

Prendre des risques mesurés en tant que professionnelle – Manjit Minhas

24 mars 2022

Femmes de tête, initiative de BLG qui offre aux femmes des domaines des affaires et du droit une plateforme pour se rencontrer, collaborer et se réaliser sur le plan professionnel, a récemment organisé l'événement « **Réussir malgré la pression - Savoir prendre les bons risques au bon moment** » mettant en vedette l'entrepreneure Manjit Minhas, fondatrice de Minhas Breweries & Distillery et membre du panel de Dragon's Den à CBC.

Lors de cette séance instructive et interactive et de la période de questions qui a suivi, animées par Melissa Smith, associée du bureau de Calgary et Pascale Dionne, associée du bureau de Montréal, Mme Minhas a révélé les plus importantes leçons qu'elle a tirées de ses expériences ainsi que les manières dont elles ont contribué à son succès en affaires; elle a notamment expliqué comment prendre des risques mesurés et calculés et abordé l'importance du mentorat et de la négociation.

Mme Minhas a fait ses premiers pas dans le monde de l'entrepreneuriat de façon plutôt singulière. En 1993, lorsqu'elle avait 13 ans, son père, ingénieur pétrolier au sein d'une grande société pétrolière, a été mis à pied. Il a alors pris un risque calculé et ouvert son propre magasin de produits alcoolisés afin de subvenir aux besoins de sa famille. En travaillant pour son père, Mme Minhas a découvert qu'il existait un marché spécialisé en Alberta pour des spiritueux de première qualité à prix raisonnable. Avec le soutien et l'encadrement de leurs parents, elle et son petit frère ont mis leur argent en commun et dressé un plan d'affaires afin de combler cette lacune sur le marché.

D'ailleurs, Mme Minhas a souligné lors de notre discussion l'importance de s'entourer d'un·e mentor·e pour obtenir du soutien et gagner en confiance. Quiconque est en mesure de contribuer à l'atteinte de vos objectifs personnels ou professionnels peut vous servir de mentor·e : un·e proche, un·e collègue ou une personne qui vous inspire, par exemple. En travaillant avec un·e mentor·e, vous aurez l'occasion d'échanger des idées, de vous confier et de vous faire orienter dans la bonne direction. Étant donné que les relations de mentorat sont généralement plus courantes dans les milieux dominés par les hommes, Mme Minhas aime prendre de jeunes entrepreneures sous son aile et leur offrir de l'aide. Selon elle, les véritables leaders n'hésitent pas à partager leur savoir pour former d'autres leaders.

La prochaine étape pour les Minhas était de trouver un produit à offrir aux consommateurs. N'ayant aucune piste au Canada, ils se sont tournés vers les États-Unis. Mme Minhas s'est rendue au Texas pour assister à un congrès de distillateurs; en une journée, elle a présenté son idée plus de 50 fois, sans succès. Elle n'a toutefois pas abandonné. Le lendemain, elle a talonné un acteur important du secteur et réussi à obtenir une quinzaine de minutes de son temps; les arguments de vente de Mme Minhas l'ont finalement convaincu, et, interpellé par sa détermination, il a accepté d'être son fournisseur. Mme Minhas s'est ensuite assurée de négocier des modalités de paiement et de les noter sur une serviette de table.

À ses yeux, la négociation est importante dans toutes sortes de situations, sur le plan tant personnel que professionnel. Elle estime qu'il est rare de se faire offrir ce que l'on mérite, et qu'il faut plutôt négocier pour obtenir ce que l'on veut; savoir miser sur soi constitue un atout précieux.

Mme Minhas a suivi les traces de son père en prenant des risques de manière avertie et mesurée. Son entreprise, qui ne comptait à l'origine que deux employés, est maintenant la 10^e distillerie en importance au monde et emploie des milliers de personnes. Elle recommande à tous et à toutes de trouver le courage de tenter quelque chose de nouveau, de changer de domaine ou de sortir de sa zone de confort. En nous racontant son parcours, elle nous a montré que de se mettre dans des situations inconfortables, et même d'échouer, lui a permis de gagner en talent, en compétences, en connaissances et en confiance, et de croire en elle plus que jamais.

Dans le monde des affaires, les femmes ont-elles davantage d'obstacles à surmonter que les hommes?

Pour Mme Minhas, la réponse ne fait aucun doute : les entrepreneures sont effectivement confrontées à plus de défis que leurs homologues masculins. Cette constatation se base notamment sur trois éléments : le manque de ressources financières, les attentes envers les femmes et l'accès limité à des réseaux de soutien professionnels.

Comme le démontrent les données du marché, l'un des principaux obstacles à surmonter pour les femmes dans le milieu des affaires est que les hommes ont généralement accès à beaucoup plus de financement et de ressources financières, notamment du capital de risque ou des prêts.

Puisque l'on attend souvent des femmes qu'elles assument un rôle d'aidante ou accordent plus de temps que les hommes à leurs enfants, la conciliation travail-famille peut aussi s'avérer problématique dans plusieurs situations. Comme l'explique Mme Minhas, les horaires dans le monde de l'entrepreneuriat ne sont jamais les mêmes; pour certaines femmes, il s'avère donc particulièrement difficile de trouver un équilibre entre leurs responsabilités personnelles et professionnelles.

Elle a également souligné que les femmes ont habituellement moins d'occasions d'obtenir du mentorat et du parrainage, de réseauter ou d'établir des réseaux de contacts dans leur secteur d'activité.

« Il n'est certainement pas impossible pour les femmes de gravir les échelons et de faire tomber les barrières, mais il est indéniable qu'elles doivent travailler plus fort que les hommes pour y arriver », a-t-elle conclu.

Comment savoir si notre entreprise est sur la voie de la réussite?

Pour Mme Minhas, le changement est important : si votre entreprise n'est plus la même qu'à vos débuts, c'est un bon signe que vous évoluez et que vous avez du succès. Elle a notamment suggéré de surveiller les indicateurs suivants :

- Vos objectifs, vos responsabilités et votre style de leadership s'améliorent ou évoluent.
- Vous recrutez activement du personnel et vos stratégies de marketing de même que celles liées à votre image de marque et au recrutement sont toutes en harmonie.
- Vos réseaux personnel et professionnel s'élargissent.
- Votre réputation vous précède et les gens ont confiance en ce que vous avez à dire sur le leadership et les tendances actuelles.
- Vos erreurs ou vos échecs ne vous découragent pas et ne vous donnent pas envie d'abandonner.

Comment arrivez-vous à composer avec les attentes de la société envers les femmes et à vous accomplir en tant qu'entrepreneure?

« Il y a longtemps, j'ai accepté le fait que certaines personnes ne m'aimeront pas », a répondu Mme Minhas. Selon elle, les femmes doivent rester fidèles à elles-mêmes et à leurs valeurs, même si cela signifie qu'elles ne plairont pas à tout le monde et que leurs opinions ne feront pas l'unanimité.

Enfin, elle considère que le plus important est de toujours établir ses propres objectifs en fonction de ce que l'on souhaite accomplir; elle accorde une importance particulière à la communication claire de ses limites et de ce qui n'est pas négociable.

Par

[Melissa Smith, Pascale Dionne](#)

Services

[Femmes de tête](#)

BLG | Vos avocats au Canada

Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. (BLG) est le plus grand cabinet d'avocats canadien véritablement multiservices. À ce titre, il offre des conseils juridiques pratiques à des clients d'ici et d'ailleurs dans plus de domaines et de secteurs que tout autre cabinet canadien. Comptant plus de 725 avocats, agents de propriété intellectuelle et autres professionnels, BLG répond aux besoins juridiques d'entreprises et d'institutions au pays comme à l'étranger pour ce qui touche les fusions et acquisitions, les marchés financiers, les différends et le financement ou encore l'enregistrement de brevets et de marques de commerce.

blg.com

Bureaux BLG

Calgary

Centennial Place, East Tower
520 3rd Avenue S.W.
Calgary, AB, Canada
T2P 0R3

T 403.232.9500
F 403.266.1395

Ottawa

World Exchange Plaza
100 Queen Street
Ottawa, ON, Canada
K1P 1J9

T 613.237.5160
F 613.230.8842

Vancouver

1200 Waterfront Centre
200 Burrard Street
Vancouver, BC, Canada
V7X 1T2

T 604.687.5744
F 604.687.1415

Montréal

1000, rue De La Gauchetière Ouest
Suite 900
Montréal, QC, Canada
H3B 5H4

T 514.954.2555
F 514.879.9015

Toronto

Bay Adelaide Centre, East Tower
22 Adelaide Street West
Toronto, ON, Canada
M5H 4E3

T 416.367.6000
F 416.367.6749

Les présents renseignements sont de nature générale et ne sauraient constituer un avis juridique, ni un énoncé complet de la législation pertinente, ni un avis sur un quelconque sujet. Personne ne devrait agir ou s'abstenir d'agir sur la foi de ceux-ci sans procéder à un examen approfondi du droit après avoir sopesé les faits d'une situation précise. Nous vous recommandons de consulter votre conseiller juridique si vous avez des questions ou des préoccupations particulières. BLG ne garantit aucunement que la teneur de cette publication est exacte, à jour ou complète. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite sans l'autorisation écrite de Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. Si BLG vous a envoyé cette publication et que vous ne souhaitez plus la recevoir, vous pouvez demander à faire supprimer vos coordonnées de nos listes d'envoi en communiquant avec nous par courriel à desabonnement@blg.com ou en modifiant vos préférences d'abonnement dans blg.com/fr/about-us/subscribe. Si vous pensez avoir reçu le présent message par erreur, veuillez nous écrire à communications@blg.com. Pour consulter la politique de confidentialité de BLG relativement aux publications, rendez-vous sur blg.com/fr/ProtectionDesRenseignementsPersonnels.

© 2025 Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. Borden Ladner Gervais est une société à responsabilité limitée de l'Ontario.