

Les prémices...

Saisir un monde d'opportunités

Albert Dang-Vu, Martin Gagnon et Simon Audet se découvrent des affinités et des valeurs communes alors qu'ils travaillent chez Copernic. À l'époque, Albert est vice-président technologies, alors que Martin et Simon œuvrent à la conception de logiciels.

En 2005, la société Mamma.com, inscrite à la bourse NASDAQ, achète Copernic. Dès lors, la culture d'entreprise change drastiquement, au grand dam des trois camarades de travail.

« L'un des éléments déclencheurs a été qu'on n'était plus bien dans cet environnement de travail. On n'avait pas envie de travailler sur des projets qui n'avaient pas d'impact ! »

Ils décident lors d'une réunion de démarrer une entreprise en phase avec leurs valeurs et leurs idéaux.

« Quand l'occasion de développer des applications pour iPhone s'est présentée, on a décidé de vider nos comptes de banque pour acheter des ordinateurs Apple. »

La triade saute sur cette occasion d'affaires. Ce filon qui semble lucratif est directement lié à leurs champs d'intérêt. Ils s'attellent à la tâche afin de développer de nouvelles applications de produits numériques mobiles.

Projet

**« Nous avons
pris les moyens
pour être prêts ! »**



Une application mobile 2.0 : Vendu !

L'une de leurs premières réalisations est une application mobile qu'ils revisitent pour DuProprio.

« On s'est filmés en train de faire planter l'application, la version initiale qu'on n'avait pas créée. Puis, on a envoyé cette vidéo au fondateur de DuProprio. »

Vendu ! Ils ont leur premier contrat d'envergure. Un contrat qui s'avère déterminant. Le lancement de l'application mobile de ce service immobilier réputé est donc reporté en raison des failles décelées... Les trois associés ont le mandat de la refaire.

« On l'a refaite de **A à Z** ! »

Les entrepreneurs deviennent des pionniers dans le développement d'applications mobiles qui nécessitent une carte interactive.

« Ça n'existe pas à l'époque. »

Rapidement, leurs idées innovantes ne passent pas inaperçues. L'application DuProprio version améliorée pour téléphone intelligent met en lumière le talent de ses concepteurs, qui reçoivent une vague de reconnaissance sur laquelle ils surfent habilement.

« **À un certain moment, nos applications étaient présentées dans l'une des publicités d'Apple.** »

Pionnier

Toute cette effervescence est un réel tremplin pour les trois coéquipiers, qui plongent dans l'aventure Mirego tête première !

« Ça nous a vraiment mis sur la carte ! »



Honor your engagements

À leurs débuts, la triade techno n'a pas le luxe de refuser des contrats

Ils travaillent d'arrache-pied pour satisfaire leurs clients et respecter les devis proposés

« Parfois, on acceptait un mandat qu'on estimait à x et en définitive, on avait mal compris ce que voulait le client et c'était douze fois plus cher. » La seule façon pour les entrepreneurs de se sortir de ce guêpier est de travailler douze fois plus fort.

« On clonait nos heures ! »

L'expérience leur permet de mieux définir leurs compétences et de mieux cerner les besoins de la clientèle.

« Ça a pris une couple d'années avant de trouver le *sweetspot*, à savoir quels sont les produits qu'on souhaite développer qui auront le plus d'impact et avec quels genres de clients on veut travailler. »

Toujours au commencement de l'aventure, une autre source de stress substantielle est la gestion du cashflow. Cet élément pose de nombreux défis.

« Si l'entreprise croît trop vite et que tu n'as pas beaucoup de clients, comment s'assurer d'avoir un cashflow qui nous donne une certaine sécurité ? »

« Est-ce qu'on embauche pour avoir plus de clients, ou est-ce qu'on embauche parce qu'on a plus de clients ? C'est le paradoxe de l'œuf ou de la poule. »

Quand l'adversité s'invite

Les trois cofondateurs sont toutefois confrontés à deux défis majeurs : l'alignement et la communication. « Plus il y a de membres dans l'équipe, plus ces enjeux peuvent devenir complexes. »

À certains moments, les associés se boudent, puisqu'ils vivent des frustrations liées à leurs attentes, et conséquemment, à un manque d'alignement dans leur façon d'atteindre certains objectifs professionnels.

« C'est correct que chacun ait ses contraintes, mais à un moment donné, il faut qu'il y ait des discussions... »

Une psychologue organisationnelle, des livres portant sur la psychologie des relations humaines ainsi que les conseils des membres du comité consultatif contribuent à démêler tous ces noeuds relationnels.

« *The five language of love*, ce livre m'a appris bien des affaires. Il y a des gens qui aiment recevoir des cadeaux et d'autres qui aiment être remerciés. Il faut comprendre ça pour mieux comprendre l'humain. »

Tous les membres de l'équipe de gestion complètent un test psychométrique afin de mieux cerner la personnalité de chacun. À travers des rencontres individuelles et d'équipe ainsi que des mises en situation, les habiletés relationnelles de tous s'affinent. « On a fait cette démarche avec transparence en partageant nos résultats. Je pense que d'ouvrir une discussion et de connaître les vulnérabilités de tous, c'est passer à un autre niveau ! »



Être sélectif



Un regard objectif

S'il est une chose que les acteurs de Mirego feraient autrement, c'est bien de créer un comité consultatif plus tôt...

Albert prodigue souvent ce conseil aux entrepreneurs néophytes : « Ayez recours à un comité consultatif. Ça donne un point de vue externe. » Les rétroactions des membres qui siègent au comité sont précieuses pour les membres de Mirego et leur permettent d'évoluer.

« C'est bénéfique d'avoir du *feedback* de façon structurée, d'avoir l'humilité d'accepter que quelqu'un de l'externe regarde tes chiffres. Ça entraîne des **réflexions**, ça t'aide à ne pas répéter les mêmes erreurs ou à ne pas faire celles des autres ! »

Vision et valeurs...

Un exercice introspectif

Lors des premières années d'existence de Mirego, Albert souligne auprès de ses coéquipiers l'importance de définir la culture d'entreprise et les valeurs prônées.



C'est ce qui façonne, au fil du temps, ce qu'on appelle communément « l'expérience Mirego ». Expérience vécue tant par les membres de l'équipe que par leurs clients.

« On a pris une pause et on a fait une introspection. Qu'est-ce qui était important pour nous ? Mériter la confiance, faire plus avec moins. C'étaient des valeurs qu'on avait dans notre quotidien. Créer un environnement de travail plaisant était notre mission. »

La culture d'entreprise s'articule autour de huit valeurs fondamentales qui définissent l'essence même de ce qu'est Mirego et de ce vers quoi elle tend. Gagner en équipe, surpasser les attentes, oser innover et surprendre, prendre plaisir à s'adapter aux changements, être passionné et authentique font partie intégrante des valeurs Mirego.

Au-delà de la compétence, c'est l'adhésion à ces valeurs qui fait toute la différence !



Être au *diapason*

Albert, Martin et Simon sont unanimes, ce qu'ils ont contribué à créer de plus précieux au sein de l'entreprise, c'est cette équipe d'exception dont ils sont extrêmement fiers.

« On a bâti une grande équipe ultra-compétente qui est d'attaque pour des projets qui ne sont pas à la portée de tous ! »

Les membres de l'équipe incarnent les valeurs Mirego et œuvrent en harmonie vers un objectif commun : innover dans le plaisir afin de façonnner un monde meilleur. Bien que les compétences et l'expertise soient accueillies à bras ouverts chez Mirego, la personnalité des aspirants est tout aussi cruciale... voire davantage ! « On embauche les gens pour l'attitude avant les aptitudes. Dans notre processus de recrutement, on ne fait aucune concession sur ce point. »

À leurs débuts en 2008-2009, lorsqu'il est temps d'embaucher un nouveau membre Mirego, Albert se pose la question suivante : est-ce que ce serait agréable d'aller prendre un verre avec cette personne ? En d'autres termes, est-ce une personne agréable à côtoyer ? Ainsi, les dirigeants voient au-delà de la compétence pour trouver des individus qui incarnent et adoptent les valeurs Mirego.

C'est cette adéquation qui crée un environnement de travail où il fait bon être et une cohésion d'équipe qui permet de traverser des tempêtes.

Bien que le processus d'embauche soit actuellement très structuré, l'intention derrière cette réflexion subsiste.

Valeurs



« Il faut que la personne soit compatible avec notre culture d'entreprise, qu'elle partage nos valeurs, qu'elle veuille être là à long terme, et surtout pour les bonnes raisons ! »

On n'utilise pas le terme « employé » chez Mirego, mais plutôt membre de l'équipe ou coéquipier. Chaque membre est traité avec respect, sur un même pied d'égalité. Albert ne privilégie pas le *management vertical* au sein duquel le processus décisionnel est strictement descendant.

« Tous les membres de l'équipe bâissent ensemble. Chacun a son rôle pour réussir en équipe et non pas pour travailler à la réussite de l'employeur. »

Petit clin d'œil à de grands mentors

Les associés tirent avantage du soutien et des judicieux conseils de plusieurs mentors dans leur parcours professionnel.

Martin Bouchard, le fondateur de Copernic et actuellement aux commandes de QScale, est l'un de ceux-ci.

Jean Laflamme, de Meubles South Shore, qui les a aidés à définir leur culture organisationnelle. **Jean-Marc De Jonghe**, qui a contribué à alimenter des réflexions d'affaires portant notamment sur leurs produits et l'innovation. **Jean Bélanger**, président de Premier Tech, qui a siégé au comité consultatif.

Ils ont pu tirer profit de l'expertise financière de **Mélissa Gilbert** — VP finance chez Beneva. Sans oublier **Nicolas Bouchard**, fondateur de DuProprio, qui les a éclairés quant aux tenants et aboutissants de l'entrepreneuriat.

« On a une équipe de feu, un comité consultatif hors pair. Ce sont tous des gens qui ont le cœur sur la main, qui ont des *business* dans lesquelles la culture d'entreprise est forte. »

D'être bien entourés leur permet de devenir de meilleurs entrepreneurs et, par le fait même, de meilleures personnes. Ces mentors de qualité deviennent des amis au fil du temps.



Un regard objectif

Tous les associés proviennent des membres de l'équipe, lesquels œuvrent au sein de l'entreprise. Nul besoin de solliciter des gens à l'externe. Ce sont des personnes d'exception qui ont démontré par leur savoir-être et leur savoir-faire qu'ils étaient de dignes ambassadeurs de Mirego.

« Si on cherche un VP expérience client, on va attribuer ce rôle à un membre qui a grandi avec nous, qui a démontré qu'il se souciait de la *business* comme s'il s'agissait de la sienne. »

Se célébrer pour mieux rayonner

En 2016, les membres de l'équipe Mirego unissent leur voix et créent un *culture book*, un recueil inspiré des expériences de chacun des membres.

« On a demandé à tout le monde d'écrire sur la culture de l'entreprise. »

Tout ce qui représente la culture de Mirego de près ou de loin est célébré... puisqu'on y trouve même une excellente recette de sauce à poutine. Des thèmes tels que « Qu'est-ce que c'est que d'accepter la défaite ? », « Saviez-vous que... ? » sont abordés. Le recueil est envoyé aux membres de l'entreprise ainsi qu'à des clients par voie postale.

Ce projet de *culture book* connaît un succès retentissant. Il a un impact majeur sur le recrutement et sur le démarchage de clients, parce que les gens s'identifient à ce qui est véhiculé.

clubs sociaux



« Ça nous a aidés à nous faire connaître. On ne le faisait pas pour cette raison. On l'a créé parce qu'on trouvait ça cool pour l'équipe. »

Contre toute attente, ce recueil a pour effet d'encourager certains entrepreneurs à démarrer leur entreprise.

« Des gens m'ont dit que de prendre connaissance de notre *culture book* les a motivés à s'émanciper professionnellement. C'est gratifiant d'avoir un tel impact ! »

Les mireclubs

Les associés de Mirego lancent l'idée des Mireclubs afin de cultiver et d'approfondir les liens entre les membres de l'entreprise. Il s'agit donc de clubs sociaux au sein desquels les membres se rencontrent en chair et en os pour échanger et participer à une activité. Dégustation de vin, poker, tricot, sushis, ski de fond, vélo sont des activités proposées.

« Les gens choisissent une activité qui les intéresse et forment un club social. Mirego paie une partie de cette activité. »

Plusieurs membres privilégient le travail à domicile à temps plein. Les Mireclubs leur permettent donc de sympathiser avec leurs coéquipiers en présentiel. De surcroît, les Mireclubs sont un excellent moyen de célébrer la culture de l'entreprise et de consolider les liens entre les membres, notamment lors de la pandémie et en ère post-COVID.

En coulisse...



Guerrier
au grand
cœur

Albert Dang-Vu
Cofondateur, coprésident

Entrepreneur autodidacte passionné qui met l'humain au centre de ses priorités, Albert est un gestionnaire flexible et compréhensif. Pourvu d'un fort caractère, il ne passe pas par quatre chemins pour exprimer le fond de sa pensée.

Son authenticité, sa vision, son audace et son engagement en font un bon leader qui pousse constamment les limites des possibles. Doué pour la gestion de crise, la frénésie découlant de ces moments lui insuffle motivation et vivacité. Il se décrit d'ailleurs comme un *wartime CEO*.

Entrepreneurs de cœur

« Quand les problèmes arrivent, c'est là que ça devient intéressant, parce qu'il y a des défis et on essaie de les relever. »

Il s'occupe désormais du versant stratégique à long terme de Mirego et Premier Tech Digital, et n'est plus impliqué dans les opérations courantes.

Albert est très engagé au sein de la communauté entrepreneuriale québécoise. En 2015, il est récipiendaire du Grand Prix de l'Entrepreneur Ernst & Young pour le Québec dans la catégorie Technologie de l'information.

« Je n'ai jamais été fan de prix et de concours. C'est agréable de recevoir un prix, cependant, ce n'est pas notre motivation première. Les prix, on les partage avec les gens afin de montrer la fierté de l'équipe Mirego ! »





Geek
passionné

Martin Gagnon

**Cofondateur, directeur,
développement mobile**

Martin est férus de technologie et présente d'impressionnantes aptitudes dans ce domaine. Il se qualifie de gars très technique. Il met son expertise en tant que développeur de logiciels au profit de l'équipe de recherche et de développement. Passionné, c'est un être d'une grande intensité qu'on apprécie pour son côté rassembleur et sa verve assumée.

« Il parle avec ses tripes ! »

Sportif de haut niveau, il a participé aux Mondiaux d'Ultimate Frisbee. Martin vise l'atteinte d'objectifs élevés. « Il n'aime pas perdre, mais ce n'est pas un mauvais perdant. »

Très engagé dans le transfert des connaissances, il prend sous son aile la formation continue de l'équipe mobile.

« On a une communauté technique chez MIREGO, où on organise des *meetings* bihebdomadaires lors desquels on présente de nouvelles technologies que l'on s'amuse à tester. On partage nos essais fructueux et infructueux. Toutes ces discussions génèrent des idées ! »



Allié
polyvalent

Simon Audet

Cofondateur

Foncièrement généreux et tout aussi intense que ses deux acolytes, Simon est qualifié de travailleur acharné par ses pairs. Ce bourreau de travail carbure aux nouveaux défis et a appris à la dure qu'il est parfois sain d'accepter l'aide de ses coéquipiers.

« On a tous des personnalités super fortes. À nos débuts, on en menait large. On voulait tous prouver qu'on pouvait en prendre plus. Moi le premier, je ne disais jamais non. Ce mot ne faisait pas partie de mon vocabulaire ! »

Au début de l'aventure Mirego, Simon est responsable du développement des affaires et s'est retiré des opérations courantes en 2018, année où il se consacre entièrement au projet Omerlo, démarré quelques années auparavant.

« Aujourd'hui, je suis très fier de faire partie de l'histoire de cette belle entreprise. J'y ai relevé plusieurs défis, j'y ai appris énormément, et surtout, j'y ai développé des amitiés qui seront toujours là. »

« Après ma famille, Mirego est probablement l'une de mes plus grandes fiertés, jusqu'à présent, dans mon parcours professionnel ! »



Une esquisse de l'avenir...

S'allier pour façonner un monde meilleur

En mars 2021, la société multinationale Premier Tech devient l'actionnaire majoritaire de Mirego. De se rallier à cette organisation, qui épouse les mêmes valeurs que Mirego, permet d'élargir le champ des possibles.





« L'alliance avec Premier Tech, c'était pour avoir plus d'impact. Concevoir des produits numériques, c'est une chose, mais d'accéder à des marchés auxquels personne n'a accès, on trouvait ça intéressant ! »

Premier Tech est une entreprise qui se penche sur des enjeux environnementaux, comme le traitement des eaux usées. Mirego aspire à s'allier à cette mission et souhaite concevoir, en partenariat, des produits numériques qui amélioreront la vie des humains.

« Comment peut-on utiliser notre expertise pour créer des outils, des technologies, des nouveaux produits plus intelligents qui vont améliorer la vie des gens tout en ayant le plus d'impact possible ? »

Telle est la noble quête des membres de Mirego pour les années à venir.

« Bâtir un monde meilleur, c'est faire de petites choses qui auront un grand impact à long terme. Si on améliore la nutrition, l'environnement, la gestion des eaux et d'autres sphères reliées à PT, ça améliorera la longévité de la planète. On rend aussi la vie des gens et celle de nos enfants meilleure. C'est ce qui est stimulant pour le futur ! »



MIREGO

2327, boul. du Versant-Nord, bureau 200
Québec (Québec) G1N 4C2

1 888 437-4258

info@mirego.com



Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Evelyne Bilodeau
Conception graphique : Liliane Racine
Révision : Marcelle Racine