestion d'actifs.

Des exemples? Un prêteur hypothécaire a confié à La Presse Affaires avoir déjà débarqué dans le bureau de son patron le lendemain d'une sortie de vélo pour faire annuler un prêt que sa firme était sur le point d'accorder à une entreprise. « Prêter de l'argent, c'est une question de confiance, explique-t-il. Et en discutant avec des avocats, on apprend parfois des choses qu'il est bon de savoir... »



## L'ABC DU BON RÉSEAUTAGE

PHILIPPE MERCURE

Lors des sorties de l'ACDA, on roule en pelotons d'un maximum de 15 cyclistes. Chacun a sa vitesse. Et son leader, qu'on appelle ici « chef de meute ».

Membre fondateur de l'ACDA, Gilles Dionne a souvent eu à diriger des pelotons. Propriétaires fonciers, gens d'affaires qui cherchent des locaux: la plupart du temps, le prêteur hypothécaire se retrouve à la tête d'un groupe bourré de clients potentiels. Mais vous ne le verrez jamais sortir un dépliant de son cuisard et le brandir sous le nez d'un collègue en train de rouler pour lui vanter ses services.

Pour Lise Cardinal, c'est pourtant l'erreur que font plusieurs en participant à des activités de réseautage: penser à court terme. « Ceux qui arrivent dans une chambre de commerce avec un écriteau dans le front qui dit "Je m'en viens me faire un client" ne se font habituellement pas beaucoup d'amis. On a peur des gens affamés. Parce qu'on a peur de se faire mordre. »

Ce qui ne veut pas dire qu'il faut tomber dans l'autre extrême. « Ce n'est pas en parlant seulement de la pluie et du beau temps et des nids-de-poule que vous allez arriver à quelque chose, avertit Lise Cardinal. Il faut générer des discussions qui amènent de l'information nouvelle. »

Et avis à ceux qui pensent « réseautage » uniquement au moment où ils se cherchent un emploi: il est trop tard. « C'est un peu comme à la banque: tu ne peux pas faire de retrait si tu n'as pas fait de dépôt avant », dit Lise Cardinal. En d'autres mots, vaut mieux commencer à bâtir son réseau au moment où l'on a quelque chose à offrir qu'au moment où l'on a besoin d'aide. Parce qu'on sera beaucoup plus porté à rendre la pareille à quelqu'un qui nous a déjà rendu service.