

Introduction à l'économie

Comment devenir entrepreneur ?

Unité 9C - Conseils aux jeunes ou nouveaux entrepreneurs

Leçon 3 - Conseils aux jeunes ou nouveaux entrepreneurs

Les entrepreneurs qui ont réussi ont des histoires et des expériences précieuses à partager, et ils sont souvent désireux de partager ce qu'ils ont appris. Les jeunes entrepreneurs devraient rechercher activement les conseils d'autres personnes qui ont trouvé les moyens d'atteindre leurs objectifs. Dans cette leçon, les élèves regarderont une série de courtes vidéos dans lesquelles des entrepreneurs partagent des astuces, des leçons et des conseils précieux pour réussir. Les jeunes entrepreneurs devraient identifier des mentors en qui ils ont confiance pour les conseiller lors du lancement de leur entreprise.

Temps nécessaire : 45 min

Matériel requis : Connexion Internet, instrument d'écriture

Conditions préalables : Leçon 8.1 - Démarrage

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

Veuillez regarder [Comment réussir quand on est jeune entrepreneur ? \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

Voici des conseils de Forbes :

Bien sûr ! [Être pris au sérieux en tant que jeune entrepreneur peut être un défi, mais ce n'est en aucun cas impossible. Voici quelques conseils pour vous aider à gagner en crédibilité dans le monde des affaires¹:](#)

1. **Croyez en vous et en votre produit** : Ayez une profonde conviction en vous-même et en votre produit. Même si vous êtes au début de votre entreprise et que vous vous sentez vulnérable, ne laissez pas les opinions des autres vous influencer. Votre idée unique peut être quelque chose que personne d'autre n'a envisagé, même les experts. Protégez cette idée et poursuivez-la sans hésitation.
2. **Concentrez-vous sur l'apprentissage de votre métier** : Si vous n'êtes pas pris au sérieux en raison de votre jeune âge, ne vous préoccupez pas du respect que les décennies d'expérience confèrent aux autres. Au lieu de cela, concentrez-vous sur l'apprentissage approfondi de votre domaine et posez des questions aux autres. Le respect viendra avec le temps.
3. **Développez votre leadership d'opinion** : Produisez du contenu pour démontrer votre expertise. Cela peut prendre la forme de courtes vidéos, d'articles longs sur des sites de qualité, ou encore de développer votre présence sur LinkedIn en proposant un contenu intrigant. Le leadership d'opinion vous aidera à gagner en respect et à attirer l'attention d'autres entrepreneurs établis.
4. **Écoutez plus que vous ne parlez** : La confiance est importante, mais il y a une fine ligne entre la confiance nécessaire et l'arrogance inutile. Soyez ouvert à l'apprentissage, posez des questions et montrez votre curiosité. [Les gens respecteront votre volonté d'apprendre²](#).

En suivant ces conseils, vous verrez bientôt votre stature grandir dans le monde des affaires. Bonne chance dans votre parcours entrepreneurial ! 🌟

Cette vidéo ([Advice for Young Entrepreneurs : How to Be Taken Seriously \(youtube.com\)](#)) est en anglais uniquement et les questions de discussion ci-dessous fournissent des détails supplémentaires.

(Agence PHP, 3:20 min)

"Pour réussir à un jeune âge en tant qu'entrepreneurs et leaders, les jeunes doivent trouver des mentors, se mettre dans des situations qui encouragent la croissance et se prendre au sérieux même face à l'opposition."

Questions à débattre: Conseils aux jeunes entrepreneurs

1. Quels sont, selon vous, les conseils les plus précieux donnés par les entrepreneurs dans cette vidéo ?

1. Trouver un bon mentor.
2. Fréquentez les bonnes personnes (celles qui mènent le genre de vie que vous souhaitez).
3. Placez-vous dans des environnements différents qui repoussent votre zone de confort et vous permettent d'évoluer.

4. Lisez les bons livres. (Voir l'annexe A : Livres recommandés pour le jeune entrepreneur)
5. Profitez des opportunités qui s'offrent à vous.
6. Faites quelque chose que vous aimez.
7. Travaillez dans l'urgence. Votre temps est limité.

2. Pouvez-vous penser à d'autres conseils que vous donneriez à vous-même ou à un autre jeune entrepreneur ?

1. Se fixer des objectifs
2. Agir
3. Demander de l'aide
4. Écouter les conseils
5. Apprendre de ses erreurs
6. Travaillez à surmonter vos difficultés

8.3.B - Regardez et discutez [Des secrets du succès en 8 mots, 3 minutes | Richard St. John \(youtube.com\)](#) en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion [10 min. Les questions de discussion vous aideront à mieux comprendre comment réussir dans les affaires.

Transcription

Il s'agit en fait d'une présentation de deux heures que je donne à des lycéens, réduite à trois minutes. Tout a commencé un jour, dans un avion, alors que je me rendais à Ted il y a sept ans. Sur le siège à côté de moi se trouvait une lycéenne, une adolescente, qui venait d'une famille très pauvre et qui voulait faire quelque chose de sa vie. Qu'est-ce qui mène au succès ? Et je me sentais vraiment mal parce que je ne pouvais pas lui donner une bonne réponse. Je suis donc descendu de l'avion, je suis venu voir Ted et je me suis dit, bon sang, je suis au milieu d'une salle où se trouvent des gens qui ont réussi. Pourquoi ne pas leur demander ce qui les a aidés à réussir et à le transmettre aux enfants ? Nous voici donc sept ans et 500 entretiens plus tard, et je vais vous dire ce qui mène vraiment au succès et ce qui fait vibrer les testeurs. La première chose, c'est la passion. Freeman Thomas dit. C'est ma passion qui m'anime. Faites-le par amour. Ils ne le font pas pour l'argent, dit Carol Coletta. Je paierais quelqu'un pour faire ce que je fais. Ce qui est intéressant, c'est que si vous le faites par amour, l'argent vient de toute façon. Le travail, a dit Rupert Murdoch. Pour moi. C'est un travail de longue haleine. Rien n'est facile. Mais je m'amuse beaucoup. A-t-il dit de trouver Rupert ? Oui. Ils éprouvent toujours du plaisir à travailler et ils travaillent dur. Je me suis dit qu'ils n'étaient pas des bourreaux de travail, le travail des ébats. C'est bien. Alex Gordon dit que pour réussir, il faut mettre le nez dans quelque chose et devenir sacrément bon dans ce domaine. Il n'y a pas de magie. C'est de la pratique, de la

pratique, de la pratique et de la concentration, a dit Norman Jewison. Pour moi, il s'agit de se concentrer sur une seule chose. Et pousser, dit David Gallo. Poussez-vous physiquement, mentalement, vous devez pousser, pousser, pousser. Il faut surmonter sa timidité et ses doutes, dit Goldie Hawn. J'ai toujours douté de moi. Je n'étais pas assez bonne, pas assez intelligente. Je ne pensais pas que j'y arriverais. Il n'est pas toujours facile de se dépasser, et c'est pour cela qu'on a inventé les mères. Frank Gehry m'a dit : "Ma mère m'a poussé. Ma mère m'a poussé. Servir. Sherwin Nuland dit que ce fut un privilège de servir en tant que médecin. Beaucoup de jeunes me disent qu'ils veulent devenir millionnaires et la première chose que je leur réponds, c'est qu'ils ne peuvent pas se servir eux-mêmes. Il faut que les autres apportent quelque chose de précieux, car c'est ainsi que les gens s'enrichissent vraiment. Des idées, Kester, dit Bill Gates. J'ai eu une idée. Fonder la première société de logiciels pour micro-ordinateurs. Je dirais que c'était une assez bonne idée. Et il n'y a pas de magie dans la créativité pour trouver des idées. Il s'agit simplement de faire des choses très simples lorsque je donne beaucoup de preuves. Persévérer. La persévérance de Joe Kraus est l'une des principales raisons de notre succès. Il faut persister dans l'échec. Il faut persister dans la merde. Ce qui signifie bien sûr la critique, le rejet, ***** et la pression. La réponse à cette question est donc simple. Payez 4000 dollars et venez voir Ted. Ou, à défaut, faites les huit choses et croyez-moi, ce sont les huit grandes choses qui mènent au succès. Merci aux testeurs pour tout leur soutien.

(TED, 3:46 min) - "Inspiré par la question d'un lycéen "qu'est-ce qui mène au succès ?", Richard St. John a fait des recherches dans ce domaine. Sept ans et 500 entretiens plus tard, voici sa réponse. C'est court et c'est drôle". **[Avertissement Langage pour adultes]**

Questions à débattre: Qu'est-ce qui mène au succès ?

1. Après sept ans et 500 entretiens, quels sont les huit facteurs clés de succès identifiés par Richard St.

- Passion - "Si vous le faites par amour, l'argent viendra de toute façon".
- Travail - "Il faut travailler dur. Rien n'est facile.
- Bon - "Entraînez-vous. Pratique. Entraînez-vous. Soyez bon dans ce que vous faites".
- Se concentrer - "Se concentrer sur une seule chose."
- Pousser - "Poussez-vous mentalement et physiquement."
- Servir - "Vous devez servir aux autres quelque chose de valeur."
- Idées - "Écouter, observer, être curieux, poser des questions, résoudre des problèmes, établir des liens".
- Persévérer - "La persévérance est la première raison du succès".

2. Quelles mesures allez-vous prendre pour intégrer ces huit facteurs de réussite dans votre vie et dans votre entreprise ?

8.3.C - Lisez l'article suivant sur l'esprit d'entreprise et répondez aux questions ci-dessous [15 min] :

Article : [7 Tips to Guide Young Entrepreneurs | Entrepreneur](#) par John Pilmer (entrepreneur.com)

"En tant que PDG d'une startup à succès, avec des décennies d'expérience dans le lancement d'entreprises prospères, je sais ce qu'il faut faire pour réussir. Si je pouvais revenir en arrière et donner à mes 20 ans quelques conseils pour démarrer en tant qu'entrepreneur, voici les sept conseils par lesquels je commencerais".

Le monde a besoin de nouveaux entrepreneurs. Les entrepreneurs créent des emplois, améliorent le niveau de vie, introduisent de nouvelles technologies dans la société et maintiennent la concurrence sur le marché. La création d'une entreprise est difficile, et il est essentiel que la prochaine génération dispose d'autant de munitions que possible. Nous comptons tous sur vous pour perpétuer la fière tradition de l'innovation.

En tant que PDG d'une startup prospère et fort de plusieurs dizaines d'années d'expérience dans le lancement d'entreprises prospères, je sais ce qu'il faut faire pour réussir. Si je pouvais revenir en arrière et donner à mes 20 ans quelques conseils pour démarrer en tant qu'entrepreneur, voici les sept conseils par lesquels je commencerais :

1. Passion. Vous échouerez. Cela fait partie du jeu. Vos échecs ont toutes les chances de vous mener au succès si vous vous engagez dans quelque chose en quoi vous croyez. Démarrer une entreprise pour le simple plaisir de travailler vous laissera sans direction, épuisé et, en fin de compte, vous reviendrez à votre point de départ. Choisissez un domaine qui vous passionne. Marier la charité à des modèles commerciaux traditionnels peut être un excellent moyen de combiner les choses qui vous tiennent le plus à cœur, ainsi qu'aux consommateurs potentiels.

En savoir plus : [Les raisons de l'échec des jeunes entrepreneurs](#)

2. Définissez votre marché. Vous l'avez déjà entendu. C'est l'une des erreurs les plus courantes commises par les entrepreneurs. Optez pour quelque chose qui a du sens par rapport à votre champ d'action. Si vous êtes une petite entreprise en phase de démarrage et que vous êtes encore étudiant, la meilleure solution est de rester local ou de cibler d'autres étudiants. L'internet nous donne une portée presque infinie, mais il est essentiel de réduire votre marché à ce qui est réaliste et de vous en tenir à ceux qui ont une raison d'être intéressés.

3. Le prix. La prise de risque est importante dans toute nouvelle entreprise, à condition qu'elle soit raisonnable. Envisagez de fournir votre produit ou service au niveau le plus basique possible (également appelé produit minimum viable). Un petit investissement initial permet d'attirer de nouveaux clients/dons avant de risquer plus d'argent. Votre cible définit le prix idéal. Étudiez le marché que vous avez défini et ajustez-le en conséquence. Vous pouvez toujours réévaluer vos prix au fur et à mesure de votre croissance.

En rapport :10 conseils pour un bon départ

4. Soyez honnête. Ce conseil s'applique à vous-même, à vos employés et à vos clients. Soyez honnête sur ce que vous pouvez consacrer à votre entreprise. Il ne sert à rien de se surmener alors qu'en réalité, vous n'avez ni l'argent ni les heures nécessaires pour vous engager dans un projet. Soyez honnête sur ce que vos partenaires peuvent attendre de vous et sur ce que vous attendez en retour. Et soyez honnête avec vos clients. Chez PilmerPR, notre règle n°1 est la suivante : "D'abord être bon, ensuite en parler".

5. Utilisez les médias sociaux, mais n'en abusez pas. Les jeunes sont toujours prêts à se connecter, ce qui n'est pas une mauvaise chose. Mais il est important de bien réfléchir avant de diffuser du matériel de marketing sur l'internet. Les médias sociaux sont évidemment un outil puissant. En les concentrant sur votre entreprise, vous pouvez faire circuler l'information rapidement et à moindre coût. Cela dit, veillez à ne pas mettre tous vos œufs dans le panier en ligne. Expérimentez et mesurez les résultats, puis évaluez constamment et décidez ce qui fonctionne et ce pour quoi vous gaspillez vos ressources.

6. N'oubliez pas les relations publiques. Les relations avec la presse traditionnelle et en ligne peuvent donner lieu à une couverture qui a une durée de vie plus longue et coûte moins cher que la publicité. Réfléchissez à ce qui rend votre produit nouveau, intéressant et pertinent. Ensuite, parlez-en aux médias. Vous obtiendrez peut-être de bonnes critiques, des mentions sur des blogs ou même des passages dans les journaux télévisés. De nombreux médias ont des sections consacrées aux personnes de la communauté qui font des choses exceptionnelles. Même un article dans le journal de votre campus peut être une source précieuse de publicité.

7. Cherchez des mentors. Les débuts d'une entreprise peuvent être à la fois exaltants, frustrants, libérateurs et terrifiants. N'oubliez pas que, même si les jeunes générations peuvent être plus au fait de la technologie que ceux qui sont dans les affaires depuis des années, il existe toujours des principes de base qui s'affinent avec l'expérience. De nombreuses communautés offrent des possibilités de mise en réseau

aux entrepreneurs, jeunes et moins jeunes. Profitez-en et vous serez peut-être surpris par la richesse des connaissances que vos collègues ont à vous offrir.

Ces conseils ne vous assureront pas un succès certain, mais toutes les connaissances que vous pouvez acquérir avant de commencer votre carrière d'entrepreneur peuvent vous aider à éviter de graves erreurs.

Questions à débattre : 7 conseils pour guider les jeunes entrepreneurs

1. Pourquoi est-il important de choisir un domaine qui vous passionne ?

1. Créer une entreprise peut s'avérer difficile. Si vous n'êtes pas passionné par ce que vous faites, vous risquez de vous sentir épuisé. En outre, les échecs sont inévitables.
2. L'auteur explique que "...les échecs ont plus de chances de conduire au succès si vous vous engagez dans quelque chose en quoi vous croyez".

2. Comment le fait d'être honnête avec vous-même peut-il vous aider à définir votre marché ?

1. Les entrepreneurs doivent être honnêtes quant à ce qu'ils peuvent consacrer à l'entreprise. Cela vous aidera à définir votre champ d'action.
2. Si vous êtes une startup et que vous êtes encore étudiant, il peut être plus judicieux de commencer par un marché cible étroit et réaliste.

3. Connaissez-vous quelqu'un à qui vous pourriez demander d'être un mentor pour vous et votre entreprise ?

- De nombreuses communautés offrent des possibilités de mise en réseau et des ressources pour les entrepreneurs.

8.3.D - Regardez et discutez [Kauffman Sketchbook | Warby Parker "Visionaries" discuss disruption, culture, & building a business \(youtube.com\)](#) en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion [10 min] :

Transcription

Warby Parker. Panderung cusio Flori Parker quand vous démarrez une entreprise, chaque décision semble être une décision monumentale. Nous avons donc parlé à beaucoup de gens qui, sur le papier, ont l'impression que vous échouez, mais je pense que nous étions vraiment réfléchis, que nous croyions l'un en l'autre et que nous étions vraiment passionnés. Et il y avait une énorme opportunité que parfois vous avez juste besoin de faire des bonds en avant bébé, mais idéalement vous prenez des pas de foi. Pour nous, il s'est toujours agi de simplifier les choses, de prendre des mesures de manière très méthodique, de lancer une nouvelle marque, d'ouvrir une boutique de commerce électronique. Cela semble décourageant. Mais quand on y réfléchit, on se dit qu'il faut concevoir les cadres, qu'il faut les fabriquer, qu'il faut les expédier à un

entrepôt central et qu'il faut créer un site web. En fin de compte, vous le sentez dans vos tripes. On découvre que l'on est vraiment en train de passer. Il s'agit simplement de canaliser cela de la manière la plus productive possible. Le fait d'être étrangers à ce secteur, de ne pas avoir fait cela auparavant, a été, je pense, un énorme avantage et nous n'avions pas ces croyances conventionnelles qui nous auraient forcés à construire une entreprise qui ressemble à toutes les autres. Construire une organisation, une culture, des traditions, tout ce que nous savons, c'est ce qui nous semble juste. Les valeurs fondamentales de l'entreprise étaient de prendre notre travail au sérieux, mais de ne pas nous prendre au sérieux. L'entreprise est faite pour les amis et nous reconnaissons que nous traitons les autres bien et équitablement. Nous voulions nous fixer des objectifs vraiment ambitieux, mais aussi nous amuser en chemin. Cortana, nous continuons à construire notre organisation et nous avons essayé d'identifier des personnes qui nous rappellent nous-mêmes. Des personnes passionnées, curieuses et désireuses d'avoir un impact. Nous pouvons les placer dans une position qui leur permettra de participer à la construction de quelque chose de spécial qui rendra les choses plus amusantes pour nous et pour les autres. L'impact sur nos clients. S'il vous plaît. Sur l'environnement, en minimisant notre impact sur l'environnement. Il s'agit donc d'un cycle vertueux, et je pense qu'il commence par l'attention portée aux autres. Nous avons créé Warby Parker pour avoir peur, pour être une entreprise perturbatrice et pour défier les conventions, mais nous voulions aussi créer une organisation qui fasse quelque chose de bien dans le monde. Je pense donc que tout ce que nous faisons découle de ces deux objectifs : perturber ce secteur que nous pensions défaillant et prouver que les entreprises à but lucratif peuvent avoir un impact positif.

(Fondation Kauffman, 3:12 min)

"La création d'une entreprise peut sembler une tâche ardue. Il est possible de la gérer si l'on simplifie les choses et que l'on procède de manière méthodique. "Dave Gilboa et Neil Blumenthal, cofondateurs et codirecteurs généraux de Warby Parker, partagent des conseils pratiques à l'intention des entrepreneurs en phase de démarrage.

Questions de discussion : Carnet de croquis Kauffman - "Visionnaires"

1. Quelle est la différence entre un "acte de foi" et un "acte de foi" ?

1. En procédant par petites étapes, Dave et Neil ont pu rendre plus gérable la tâche intimidante que représentait la création d'une entreprise.
2. Ils expliquent que leur approche a consisté à simplifier les choses et à franchir les étapes de manière très méthodique.

2. En quoi le fait d'être "en dehors du secteur" a-t-il été un avantage pour Dave et Neil lorsqu'ils ont créé leur entreprise ?

1. Le fait d'être des outsiders leur a permis d'envisager des solutions non conventionnelles pour relever les défis auxquels ils étaient confrontés.

2. Ils ont forgé leur propre passé.

3. *Quelle est l'une des premières valeurs fondamentales qu'ils ont établies pour leur nouvelle entreprise ?*

1. Prendre notre travail au sérieux, mais ne pas nous prendre au sérieux.
2. Ils voulaient se fixer des objectifs ambitieux, tout en s'amusant.

Récapitulatif de la leçon

- Trouver un bon mentor est l'une des choses les plus importantes qu'un jeune entrepreneur puisse faire pour améliorer ses chances de réussite.
- Les entrepreneurs doivent s'entourer des personnes qu'ils aimeraient devenir.
- Les entrepreneurs accomplis citent la passion, le travail acharné et la persévérance comme quelques-uns des facteurs clés de la réussite.
- En divisant une tâche intimidante en petites étapes et en abordant chacune d'entre elles de manière méthodique, les entrepreneurs peuvent accomplir de grandes choses sans se laisser submerger.

Ressources complémentaires

Article : [Entrepreneur né - Leçons d'un entrepreneur en série - HBS Working Knowledge - Harvard Business School](#) par Dan Bricklin (Harvard Business School)

"Les entrepreneurs naissent-ils ou se fabriquent-ils ? "Les deux", répond Dan Bricklin, inventeur de VisiCalc et créateur de quatre start-ups. "Bien sûr, la formation, le talent et l'élément le plus insaisissable, le bon minutage, sont essentiels. Mais ils ne suffisent pas. Il faut avoir une véritable passion pour ce que l'on fait". M. Bricklin décrit ses expériences formatrices et les leçons qu'il a apprises en cours de route : Connaître son véritable talent, ne pas attendre pour se lancer, être frugal et reconnaître que l'on n'est pas son entreprise"

Article: [Top 10 TED Talks for Entrepreneurs | Inc.com](#) par Oscar Raymundo (inc.com)

"Si vous n'avez pas encore accumulé suffisamment de miles pour vous rendre en Amérique du Sud à cette conférence sur l'innovation, vous pouvez vous inspirer à la maison en regardant les meilleurs exposés TED de l'année.

Article : [7 façons de penser différemment à propos de la peur | Entrepreneur](#)
(entrepreneur.com)

"Pour réussir en abondance, vous devez maîtriser la peur, comprendre son véritable but et l'utiliser à votre plus grand avantage. Lorsque vous connaîtrez la peur et que vous saurez comment l'utiliser, vous actualiserez votre succès."

Vidéo : Concurrence, Coopération, Innovation

[V533 | 16:9 | Audible Uploads, Amazon Income Hook 3 \(youtube.com\)](#)

Le monde des affaires d'aujourd'hui est innovant. Nous sommes très enthousiastes à l'égard des concepts d'innovation, qui passent effectivement par l'étiquette de l'innovation. L'information est là, mais les organisations, souvent, regardent le concept d'innovation et se demandent comment créer un produit plus innovant. Elles se penchent sur le concept d'innovation et se demandent comment créer des produits plus innovants. Comment créer une organisation plus innovante ? Comment créer un mode de pensée plus innovant au sein de notre organisation ? Il faut d'abord comprendre ce qui favorise l'innovation, et c'est là l'élément clé auquel il faut toujours revenir. Il suffit de trouver un nouveau produit et de le créer pour qu'il y ait innovation, et c'est une mauvaise approche. Pour créer un environnement propice à l'innovation, il faut cesser de mettre l'accent sur la concurrence interne, ce qui arrive tout le temps, avec les réunions de vente et tout le reste, et éviter les querelles intestines. Il s'agit de passer d'une forte concurrence à une forte coopération. Je ne dis pas que la concurrence est une mauvaise chose. La concurrence.

Pour que la concurrence favorise l'innovation, elle doit être enveloppée dans un paquet de coopération. En disant cela, il s'agit aussi d'examiner la cohésion de votre organisation. Si vous voulez favoriser un environnement innovant dans lequel vos employés se réorganisent, où votre équipe de direction, votre équipe de leadership stratégique ou ces personnes ont la liberté, à la fois pour l'organisation, mais aussi pour elles-mêmes, en se donnant la permission de penser en dehors de la boîte proverbiale, en dehors de l'organisation, cela commence à aborder des questions auxquelles vous, en tant que dirigeant ou cadre, n'aviez peut-être jamais pensé. Cela permet d'aborder des questions auxquelles vous, en tant que dirigeant, n'avez peut-être jamais pensé. Cela commence à favoriser un environnement propice à l'innovation. Et s'il y a de la concurrence, des luttes intestines dans ce processus, alors les employés, les gens auront tendance à retenir leurs idées parce qu'ils sont plus réticents au risque, ils ne veulent pas risquer leur emploi, ils ne veulent pas risquer qu'un autre employé s'attribue le mérite de leur idée, je veux dire. La liste est longue. C'est ce qui se passe en permanence dans les organisations.

La concurrence est une bonne chose. La concurrence dans son contexte rend les choses bien meilleures. Et au 21^e siècle, nous devons vraiment nous saisir de la coopération souple plutôt que de la concurrence comme mode principal, de la motivation, de l'innovation et de l'avancée vers le haut.

- (Jared Nichols, 2:19 min)

"Pour que la concurrence favorise l'innovation, elle doit être enveloppée dans un paquet de coopération... La concurrence est une bonne chose. Mais la concurrence dans son contexte rend les choses bien meilleures. Et au 21^e siècle, nous devons vraiment nous raccrocher à la coopération... comme principal mode de motivation, d'innovation et de progression vers un avenir viable."

Article : [Les 13 plus grands échecs d'entrepreneurs célèbres et ce qu'ils en ont appris - Business Insider](#) par Belle Beth Cooper (Business Insider)

"Cette fois-ci, nous avons voulu connaître les moments les plus sombres d'entrepreneurs célèbres et à succès et les leçons qu'ils en ont tirées. Sans plus attendre et avec leurs propres mots, voici quelques-unes des plus grandes erreurs et leçons apprises par 13 entrepreneurs à succès."

Vidéo : [Steve Jobs - Conseils à un jeune entrepreneur \(youtube.com\)](#)

Beaucoup de gens viennent me voir pour me dire qu'ils veulent devenir entrepreneurs. Je sais, c'est très bien. Mais quelle est ton idée ? Je n'en ai pas. Je pense que tu devrais aller chercher un travail comme garçon de salle ou quelque chose comme ça. Elle trouve quelque chose. Il faut vraiment encaisser, car c'est beaucoup de travail. Je suis convaincu qu'environ la moitié de ce qui sépare les entrepreneurs qui réussissent de ceux qui ne réussissent pas est la persévérance pure et simple. C'est tellement difficile. Ou tellement votre vie dans cette chose qu'il y a des choses si dures. C'est vraiment dur. Et cela consume votre vie. Je veux dire que si vous avez une famille. Je ne peux pas imaginer comment. Bien sûr, cela a déjà été fait, mais... C'est un travail de 18 heures par jour, sept jours sur sept. Donc, en moins, vous avez beaucoup de hash. Vous allez y renoncer. Mauvais problème. Il faut écrire avec sa passion. Sinon, vous n'aurez pas la persévérance nécessaire. Et je pense que c'est la moitié de la bataille. (Steve Jobs, 1:13 min)

"Steve Jobs (1955 - 2011) donne des conseils durs mais honnêtes aux jeunes entrepreneurs (interview de 1995)"

Vidéo: [Initiation à l'entrepreneuriat cours 2: Innovation et opportunité \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

Cette seconde vidéo est consacrée au 2eme cours du module initiation à l'entrepreneuriat enseigné à l'ENSA en faveur des étudiants de 1 ère année grande école préparant leur diplôme de master et d'ingéniorat en Agronomie. Ce cours intitulé **Innovation et Opportunité** met l'accent sur la définition d'une innovation et les liens existants avec l'opportunité.

Vidéo : [Zach Kaplan - PDG de Inventables | Entrepreneuriat | Khan Academy \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

Je m'appelle Zack Kaplan et je suis le PDG d'Inventables, une quincaillerie en ligne pour les designers. Pour moi, tout a commencé quand j'étais petit. Je construisais tout, des Lego aux constructions, et j'en passe, s'il existait un jouet de construction. J'en avais un dans mon lycée. Il y avait un cours en équipe appelé "site". Il s'agit donc d'un cours d'ingénierie au lycée. Il s'agit de Jim Howie, qui est le professeur d'atelier, et de Jeff Jordan, qui est le professeur de physique. Ils ont dit qu'ils étaient en avance sur la révolution des marqueurs, pour ainsi dire. Ils ont vu l'abstrait de l'analytique. Des choses comme la physique devaient être combinées avec la pratique. Faisons-le. C'est là que j'ai été vraiment enthousiaste. Lorsqu'ils étaient séparés, je ne voyais pas vraiment l'intérêt de la chose. J'apprenais juste la physique, la naissance, comment utiliser un calque. Mais lorsque vous les combinez et que l'objectif est de construire des montagnes russes, c'est là que je m'illumine et que je suis vraiment enthousiaste. Je me suis renseigné sur la physique des montagnes russes ou sur la façon d'apprendre à souder.

Ces deux personnes m'ont totalement inspiré et m'ont poussé à entreprendre ce voyage. À la fin du lycée, je voulais juste me lancer et savoir si je pouvais vendre quelque chose. La première fois que j'ai tâté le terrain, c'était avec eBay. La matrice est sortie avec un téléphone énorme que tout le monde voulait. Et le seul endroit où nous pouvions le trouver était à Londres. Ils vendaient. C'était un téléphone Nokia. Nous l'avons donc importé de Londres pour une cinquantaine de dollars, sachant qu'à l'époque, il y avait des systèmes différents entre les États-Unis et l'Europe. Ces téléphones ne fonctionnaient plus. Nous l'avons mis sur eBay. Les gens ont participé à une vente aux enchères et les ont achetés pour environ 350 dollars. C'était une grande leçon. Pourquoi les gens payaient-ils un dîner 50 \$ pour un téléphone ? Si vous parlez à ces gens, ils paient parce qu'ils voulaient le téléphone du film et qu'il valait la peine d'être testé. Cette expérience éducative m'a ouvert les yeux et a commencé à façonner mes idées. Que fait réellement une entreprise ? Comment fixer les prix ? Comment l'apprendriez-vous ? Lorsque j'étais à l'université, j'ai créé ma première entreprise pendant mes études et je me souviens que vers la fin de mes études, j'ai dû prendre une décision : continuer avec mon entreprise ou trouver un emploi ?

Mes parents m'ont encouragé à faire ce que je voulais, mais ils m'ont vraiment dit de créer une entreprise parce qu'ils savaient que c'était ce que je voulais vraiment faire. Ils croyaient en moi. Ils m'ont soutenu de la meilleure façon qui soit. Mon objectif à l'époque était d'obtenir mon diplôme et de gagner autant d'argent que ce qu'on m'offrait. Je suis devenu ingénieur. L'un de mes amis parle de la façon dont. Les entrepreneurs vivent dans l'avenir, le voient un peu différemment ou un peu avant le reste du monde et se rallient à l'idée que les gens peuvent le réaliser. C'est très intéressant. C'est vraiment intéressant. J'aimerais beaucoup acheter ce produit ou partager cette dépense. Pouvez-vous apprendre quelque chose d'inattendu ? Il s'est élargi. Votre compréhension était possible, et maintenant vous pouvez trouver toutes ces nouvelles idées.

L'esprit d'entreprise est, dans une certaine mesure, le même type de processus où l'on démarre une nouvelle entreprise avec nous seuls, mais de manière subtilement différente. La façon dont les gens l'ont peut-être déjà fait. Pensez donc à la différence entre Southwest Airlines et United ou American, les trois compagnies aériennes. Mais SW aborde le problème d'un point de vue différent. L'esprit d'entreprise consiste donc, à bien des égards, à avoir ce point de vue et à le mettre en pratique. L'expérience acquise de ce point de vue permet d'assembler les pièces d'une manière différente et d'obtenir un résultat différent. Tout dépend en fait de votre motivation à vous lancer. Il faut essayer. J'espère donc qu'ils seront inspirés et qu'ils se rendront compte qu'ils peuvent faire ce centre.

(Fondation Kauffman, 3:45 min)

"Zach Kaplan, PDG d'Inventables (quincaillerie en ligne pour les designers), explique comment la révolution de la fabrication numérique et de la publication assistée par ordinateur peut avoir un impact sur une nouvelle génération d'entrepreneurs.

Vidéo : [Zach Kaplan - Révolution industrielle numérique | Entrepreneuriat | Khan Academy \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=ZachKaplan)

Je m'appelle Zach Kaplan. Inventables est une quincaillerie en ligne pour les designers. J'adore construire des objets. À l'origine, notre activité consistait à fournir des services aux concepteurs indiens de grandes entreprises, telles que Black and Decker et Nike, puis il y a quelques années. Le coût de fabrication des produits, le coût des machines ont commencé à baisser et des sites web sont apparus, comme Etsy et Kickstarter, et nous avons lancé cette quincaillerie pour mettre à la disposition de tous les chercheurs que nous effectuons pour les grandes entreprises. Le monde a commencé à s'intéresser de près à la fabrication numérique dans les applications de bureau, car le coût d'entrée, à l'instar de ce qui s'est passé avec la publication assistée par ordinateur dans les années 80, a soudainement chuté à quelques centaines de dollars pour jouer.

C'est vraiment passionnant parce que maintenant tout le monde peut être fabricant. Ces machines numériques bon marché se branchent sur l'ordinateur par le port USB et il n'est plus nécessaire d'avoir une entreprise du Fortune 500 pour fabriquer des produits. Il suffit d'avoir quelques idées, un peu de temps et quelques centaines d'euros. Vous avez maintenant une usine de fabrication sur votre bureau. Nous voyons des entreprises prospères démarrer et se développer, et rien avec la fabrication numérique n'est un moteur, par exemple. L'un de nos clients fabrique des meubles. L'un de nos clients fabrique des dessus de gâteaux de mariage. L'un de nos clients fabrique des bijoux. Il dispose donc d'une machine. Ils commandent les fournitures, fabriquent un petit lot de produits et les vendent ensuite sur leur site web, en mer ou dans le commerce de détail local pour les petites entreprises.

À l'heure actuelle, il y a environ 18 000 produits que vous pouvez commander sur le site. Ces machines de fabrication numérique en sont le moteur. Le concept de marché est très abstrait. Qu'est-ce que cela signifie ? C'est quelque chose que j'ai appris au fil du temps par l'expérience, lorsque vous avez commencé. C'est très délicat et fragile, et au fur et à mesure que vous le construisez, il devient un peu plus fort et un peu plus solide. Si vous souhaitez passer d'un hobby, d'un intérêt ou d'un projet de recherche à quelque chose que les gens vous achèteront, un ensemble de contraintes et de considérations totalement différent entre en jeu et vous commencez à vous demander : "Qu'est-ce qui, dans cette technologie, est intéressant pour les gens, aide les gens dans la mesure où vous pouvez trouver des solutions à leurs problèmes ? OK, qu'est-ce qui, dans cette technologie, est intéressant pour les gens, aide les gens dans la mesure où vous pouvez en trouver un, ou les 10 ou 100 personnes qui voient pourquoi c'est génial, vous donne une chance de le changer, de le remettre en question ou de le faire évoluer de quelque chose qui est plus scientifique ou technologique vers un produit. Ce n'est pas toujours le cas. La première personne ou le 10e client ou le 100e client parce que les gens ne sont tout simplement pas capables d'en faire quelque chose d'assez convaincant. Essayez et testez-le. Si cela fonctionne, continuez.

Si ça ne marche pas. Corrigez-le et essayez-en un autre. Nous n'en sommes qu'aux balbutiements. Il est évident que la fabrication existe depuis des centaines d'années, mais la fabrication numérique n'en est qu'à ses débuts. La plupart des concepteurs en sont encore à se demander à quoi servent ces outils. Les outils s'améliorent. Je pense que c'est ce que l'on ressentait au tout début de la révolution industrielle. Je pense qu'il s'agit de la prochaine révolution, la révolution de la fabrication numérique. Je suis totalement obsédé par ce qui se passe, et je pense que cela a vraiment le potentiel de changer la façon dont notre économie fonctionne. Mon objectif est de créer une grande entreprise qui change fondamentalement le monde, qui change la façon dont les gens abordent la science et la technologie, et qui change la façon dont les gens abordent le développement de produits.

J'espère donc que. Avec le recul, nous verrons que les produits inventables ont contribué à déclencher la révolution de la fabrication numérique. Je pense que cela permettra de créer une nouvelle génération d'entrepreneurs qui pourront être leur propre patron et qui aimeront fabriquer des choses tous les jours.
(Fondation Kauffman, 3:45 min)

"Zach Kaplan, PDG d'Inventables, explique comment son éducation précoce a contribué à façonner ses racines entrepreneuriales et décrit comment un film populaire lui a enseigné une leçon importante sur l'esprit d'entreprise. Il évoque ensuite le moment où il a dû choisir entre créer une entreprise et accepter un emploi." Il faut savoir réagir à cet échec et en tirer des leçons".