

Introduction à l'économie

Comment devenir entrepreneur ?

Unité 9A - Démarrer

Leçon 1 - Démarrage

"La façon de commencer est d'arrêter de parler et de commencer à faire.

- Walt Disney

Vue d'ensemble :

Les entrepreneurs gagnent de l'argent en créant de la valeur et en répondant aux besoins des autres. Les entrepreneurs qui réussissent sont à la fois des créateurs de richesse et des résolveurs de problèmes. Dans ce module, les étudiants participeront à des activités pratiques pour pratiquer l'entrepreneuriat en tant qu'activité (création d'entreprise) et l'entrepreneuriat en tant que mode de pensée (innovation, dynamisme, créativité). L'une des meilleures façons pour les étudiants d'apprendre est l'expérience pratique. La création d'une entreprise permet aux étudiants d'acquérir des compétences importantes pour la vie. Tout le monde peut créer une entreprise. Il n'est pas nécessaire d'être créatif. Vous n'avez pas besoin d'avoir la prochaine grande idée. Vous n'avez pas besoin d'avoir beaucoup d'argent. Il n'est pas nécessaire de prendre beaucoup de risques.

Dans ce module, les étudiants en apprendront davantage sur la façon de se lancer dans l'entrepreneuriat. Ils apprendront à créer un plan, à fixer des objectifs et à travailler pour les atteindre.

Concepts et termes :

- Modèle d'entreprise
- Plan d'affaires
- Modèle de distribution
- L'esprit d'entreprise

Objectifs :

Les étudiants seront capables de...

- Commencer à penser avec un état d'esprit entrepreneurial
- Identifier les opportunités commerciales et proposer des idées d'entreprises qu'ils peuvent créer et gérer
- Développer et évaluer un modèle d'entreprise

- Comprendre les facteurs et les caractéristiques qui mènent au succès
- Comprendre comment tirer les leçons de l'échec et se positionner pour échouer de la bonne manière
- rechercher de manière indépendante des outils et des ressources pour les aider à développer leur activité

Normes connexes :

Norme 14 : L'esprit d'entreprise - Les entrepreneurs prennent le risque calculé de créer de nouvelles entreprises, soit en se lançant dans de nouvelles entreprises similaires à celles qui existent déjà, soit en introduisant de nouvelles innovations. L'innovation entrepreneuriale est une source importante de croissance économique.

Norme 15 : Croissance économique - L'investissement dans les usines, les machines, les nouvelles technologies, ainsi que dans la santé, l'éducation et la formation des personnes stimule la croissance économique et peut augmenter les niveaux de vie futurs.

Description:

Dans cette leçon, les élèves regarderont deux brèves vidéos qui encouragent et motivent les élèves à créer une entreprise. L'entrepreneuriat et les petites entreprises jouent un rôle essentiel dans la croissance économique. Les élèves réfléchiront ensuite à des idées d'entreprises pour adolescents. Les liens figurant dans la section Ressources complémentaires à la fin de la leçon fournissent d'autres idées d'entreprises et des outils pour la création d'une entreprise.

Temps nécessaire : 45 min

Matériel requis : Connexion Internet, instrument d'écriture

Conditions préalables : Aucune

8.1.A - Regardez la vidéo suivante et discutez-en en vous aidant des questions ci-dessous [5 min] :

Transcription de la vidéo



Faites-vous partie des 1% ? Si vous gagnez plus de 34 000 dollars par an, vous faites partie des 1% les plus riches du monde. Tel est le pouvoir de la liberté économique. Les habitants des pays les plus libres économiquement gagnent en moyenne huit fois plus que les habitants des pays les moins libres. Les pauvres gagnent dix fois plus. Dans les pays les plus libres, les droits civils sont mieux protégés, le chômage est moins élevé et la durée de vie moyenne est supérieure de près de 20 ans.

D'une manière générale, nous constatons une relation étroite entre la liberté économique et la qualité de vie des gens. Les États-Unis étaient l'un des leaders mondiaux en matière de liberté économique, mais leur classement s'est dégradé. Il est prévu qu'il se dégrade encore davantage. Le choix nous appartient. Allons-nous continuer à tomber ou nous relever ? Participez à la discussion sur www.economicfreedom.org.

"Les entrepreneurs potentiels ne manquent pas d'obstacles. L'incertitude économique et réglementaire augmentant le coût de la création d'une entreprise, de nombreux chefs d'entreprise potentiels restent sur la touche. Malgré ces facteurs dissuasifs, Jim Garland, propriétaire d'une petite entreprise, recommande toujours aux entrepreneurs en herbe de "se lancer". Le risque de se lancer dans une nouvelle entreprise s'accompagne d'un potentiel de récompense important. Et pas seulement pour l'entrepreneur, mais pour la société dans son ensemble. L'Amérique est un pays construit par ceux qui sont prêts à prendre des risques et c'est de ce type de personnes dont nous avons besoin pour lancer des entreprises, créer des emplois et relancer l'économie".

Questions à débattre: Prenez le risque. Soyez un entrepreneur.

1. Quels sont les principaux obstacles auxquels les entrepreneurs sont confrontés ?

- a. Les entrepreneurs sont confrontés à de nombreux défis, notamment
 - l'incertitude quant aux conditions futures du marché
 - Incertitude causée par les réglementations et les taxes imposées par le gouvernement
 - Coûts de démarrage et risques liés à la création d'une entreprise
- b. Se commencer à réfléchir aux moyens de créer une entreprise en minimisant les risques et les frais de démarrage. Nous discuterons de ces idées dans les prochains cours.

2. Pensez-vous que le risque en vaut la peine ? Êtes-vous prêt à relever le défi que représente la création d'une nouvelle entreprise ?

- a. La création d'une entreprise est une entreprise noble. Les entrepreneurs créent de la richesse et des emplois. Ils travaillent également très dur pour répondre aux besoins de la communauté.
- b. La création d'une entreprise est un défi. Il faudra de la persévérance, de l'autodiscipline et beaucoup de travail.
- c. La création d'une entreprise peut également être très gratifiante.
- d. Les entrepreneurs acquièrent des compétences précieuses au fur et à mesure qu'ils construisent leur entreprise. Dans la *Leçon 2 - Développer votre modèle d'entreprise*, nous expliquerons que vous pouvez créer une entreprise en prenant peu de risques.

L'esprit d'entreprise et les petites entreprises font progresser l'économie. Les entrepreneurs peuvent gagner beaucoup d'argent. Ils se servent eux-mêmes en servant bien les autres.

8.1.B - Regardez la vidéo suivante et discutez-en en vous aidant des questions ci-dessous [10 min] :

La vidéo [Kauffman Sketchbook - "Go Be An Entrepreneur" \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=Kd8j8j8j8j8) est en anglais seulement et la question de discussion ci-dessous vous aidera à le comprendre. Voici un résumé en français

L'auteur explore les idées et les conseils d'entrepreneurs chevronnés. L'un des épisodes met en vedette **Geoffrey Clapp**, un entrepreneur en technologie de la santé et conseiller chez Rock Health. Dans cet épisode, Geoffrey Clapp partage ses réflexions sur la création et la gestion d'une entreprise.

« Geoffrey Clapp, entrepreneur en technologies de la santé et conseiller auprès de Rock Health, ancien directeur de la technologie et chef de l'exploitation chez Health Hero Network Inc., directeur de l'ingénierie chez Eastman Kodak, Kodak Imagination Works et ingénieur principal chez Apple Computer, Inc., discute de ses philosophies en matière d'entrepreneuriat. »

Discussion Questions: Go Be An Entrepreneur

1. Quelles sont les questions clés que vous devez commencer à vous poser lorsque vous créez votre entreprise ?

1. Quel est le problème que je résous ? (par exemple, comment est-ce que je crée de la valeur ?)
2. Combien d'argent vais-je gagner ? (par exemple, est-ce que cela va m'aider à compléter mes activités de loisirs ou est-ce que cela va être un emploi à plein temps).
3. Ai-je l'équipe adéquate pour atteindre mes objectifs ?
4. Quel est mon modèle de distribution ? (par exemple, comment vais-je acheminer mon produit ou service du producteur au client ?)

2. À votre avis, pourquoi tant de gens ont-ils une idée d'entreprise, mais ne la lancent jamais ?

1. De nombreux entrepreneurs sont bloqués dans la planification de leur entreprise. Ils ne démarrent jamais leur entreprise.
2. Peut-être sont-ils intimidés ou peu sûrs d'eux.
3. Ils attendent peut-être le bon moment. Si seulement *cela* se produit, alors je lancerai mon entreprise...
4. Geoffrey Clapp encourage les entrepreneurs à "sortir de la théorie et à construire quelque chose. Faire en sorte que quelque chose se produise".

3. Quelles sont les choses que vous pourriez commencer à faire dès maintenant pour développer votre entreprise ?

1. Geoffrey Clapp mentionne que les grandes startups parlent à leurs utilisateurs. Vous pouvez commencer à parler à des clients potentiels pour obtenir leur avis sur votre idée ou votre entreprise.
2. Geoffrey mentionne également l'importance d'avoir de bons mentors. Les mentors doivent être en mesure de vous aider à recruter votre équipe, à fournir des commentaires sur votre modèle d'entreprise, à développer votre modèle de distribution et à évaluer l'adéquation de votre produit avec le marché. Commencez par identifier les mentors qui peuvent vous conseiller sur votre entreprise et demandez-leur s'ils souhaitent devenir votre mentor.
3. Commencez à construire quelque chose. Commencez à résoudre un problème ou à élaborer une solution que vous pourrez commencer à tester dans de petites zones.

Pour cette activité, les élèves se répartissent en groupes et passent 15 minutes à réfléchir à une liste d'au moins 10 idées d'entreprises qu'ils pourraient créer. Ils passeront 15 minutes supplémentaires à partager leurs résultats avec la classe.

8.1.C - Effectuez l'activité suivante et préparez-vous à discuter de vos résultats avec la classe [30 min] :

Activité: Générer des idées d'entreprise

Dans le module 1, nous avons réalisé une activité intitulée *Servir les autres dans votre communauté* au cours de laquelle nous avons identifié des possibilités de créer une entreprise pour aider à répondre à un besoin dans votre communauté. À l'aide des leçons tirées des modules 1 à 7, nous allons maintenant développer cette ligne de pensée pour générer des idées de création d'entreprise.

1. Lisez les suggestions ci-dessous et dressez une liste d'au moins dix entreprises que vous pensez pouvoir créer de manière réaliste. Voici une liste de questions à vous poser lorsque vous réfléchissez à vos idées d'entreprise :

- Quel est le problème que je peux résoudre ?
- Quelles sont mes compétences ? Qu'est-ce que j'aime faire ?
- De quelles ressources aurais-je besoin pour créer cette entreprise ? Y a-t-il quelqu'un qui peut m'aider ?
- Combien cela coûtera-t-il ? Quelles sont les entreprises que je peux lancer sans grandes dépenses de démarrage ?
- Quelles sont les entreprises que je peux créer et qui me permettraient de tester le marché à petite échelle pour voir si les gens sont prêts à payer pour ce produit ou ce service ?
- S'agit-il d'une entreprise que je peux réellement créer ? Remarque : dans la prochaine leçon, vous élaborerez un modèle d'entreprise pour l'une des idées d'entreprise que vous avez générées au cours de cette activité.

Les élèves peuvent explorer ces sites Web pour trouver des idées d'entreprises qu'ils peuvent créer dès aujourd'hui. En parcourant ces sites, demandez aux élèves d'identifier les outils qu'ils jugent utiles pour créer et gérer leur entreprise.

Jusqu'à quel point êtes-vous prêt à travailler ? N'essayez pas de créer une entreprise qui vous demandera 20 heures de travail par semaine si vous n'êtes pas prêt à consacrer du temps à votre entreprise.

Conseils pour trouver des idées d'entreprise :

- Recherchez sur le web des termes clés tels que "idées d'entreprises pour adolescents". Votre idée n'a pas besoin d'être originale. S'il existe déjà un marché pour le bien ou le service, c'est la preuve que l'idée peut être couronnée de succès ! Voici quelques sites pour vous aider à démarrer :
- [46 idées d'entreprises à lancer en 2021 \(maddyness.com\)](http://maddyness.com)
- [8 défis pour les entrepreneurs en 2023 - EEB \(eebeauce.com\)](http://eebeauce.com)
- [10 idées d'entreprises rentables en Afrique en 2024 \(hcmagazines.com\)](http://hcmagazines.com)
- Demandez à votre famille et à vos amis de vous suggérer des services dont ils ont besoin et que vous pourriez leur fournir.
- Restez vigilant et recherchez activement des opportunités lorsqu'un besoin de votre communauté n'est pas satisfait. Existe-t-il une nouvelle ou une meilleure façon de résoudre un problème ou de répondre à un besoin ?
- Quelles sont les tendances actuelles ?

Mes idées d'entreprise :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____

2. Après avoir dressé une liste d'idées d'entreprises, partagez vos résultats avec le groupe. Quelles sont vos idées préférées ? Quelles sont celles que vous êtes le plus enthousiaste à l'idée de créer ? Discutez ensemble de la faisabilité de transformer vos idées en une véritable entreprise. Quels seraient les plus grands défis à relever ?

Dans la prochaine leçon, les élèves apprendront à construire un modèle d'entreprise. Demandez-leur de réfléchir à l'entreprise qu'ils souhaiteraient créer.

Continuez à réfléchir à l'entreprise que vous aimeriez le plus créer et construire. Dans la prochaine leçon, vous commencerez à élaborer un modèle d'entreprise pour l'idée d'entreprise que vous avez choisie.

3. Dans votre liste d'idées pour créer ou fournir un bien ou un service dont les autres pourraient avoir besoin, sélectionnez une idée que vous pensez pouvoir transformer en une véritable entreprise. Nous utiliserons votre idée d'entreprise comme référence lorsque nous travaillerons sur d'autres activités dans les leçons qui suivent.

Conseil: Le projet d'entreprise que vous choisissez doit être réaliste. Choisissez une activité qui nécessite peu d'argent pour démarrer. Il existe de nombreuses façons d'utiliser votre cerveau, vos talents, vos compétences et votre éthique de travail pour servir les autres et gagner de l'argent en le faisant !

Idée d'entreprise que je souhaite utiliser pour cette activité :

Récapitulatif de la leçon

- Tout le monde peut créer une entreprise. Il n'est pas nécessaire d'être créatif. Vous n'avez pas besoin d'avoir la prochaine grande idée. Vous n'avez pas besoin d'avoir beaucoup d'argent. Il n'est pas nécessaire de prendre beaucoup de risques.
- La création d'une entreprise est un défi, mais elle peut aussi être très gratifiante. Il faudra de la persévérance, de l'autodiscipline et beaucoup de travail.
- Il existe de nombreuses ressources en ligne qui vous aideront à trouver des idées pour votre entreprise.

- Commencez dès aujourd'hui à construire quelque chose. Commencez à résoudre un problème ou à élaborer une solution que vous pourrez tester à petite échelle.

Ressources complémentaires

Article: [idées d'entreprise pour les adolescents - idées d'entreprise pour les jeunes adultes \(smallbusinessclub.yolasite.com\)](http://smallbusinessclub.yolasite.com) par Ajaero Tony Martins (MyTopBusinessIdeas.com)

"L'entreprise est un lieu d'échange et de partage d'expériences entre les différents acteurs de la société. Quelles sont les meilleures idées d'entreprise pour les adolescents à l'école ou à la maison ? Nombreux sont ceux qui pensent que les chances de réussite d'une start-up pour les adolescents sont limitées, mais j'écris ceci pour contester cette croyance. Les adolescents ont de grandes chances de réussir en tant qu'entrepreneurs s'ils bénéficient des bons conseils."

1. Gestion des médias sociaux

Depuis l'avènement des médias sociaux, ceux-ci sont devenus un outil éprouvé pour le marketing, la notoriété des marques et l'interaction avec les personnes qui nous sont chères. Mais les célébrités, les hommes politiques et les entreprises sont toujours trop occupés et, par conséquent, ne sont pas en mesure de maintenir leurs profils de médias sociaux en vie. C'est là qu'interviennent vos services en tant que gestionnaire de médias sociaux ; vous gérerez les comptes de médias sociaux de célébrités, de politiciens et de propriétaires d'entreprises, et vous serez rémunéré.

2. Le baby-sitting

Il s'agit d'un service généralement réservé aux femmes. Vous pouvez aider des mères très occupées à s'occuper de leurs enfants pendant qu'elles sont au travail, et vous serez rémunérée pour cela. Tout ce dont vous avez besoin, c'est d'une bonne réputation ou d'excellentes références, et les frais de démarrage sont très faibles. Vous pouvez créer la notoriété initiale dont vous avez besoin en affichant des tracts dans votre quartier et en annonçant votre service de baby-sitting. Vous pouvez également soumettre votre profil et obtenir des emplois sur des sites tels que *Sittercity.com* et *Care.com*.

3. Service de taxi pour enfants

La plupart des parents sont trop occupés pour conduire leurs enfants à l'école, au parc ou à l'entraînement de football. Ces parents vous paieront volontiers si vous leur proposez de transporter leurs enfants à la maison et vice-versa. Mais le problème majeur est que les adolescents sont généralement considérés comme des conducteurs imprudents et indignes de confiance. Pour faire votre chemin, vous

devrez perfectionner vos compétences en matière de conduite, avoir un permis de conduire et vous procurer une voiture fiable ou un tricycle avec un porte-passagers.

4. Cours d'informatique

Si vous êtes très doué pour l'informatique, vous pouvez proposer d'enseigner les bases de l'informatique aux enfants et aux adultes qui découvrent les ordinateurs. Vous serez peut-être surpris de constater que de nombreuses personnes ne savent pas comment organiser des fichiers, copier et coller du texte, naviguer sur le web, etc. Ce sont vos clients.

5. Coursier

Les personnes âgées et les parents très occupés ont toujours besoin de coursiers. Ils doivent emmener leur chien chez le vétérinaire, faire les courses, emmener leurs enfants à la crèche, faire des achats, etc. Vous pouvez proposer de faire des courses pour ces personnes et être payé pour cela. Mais vous aurez besoin de bonnes références et d'une bonne réputation dans le quartier.

6. Assistant de déménagement

Les déménagements sont stressants et la plupart des gens ont besoin de quelqu'un pour les aider lorsqu'ils veulent changer d'appartement, de bureau, etc. Vous pouvez créer une entreprise d'aide au déménagement et d'organisation. Une bonne façon de commencer est d'aider quelqu'un à déménager gratuitement. Prenez des photos de vous pendant que vous déménagez les biens de la personne. Vous aurez besoin de ces photos comme preuve lorsque vous approcherez des clients.

7. L'écriture en free-lance

Si vous êtes très doué et créatif avec les mots, vous pouvez vous lancer dans l'écriture en freelance. Les rédacteurs indépendants sont très demandés car les gens ont constamment besoin de billets de blog, d'articles, de propositions commerciales, de contenu de sites web, de services de *ghostwriting*, de copies de vente, de communiqués de presse, de plans d'affaires, etc.

8. Entretien des pelouses et des jardins

Les gens aiment les pelouses et les jardins, mais ils n'ont guère le temps de les entretenir. Vous ferez certainement fortune sur le dos de ces personnes en leur proposant simplement de les aider à entretenir leurs pelouses et leurs jardins moyennant une rémunération.

9. Conception graphique

Les propriétaires de sites web et de blogs ont besoin de graphistes pour créer des bannières et des logos professionnels. Les entreprises et autres commerces ont besoin d'eux pour les logos et la publicité imprimée. Les éditeurs en ont besoin pour la

conception de couvertures de livres. Bref, ils sont très demandés. Si vous avez les compétences requises, le métier de graphiste peut vous rapporter beaucoup d'argent.

10. Impression de t-shirts personnalisés

Les T-shirts personnalisés deviennent de plus en plus populaires. Les gens veulent que leurs T-shirts soient marqués de leur nom ou d'autres mots et motifs qui leur sont chers. Vous pouvez créer une entreprise d'impression de T-shirts personnalisés si vous en avez les capacités. Vous pouvez même gagner suffisamment d'argent en tant qu'intermédiaire entre les clients et l'imprimerie.

11. Cultiver et vendre des légumes biologiques

En raison des risques pour la santé que présentent les aliments cultivés avec des engrais, les gens demandent aujourd'hui des fruits et des légumes cultivés de manière biologique. Vous pouvez trouver un petit terrain en friche autour de vous et commencer à cultiver des légumes biologiques. Contactez les particuliers, les hôtels et les restaurants autour de vous, et ils vous achèteront des produits.

12. Le blogging professionnel

Si vous avez des connaissances ou une passion que vous aimeriez partager avec d'autres tout en gagnant de l'argent, le blogging est la solution. Créez un blog et publiez régulièrement du contenu de qualité. Dans quelques mois, vos efforts devraient commencer à porter leurs fruits.

13. Revendre des livres d'occasion

Les gens préfèrent acheter des livres d'occasion parce que les livres neufs sont beaucoup plus chers, alors qu'ils contiennent les mêmes informations que les livres d'occasion. Et la plupart du temps, les gens sont heureux de vendre leurs livres d'occasion pour une bouchée de pain. Abordez les gens et proposez-leur d'acheter leurs livres d'occasion. Vendez ensuite ces livres à d'autres personnes désireuses de les acheter. Vous serez surpris du bénéfice que vous réaliserez sur chaque vente.

14. Organisation de fêtes et d'événements

Lorsque les gens préparent des fêtes et des événements, ils sont occupés par trop de choses et n'ont généralement pas assez de temps pour mettre de l'ordre dans les lieux. Une bonne idée consiste donc à créer une entreprise d'organisation d'événements ou de fêtes.

15. Le tutorat académique

La demande de professeurs particuliers est constante. Les parents sont prêts à engager des tuteurs à domicile pour leurs enfants afin de les aider à faire leurs devoirs et à améliorer leurs résultats scolaires. La plupart des parents n'ont pas le temps pour cela et ils vous paieront volontiers si vous leur proposez votre aide.

16. Services de blanchisserie

Tout le monde aime avoir bonne mine. Mais les gens sont soit trop occupés, soit trop paresseux pour nettoyer leurs vêtements à sec. Vous gagnerez de l'argent en offrant des services de nettoyage à sec. Cependant, n'oubliez pas que vous aurez besoin d'outils tels qu'une machine à laver, un fer à repasser, etc.

17. Assistant virtuel

De nombreux entrepreneurs en ligne ont un besoin urgent d'assistants virtuels pour les aider dans des tâches telles que la lecture et la réponse aux courriels, la dactylographie de documents, la publication d'articles, la réalisation de recherches en ligne, etc. Vous pouvez vous inscrire sur des sites d'externalisation comme *Elance.com* ou *Odesk.com* pour rencontrer des clients.

18. Services de traduction

Si vous maîtrisez deux langues ou plus, vous avez un atout en main pour gagner de l'argent. De nombreuses missions de traduction sont disponibles en ligne, postées par des clients qui ont besoin de traduire d'une langue à l'autre le contenu de pages web, de communiqués de presse, de lettres d'information par courrier électronique, de textes de vente, etc. Vous trouverez de nombreux projets de ce type sur *Elance.com* et *Odesk.com*.

19. Relecture et édition

Si vous avez une très bonne maîtrise de l'anglais et que vous avez l'œil pour repérer les erreurs dans les écrits d'autrui, cette option est faite pour vous. Les gens ont besoin de correcteurs et d'éditeurs pour les aider à peaufiner leurs essais, articles, thèses et autres textes. Vous pouvez donc gagner de l'argent en aidant ces personnes.

20. Création de vidéos

Si vous disposez d'un bon appareil photo numérique, vous pouvez gagner de l'argent en aidant les gens à créer des vidéos. Les vidéos sont en passe de devenir le format préféré pour la publication d'informations sur le web. Vous disposez donc d'un vaste marché de blogueurs, de dirigeants d'entreprise, etc.

Article : [Richard Branson | Trouver la bonne voie | Mint \(livemint.com\)](#) par Richard Branson (entrepreneur.com)

"Je suis très intrigué par ce que vous allez réaliser... Mais la seule façon pour moi et le reste du monde de le découvrir est que vous décidiez d'abord d'une direction. Et la seule façon de savoir si vous avez choisi la bonne voie, c'est de vous lancer et d'essayer".

À l'école, j'ai excellé dans la plupart des matières. Je suis capable d'assimiler rapidement les choses, j'ai travaillé dans différents secteurs et j'ai acquis de nombreuses compétences. Mon problème est que je m'ennuie facilement. Je sais que travailler pour un patron ne me mènera pas là où je veux aller dans la vie, c'est pourquoi je veux me diversifier et travailler de manière indépendante. Mais comment savoir ce qui me conviendra le mieux ? Je me sens attiré dans de nombreuses directions, mais je n'ai pas le capital nécessaire pour essayer plusieurs choses. Comment puis-je trouver la passion qui me permettra de réussir ?

Ayant rencontré des difficultés à l'école, je suis impressionné par vos résultats scolaires (même si je dois ajouter que j'étais capitaine des équipes de football et de cricket !) Le véritable test, cependant, consistera à transférer les compétences que vous avez acquises dans le monde réel. Comme je l'ai déjà écrit, si les études sont très utiles, elles ne peuvent pas remplacer l'expérience quotidienne acquise en tant qu'entrepreneur.

Lorsque vous vous demandez si vous devez ou non reprendre vos études, réfléchissez à ce que vous pouvez y gagner et à ce que vous pouvez y perdre. Dressez simplement une liste des points positifs et négatifs, puis faites le compte de ce qui vous semble être la meilleure option. Si vous retournez à l'école pour approfondir vos connaissances et passer plus de temps à élaborer votre projet d'avenir, c'est parfait. En revanche, si vous envisagez de retourner à l'école pour repousser le moment de faire des choix difficiles, réfléchissez-y à deux fois. C'est maintenant qu'il faut agir, et les mois que vous perdez à décider ce qu'il faut faire pourraient être mieux employés à faire décoller votre entreprise.

Moi non plus, je n'aurais jamais imaginé avoir un patron. Depuis que j'ai créé ma première entreprise à l'adolescence, j'ai toujours voulu tracer ma propre voie. De nombreuses personnes n'en prennent conscience que bien plus tard dans leur vie, de sorte que votre zèle précoce pour l'entrepreneuriat et l'indépendance devrait vous être très utile. Néanmoins, vous ne réussirez que si vous vous concentrez sur une passion particulière. Se disperser au début de sa carrière d'entrepreneur et essayer de percer sur plusieurs marchés à la fois, c'est courir à la catastrophe.

Mais quelle est la bonne direction pour vous ? Vous seule pouvez répondre à cette question, Sheree.

Vous dites que vous avez de nombreuses passions, mais vous ne saurez jamais laquelle peut être transformée en entreprise viable tant que vous n'aurez pas commencé à en essayer certaines. N'oubliez pas que la plupart des entreprises naissantes échoueront, selon toute probabilité, mais vous aurez de nombreuses

occasions de vous reprendre et de rebondir. Notre équipe chez Virgin a échoué tellement de fois que je ne me souviens pas de toutes les déceptions. Mais c'est aussi l'une des principales raisons pour lesquelles nous avons remporté quelques victoires. Si vous n'arrivez toujours pas à vous décider, demandez l'avis de vos proches. Ils vous donneront des évaluations honnêtes et vous aideront à vous rassurer. Ils peuvent également vous aider à réaliser l'étude de marché initiale et tous les autres aspects de la création d'une entreprise. N'oubliez pas que les affaires sont beaucoup plus agréables lorsque vous travaillez avec des personnes que vous aimez - c'est l'une des raisons pour lesquelles tant de membres de notre équipe chez Virgin finissent par se marier entre eux !

Pour plus d'inspiration, essayez de trouver un mentor qui est passé par là et qui peut vous transmettre son savoir-faire.

Essayez de vous concentrer sur une idée à la fois. Je sais que cela peut sembler un peu hypocrite, étant donné que nous avons créé plus de 400 entreprises chez Virgin, souvent plusieurs à la suite. Mais cela n'est possible que si l'on dispose d'une base solide au départ. Une fois que vous aurez réussi, une idée en entraînera souvent une autre, d'autres options s'offriront à vous et vous serez en mesure d'explorer d'autres domaines.

Chez Virgin, par exemple, nous avons eu la chance de développer un grand nombre d'entreprises de téléphonie mobile sur plusieurs continents, du Mexique au Canada, de la France au Chili, de la Pologne à l'Afrique du Sud. En plus de fournir des outils utiles aux consommateurs, ces entreprises sont d'excellents promoteurs de la marque Virgin. Une fois que la marque est mieux connue dans un pays, nous pouvons envisager d'y étendre notre offre et prendre encore plus de risques. Mais sans l'offre initiale, nous n'aurions jamais pu nous développer.

Je suis très intrigué par ce que vous allez réaliser, Sheree, et je ne doute pas que ce sera passionnant. Mais la seule façon pour moi et le reste du monde de le découvrir, c'est que vous décidiez d'abord d'une direction. Et la seule façon de savoir si vous avez choisi la bonne voie, c'est de vous lancer et d'essayer.

Si cela fonctionne, vous découvrirez que vous aimez votre travail et que vous aimez votre vie, chaque jour.

Si ce n'est pas le cas ? Essayez, essayez encore.

Richard Branson est le fondateur du groupe Virgin et d'entreprises telles que Virgin Atlantic, Virgin America, Virgin Mobile et Virgin Active. Il tient un blog à l'adresse www.virgin.com/richard-branson/blog.

Débloquez un monde d'avantages ! Des lettres d'information pertinentes au suivi des actions en temps réel, en passant par les dernières nouvelles et un fil d'actualité personnalisé - tout est là, à portée de clic !

Article : [Les entrepreneurs qui réussissent sont-ils nés ou fabriqués ? - CEO Entrepreneur](#) par Jeff Sandefer (actonmba.org) "Jeff Sandefer de l'Acton MBA et de l'Acton Foundation for Entrepreneurial Excellence explore le secret de la réussite entrepreneuriale : compétence, caractère ou chance ?"

N'importe qui peut créer une entreprise et se qualifier d'entrepreneur. Cependant, la plupart des entreprises échouent, ce qui m'amène à me demander si les entrepreneurs qui réussissent le mieux dans le monde possèdent un gène entrepreneurial unique dont le reste des simples mortels doit se passer. Ou bien peut-on apprendre à devenir un entrepreneur à succès, qu'il s'agisse d'un gène familial ou non ?

J'ai fait quelques recherches de mon côté et j'ai examiné ce que certains des entrepreneurs les plus prospères de la planète ont à dire sur le débat "né ou fait". En outre, j'ai également abordé des recherches réelles sur le sujet et exploré les principales caractéristiques d'un entrepreneur qui réussit vraiment. Entrons dans le vif du sujet.

Quelles sont les convictions des entrepreneurs à succès ?

Lord Alan Sugar et Gary Vaynerchuk sont deux entrepreneurs à succès qui font partie de l'"équipe née". Je sais que c'est choquant. Imaginez Lord Alan Sugar et Gary Vaynerchuk dans un épisode de *The Apprentice* ? Quoi qu'il en soit, Lord Alan Sugar déclare : *"Il n'existe pas de jus d'entrepreneur que l'on puisse acheter chez Boots. On naît donc avec des talents d'entrepreneur ou pas."*

Les convictions de Lord Alan Sugar sont claires comme de l'eau de roche, mais qu'en pense Gary Vaynerchuk ? Il pense qu'il faut avoir l'énergie et la volonté de réussir, ce qui est inné. Selon Gary Vaynerchuk, ces qualités ne s'apprennent pas.

De l'autre côté du débat, nous avons Robert Green, Tom Bilyeu, Duncan Bannatyne et Peter Drucker. Toutes ces personnes pensent qu'il est possible de créer des entrepreneurs à succès. Cependant, il existe quelques entrepreneurs très performants qui se situent quelque part entre les deux.

On a demandé à Richard Branson si l'on naissait entrepreneur ou si on le devenait. Il a répondu que tout le monde naît entrepreneur, mais que seuls quelques-uns agissent. Theo Paphitis, de l'émission économique de la BBC *Dragons' Den*, affirme qu'il existe différents niveaux d'entrepreneuriat. Il les appelle les "niveaux d'entrepreneurs" et pense que votre niveau dépend de votre volonté d'aller plus loin en tant qu'entrepreneur. Il a plus ou moins dit que certains entrepreneurs naissent et que d'autres sont fabriqués.

Patrick Bet-David est allé plus loin en disant que n'importe qui peut être un entrepreneur "médiocre". Il n'est pas extraordinaire, mais il n'est pas terrible non plus. Ils sont juste dans la moyenne. Cependant, pour être le meilleur entrepreneur possible, il faut être né entrepreneur.

Que disent les études sur le débat "né ou fait" ?

Nous savons ce que pensent certains des entrepreneurs les plus prospères au monde, mais que dit la recherche sur le sujet ?

J'ai effectué quelques recherches (d'accord, *beaucoup* de recherches) et j'ai trouvé quelques études intéressantes sur la question de savoir si les entrepreneurs à succès naissent ou se fabriquent. J'ai découvert que les recherches montrent que les entrepreneurs naissent. En revanche, les entrepreneurs qui réussissent se fabriquent. C'est un peu déroutant, alors décomposons les choses. Le système éducatif est contre l'esprit d'entreprise. Ils ne le disent peut-être pas à haute voix, mais on nous apprend à bien faire dès le plus jeune âge. Ne ratez pas votre examen, ou vous n'entrerez pas à l'université. Ne prenez pas de risques au travail, ou vous serez renvoyé. On nous apprend à nous conformer et à craindre l'échec.

Pourtant, les entrepreneurs prennent des risques. Les risques font partie intégrante de la vie d'un entrepreneur, car il n'y a pas de succès sans risques. En tant qu'enfants, nous grandissons dans la crainte des risques et de l'échec, et l'idée d'entreprendre est intimidante. En revanche, les enfants qui grandissent dans des familles d'entrepreneurs ont beaucoup plus de chances de devenir eux-mêmes entrepreneurs, car on ne leur a pas appris à craindre les risques.

Certaines personnes qui sont nées dans l'entrepreneuriat réussiront. Elles bénéficient d'un bon mentorat et comprennent le monde des affaires, ce qui leur permet de réussir. Cependant, la majorité des études montrent que les entrepreneurs qui réussissent le mieux sont ceux qui ont été créés. Ce sont ceux qui échouent et réessayent. Ils cherchent des mentors pour les aider et sont déterminés à continuer quoi qu'il arrive.

Quels sont les traits de caractère et les compétences nécessaires pour réussir en tant qu'entrepreneur ?

Les entrepreneurs qui réussissent ont besoin d'un ensemble de compétences. Il peut s'agir de n'importe quoi, de la conception graphique aux compétences en ingénierie, en musique, etc. Vous pouvez acquérir une compétence ou un métier qui vous permet de fournir un service ou une solution à quelqu'un d'autre. Ce sont vos compétences. Lorsqu'il s'agit des traits de personnalité que doivent posséder les entrepreneurs qui réussissent, les choses deviennent un peu floues. Toutefois, l'une des caractéristiques essentielles qu'il doit posséder est la capacité à prendre des risques. Je ne veux pas dire par là qu'il faut tout risquer sans réfléchir. Je parle de prendre des risques calculés, réfléchis et planifiés en conséquence.

La résilience est également essentielle. En cas d'échec, vous devez être suffisamment résistant pour vous relever et continuer à avancer. L'adaptabilité est le deuxième trait

de caractère indispensable. Les choses ne se passent pas toujours comme prévu et, lorsque cela se produit, vous devez vous adapter rapidement, pivoter et changer l'orientation de votre entreprise.

David Goggins est l'exemple parfait de quelqu'un qui possède tous ces traits de caractère. Il était autrefois très dépressif, craignait l'eau et pesait 300 livres. Il est passé de ce poids à celui d'un Navy SEAL, une machine maigre et méchante. Il a cessé de laisser ses peurs l'entraver et son état d'esprit a complètement changé. David n'est pas né avec tous ces traits de caractère. Il les a appris et a développé sa résilience au fil du temps.

Si David est capable de faire tout cela, pourquoi ne pouvons-nous pas en faire autant en tant qu'entrepreneurs ?

Les entrepreneurs naissent-ils ou se fabriquent-ils ?

Les entrepreneurs naissent et se fabriquent. Vous êtes né pour être le type d'entrepreneur que vous êtes censé être. Vous pouvez être un arnaqueur ou un imitateur. Vous pouvez être un acheteur ou un innovateur. Il existe de nombreux types d'entrepreneurs, et vous avez tout ce qu'il faut pour réussir. Vous avez juste besoin des bonnes compétences et des bonnes conditions pour vous aider à réussir.

Article : [:Vous voulez devenir entrepreneur ? \(hbr.org\)](https://hbr.org) par Emily Heyward

Créer une entreprise n'est pas facile, et la développer est encore plus difficile. Vous pensez peut-être avoir une idée tout à fait originale, mais il y a de fortes chances que les forces culturelles qui vous ont conduit à votre projet d'entreprise influencent également quelqu'un d'autre. Cela ne veut pas dire que vous devez abandonner ou vous précipiter sur le marché avant d'être prêt. Il ne s'agit pas de savoir qui est le premier, mais qui le fait le mieux, et le mieux, de nos jours, c'est l'entreprise qui apporte le plus de valeur au consommateur. Les consommateurs ont plus de pouvoir et de choix que jamais, et ils vont choisir et s'en tenir aux entreprises qui sont clairement de leur côté. Comment allez-vous leur rendre la vie plus facile, plus agréable, plus utile ? Comment allez-vous vous mettre en quatre pour eux à chaque instant ? Lorsque vous réfléchissez à votre avantage concurrentiel, commencez par répondre aux besoins des personnes que vous êtes censé servir. Si vous avez un lien authentique avec votre idée et que vous résolvez un problème réel d'une manière qui ajoute de la valeur à la vie des gens, vous êtes sur la bonne voie.

Lorsque j'ai obtenu mon diplôme universitaire en 2001, je n'avais pas un seul ami dont le projet était de créer sa propre entreprise. L'école de médecine, l'école de droit, la finance, le conseil : tels étaient les emplois convoités, les chemins tout tracés qui s'offraient à nous. J'ai accepté un emploi dans la publicité, ce qui était perçu comme beaucoup plus rebelle que la réalité. J'ai travaillé dans la publicité pendant quelques années et j'ai appris énormément de choses sur la façon dont les marques sont construites et communiquées.

Mais j'ai commencé à m'ennuyer et à m'agiter, car j'étais chargé de concevoir de nouvelles campagnes pour des produits anciens et défectueux qui manquaient de pertinence, incapables d'influencer les produits eux-mêmes. À cette époque, j'ai eu la chance d'avoir une patronne extraordinaire qui m'a expliqué un principe simple qui a fondamentalement changé ma trajectoire. Elle m'a dit que le stress n'est pas lié à la quantité de choses que l'on a à faire, mais au contrôle que l'on a sur les résultats. Soudain, j'ai compris pourquoi, chaque dimanche soir, j'étais envahi par un sentiment d'appréhension. Ce n'était pas parce que j'avais trop de travail. C'est parce que je n'avais pas assez de pouvoir pour changer les choses.

Treize ans plus tard, j'ai eu la chance de cofonder une entreprise de publicité et de travailler en partenariat avec certains des meilleurs entrepreneurs du monde, les aidant à lancer et à développer leur entreprise en intégrant leur marque dès le départ. En tant que fondateur travaillant aux côtés de nombreux autres fondateurs, j'ai pu constater de première main ce qui mène au succès, mais aussi ce qui peut mal tourner. Voici quelques principes que j'ai appris en cours de route et que les entrepreneurs en herbe devraient prendre en compte avant d'envoyer le courriel:

Identifiez un problème que vous vous sentez poussé à résoudre.

Créer une entreprise n'est pas facile, et la développer est encore plus difficile. Mais le meilleur carburant est un lien personnel avec ce que vous faites. Il se peut que vous ayez de l'expérience dans un secteur et que vous en compreniez les lacunes de première main. Ou peut-être faites-vous partie d'un segment de consommateurs mal desservi par les offres actuelles. Peut-être êtes-vous tout simplement confronté chaque jour à une frustration très spécifique, que d'autres ne manqueront pas de partager. Quelle que soit l'origine de votre idée, vous devez avoir le sentiment que vous n'avez pas d'autre choix que de créer cette entreprise à ce moment précis. Les matins où vous vous réveillerez en souhaitant que ce soit le problème de quelqu'un d'autre seront beaucoup plus faciles à supporter.

Considérez votre rôle de fondateur.

Plus que jamais, les gens se soucient de savoir qui se cache derrière les entreprises qu'ils achètent. Il est difficile d'établir un lien personnel avec une entreprise sans nom et sans visage, et il est beaucoup plus gratifiant de soutenir des marques créées par des individus ayant une histoire convaincante. En particulier sur les médias sociaux, de nombreuses marques gagnent du terrain en mettant en avant leurs fondateurs : ils parlent de leur expérience, font preuve d'humilité et de vulnérabilité, et donnent un visage humain à l'entreprise. Cela ne signifie pas que pour créer une entreprise, il faut être prêt à être un personnage public qui révèle tous les aspects de sa vie privée. Toutefois, la volonté de communiquer directement avec vos consommateurs, sous

quelque forme que ce soit, contribue grandement à l'établissement d'une relation authentique. Elle donne aux gens une raison non seulement d'aimer votre produit, mais aussi d'encourager la réussite de votre entreprise.

Ne vous lancez pas seul.

Je suis d'avis que 99,99 % des créateurs d'entreprise devraient avoir un cofondateur. Quelle que soit la confiance que vous accordez à votre équipe, vous ne pourrez jamais être totalement honnête quant à vos craintes, ni partager entièrement le fardeau de la responsabilité lorsque les choses deviennent difficiles. Sans parler de l'avantage qu'il y a à réunir des compétences complémentaires et des meilleurs résultats qui découlent d'un débat sain. De plus, être un fondateur peut être une expérience solitaire. En tant que patron de tout le monde, il devient très difficile de nouer de véritables amitiés au travail - il n'est certainement plus possible de nouer des liens en se plaignant de la direction de l'entreprise. Si un cofondateur n'est pas envisageable, faites tout votre possible pour vous entourer de conseillers de confiance, de mentors et d'autres entrepreneurs.

Déterminez comment vous allez apporter une valeur ajoutée à la vie des gens.

Le paysage des start-ups est devenu si compétitif qu'en l'espace d'un mois, vous verrez trois entreprises presque identiques se lancer. Vous pensez peut-être avoir une idée tout à fait originale, mais il y a de fortes chances que les mêmes forces culturelles qui vous ont conduit à votre plan d'affaires influencent également quelqu'un d'autre, en ce moment même. Cela ne signifie pas que vous devez abandonner ou vous précipiter sur le marché avant d'être prêt. Il ne s'agit pas de savoir qui est le premier, mais qui le fait le mieux, et le mieux, de nos jours, c'est l'entreprise qui apporte le plus de valeur au consommateur. Les consommateurs ont plus de pouvoir et de choix que jamais, et ils vont choisir et s'en tenir aux entreprises qui sont clairement de leur côté. Comment allez-vous leur rendre la vie plus facile, plus agréable, plus utile ? Comment allez-vous vous mettre en quatre pour eux à chaque instant ? Lorsque vous réfléchissez à votre avantage concurrentiel, commencez par répondre aux besoins des personnes que vous êtes censé servir.

Faites le grand saut.

Lorsque mon cofondateur et moi-même avons créé notre entreprise, Red Antler, je n'étais pas mariée et je n'avais pas d'enfants, et même si j'ai dû réduire considérablement mes dépenses, j'ai pu vivre avec le montant que nous recevions de nos deux premiers clients. Cependant, la situation financière de chacun est différente, de même que la taille (ou l'absence de taille) de son filet de sécurité. Mais ce qui ne fonctionne pas, du moins pas à long terme, c'est de se lancer à l'aveuglette. Je comprends parfaitement la tentation de conserver son emploi de jour jusqu'à ce que l'entreprise ait démarré.

Cependant, fonder une entreprise revient à avoir cinq emplois plutôt qu'un seul emploi à temps partiel. Si vous essayez de le faire "à côté", il vous faudra beaucoup plus de temps pour atteindre une étape vous permettant de vous sentir suffisamment à l'aise pour quitter votre emploi de jour, et cette étape risque de ne jamais se présenter. Pendant ce temps, vos concurrents gagnent du terrain. Que vous ayez besoin d'un investissement, d'un prêt ou d'un moyen créatif de générer des revenus à court terme (j'ai animé un *lot* de groupes de discussion dans les premiers jours de Red Antler), sachez que le voyage très long, exaltant, terrifiant, épuisant, mais ô combien gratifiant qui vous attend ne commence que lorsque vous vous engagez pleinement dans votre vision et que vous prenez le contrôle de votre résultat.

Il n'y a jamais eu de période plus excitante pour créer une nouvelle entreprise : les consommateurs ne sont pas seulement ouverts aux nouvelles marques, ils en raffolent. Les attentes ont été revues à la hausse dans tous les domaines, les gens exigeant plus de transparence, de valeur, de responsabilité et de plaisir de la part des marques avec lesquelles ils s'engagent. Chaque catégorie est mûre pour la perturbation, attendant que la prochaine entreprise arrive et améliore le statu quo. Cependant, la concurrence n'a jamais été aussi forte. Les barrières à l'entrée pour créer une nouvelle entreprise ne cessent de s'abaisser, à mesure que la technologie devient plus accessible et plus conviviale. Le monde a-t-il besoin d'une autre startup ? Non. Mais le monde a-t-il besoin de votre entreprise ? C'est tout à fait possible ! Si vous avez un lien authentique avec votre idée et que vous résolvez un problème réel d'une manière qui ajoute de la valeur à la vie des gens, vous êtes sur la bonne voie.

Emily Heyward est l'auteur de Obsessed : Building a Brand People Love from Day One (Portfolio ; 9 juin 2020). Elle est cofondatrice et directrice de la marque chez Red Antler, une société de marque à service complet basée à Brooklyn. Emily a été nommée parmi les entrepreneurs les plus importants de la décennie par le magazine *Inc.* et a également été reconnue comme l'une des meilleures fondatrices par *Inc.* et l'une des *Entrepreneur's Most Powerful Women of 2019*.