

Possibilités de carrière - Avez-vous une âme d'entrepreneur?

Le terme « entrepreneur » vous dit peut-être quelque chose. Si tel est le cas, vous pouvez néanmoins vous faire des idées, car il y a beaucoup de mythes sur les entrepreneurs. Ainsi, on croit souvent que les entrepreneurs sont ceux qui lancent de petites entreprises. Il est vrai que les personnes qui lancent ce genre d'entreprises sont souvent des entrepreneurs, mais on peut aussi l'être à d'autres titres. Regardons-y de plus près, de façon à savoir si cette option présente pour vous un intérêt. Commençons par un petit questionnaire.

UN ENTREPRENEUR, C'EST QUOI ?*

- ① **Face à un problème, l'entrepreneur :**
 - a) ira voir un bon ami pour se faire aider ;
 - b) se fera aider par une personne étrangère reconnue comme spécialiste ;
 - c) essaiera de résoudre le problème tout seul.

- ② **L'entrepreneur est un peu comme le coureur de fond qui court principalement pour :**
 - a) dépenser son énergie et rester en bonne forme physique ;
 - b) avoir la satisfaction de battre les autres concurrents ;
 - c) essayer d'améliorer son précédent record.

*Source : D'après *L'entrepreneurship*, de William E. Jennings, Toronto, Fondation canadienne d'éducation économique, 1985.

- 3** L'entrepreneur est principalement motivé par le besoin :
- d'atteindre un objectif qui a beaucoup d'importance sur le plan personnel ;
 - de se faire connaître et d'être reconnu ;
 - d'avoir la haute main sur l'argent et sur les autres.
- 4** L'entrepreneur pense que la réussite ou l'échec d'une entreprise dépend d'abord :
- de la chance ou du destin ;
 - du soutien ou de l'approbation des autres ;
 - de ses propres atouts et capacités.
- 5** En présence d'une occasion de gagner gros, l'entrepreneur :
- jettera les dés sachant qu'il a une chance sur trois de gagner ;
 - réfléchira au problème sachant qu'il a une chance sur trois de le résoudre dans le temps imparti ;
 - ne fera ni a) ni b) parce que les chances de succès sont trop minces.
- 6** L'entrepreneur choisira plutôt une tâche :
- qui comporte quelques risques mais reste stimulante ;
 - où les risques sont grands tout comme les gains financiers ;
 - qui est relativement facile et qui comporte peu de risques.
- 7** Pour l'entrepreneur, l'argent est important parce que :
- il lui permet d'exploiter d'autres idées et de tirer parti d'autres occasions ;
 - il représente une mesure objective de sa réussite ;
 - il a accepté les risques inhérents que comporte une nouvelle entreprise dans le but de s'enrichir.

ANALYSE DES RÉPONSES*



PREMIÈRE QUESTION

L'entrepreneur est généralement indépendant et autonome. Il préfère souvent résoudre un problème tout seul parce qu'il éprouve le besoin de réaliser quelque chose. Mais le véritable entrepreneur n'est pas tourné vers la réussite purement individuelle au point de ne pas rechercher d'aide extérieure.

Démarrer une affaire est une tâche difficile pour laquelle on a normalement besoin de se faire aider. L'entrepreneur soucieux de réussir se tournera alors vers des personnes qui peuvent lui être les plus utiles, qu'il s'agisse d'amis ou d'inconnus. Le besoin de réussir sera probablement plus grand que la nécessité sociale de travailler avec des amis. La meilleure réponse est b).

*Source : D'après *L'entrepreneurship*, de William E. Jennings, Toronto, Fondation canadienne d'éducation économique, 1985.



DEUXIÈME QUESTION

L'entrepreneur a souvent beaucoup d'énergie et de dynamisme, et il a une grande capacité de travail. Il est nécessaire d'avoir une bonne santé pour pouvoir supporter les tensions qu'entraîne la gestion de sa propre entreprise. Les contraintes physiques, sociales et affectives qu'il aura à subir font partie des risques qu'il doit calculer. Peu d'entrepreneurs font marcher leur affaire sans que leur santé ne s'en ressente, bien que la tension professionnelle semble réussir à beaucoup.

L'entrepreneur préfère viser des normes qu'il se fixe plutôt que des normes fixées par d'autres. Il ressemble plutôt au coureur de fond qui court contre la montre. Battre son propre record est pour eux plus important que de battre celui des autres. La meilleure réponse est c).



TROISIÈME QUESTION

C'est le désir de pouvoir qui anime les personnes motivées par le besoin de se faire connaître et d'être reconnues. Ces personnes évoluent principalement dans l'arène politique ou dans les grandes sociétés où elles cherchent surtout à prendre en main les canaux de communication, de haut en bas et de bas en haut, pour augmenter leur autorité. L'entrepreneur est au contraire plus motivé par le besoin de réussite que par celui du pouvoir. La réussite peut faire qu'il est sera reconnu et qu'il aura un certain pouvoir, mais ce n'était pas là l'objectif premier. La meilleure réponse est a).



QUATRIÈME QUESTION

L'entrepreneur prospère a, en général, une grande confiance en lui. Il a habituellement de l'assurance et se pense capable d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés. Il pense aussi être le principal artisan de ce qui lui arrive dans la vie. Il n'hésite pas à se placer dans des situations où il est personnellement responsable de la réussite ou de l'échec d'une opération. Il prendra l'initiative de résoudre un problème et apportera ses qualités de chef pour faire naître quelque chose. La meilleure réponse est c).



CINQUIÈME QUESTION

On associe généralement l'entrepreneur à quelqu'un qui prend des risques, et il est certain que la création d'une entreprise en comporte beaucoup. Cependant, les tests psychologiques administrés à des entrepreneurs indiquent qu'ils ne sont pas plus motivés par le risque que les autres. Ce ne sont ni des casse-cou ni des parieurs invétérés.

Les entrepreneurs avertis savent fort bien évaluer les risques d'une entreprise, et ils accepteront ces risques s'ils estiment que leurs chances de succès sont assez élevées. Ils peuvent fort bien se lancer alors qu'ils n'ont qu'une chance sur trois de réussir, parce qu'ils croient avoir l'expérience et les qualités nécessaires.

L'entrepreneur choisirait probablement b), bien qu'il soit évidemment plus facile de jeter les dés. Il préfère résoudre un problème que de se trouver dans une situation où les résultats sont aléatoires ou reposent sur les efforts d'autrui. La réussite prime sur l'importance de la rémunération.



SIXIÈME QUESTION

Les entrepreneurs sont généralement des personnes optimistes, à l'esprit positif, qui s'intéressent davantage à leurs chances de réussite qu'aux risques d'échec. Les personnes qui craignent d'échouer choisissent habituellement des tâches qui sont soit très faciles soit très risquées. En choisissant une tâche facile, elles réduisent les risques d'échec ; en choisissant une tâche où les chances de réussir sont minimales, elles peuvent justifier l'échec (« De toute façon, c'était beaucoup trop risqué »). L'entrepreneur évite les deux extrêmes : il choisit des projets difficiles mais qui présentent de bonnes chances de réussite. La meilleure réponse est a).



SEPTIÈME QUESTION

On a souvent de l'entrepreneur une fausse image : celle d'une personne cupide, âpre au gain, qui se lance dans les affaires dans le seul but de faire fortune. Cette définition convient mieux à certains promoteurs peu scrupuleux vite enrichis.

Les entrepreneurs préfèrent monter une affaire, et non pas simplement courir à droite à gauche avec l'argent des autres. Ils profiteront, certes, des avantages que procure un revenu élevé, mais n'en dépenseront généralement qu'une partie pour

eux-mêmes. Ce qui intéresse d'abord les entrepreneurs, c'est de créer la richesse, non de la consommer.

Qu'est-ce alors que l'entrepreneurship ? En voici une définition.

L'entrepreneurship consiste à reconnaître les occasions qui se présentent (manques, désirs, problèmes) et à affecter des ressources à la concrétisation d'idées originales dans des entreprises nouvelles et bien étudiées.

Est-ce que cela correspond à ce que vous faites ? À ce que vous aimez faire ? À ce que vous aimeriez faire ?

Lorsqu'on envisage l'option de l'entrepreneurship, il pourrait s'avérer utile d'examiner le rôle social des entrepreneurs.

RÔLE SOCIAL DES ENTREPRENEURS

Dans la société, les entrepreneurs :

- lancent de nouvelles entreprises qui offrent des biens et des services nouveaux ou meilleurs ;
- trouvent de nouveaux moyens d'offrir des biens et des services à un plus grand nombre de personnes ;

- se font concurrence afin d'être « les meilleurs », ce qui améliore la production et freine la montée des prix ;
- créent des emplois grâce à leurs nouvelles entreprises ;
- augmentent la quantité des biens et des services que produit notre économie (c'est-à-dire contribuent à la « croissance économique ») ;
- créent des débouchés pour les autres grâce à leurs initiatives et à leurs innovations ;
- sont source de dynamisme, d'initiative et de progrès.

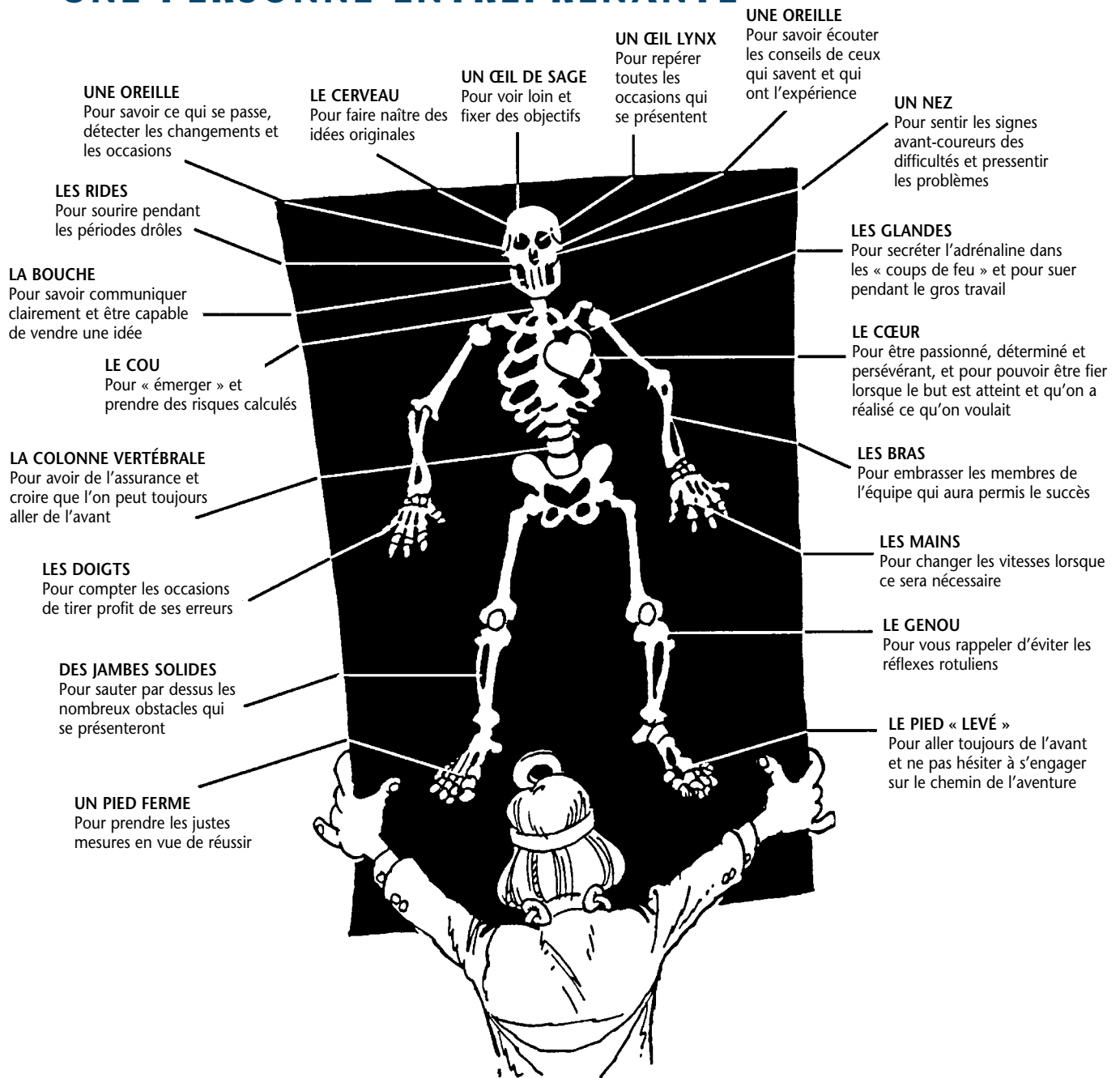
Pouvez-vous citer d'autres apports ? Trouvez-vous ceci intéressant ? Est-ce qu'ils vous motivent ? Pour vous permettre d'envisager cette option, il serait sans doute bon de rappeler les principales caractéristiques et compétences nécessaires pour être un bon entrepreneur. Commençons par l'image suivante qui illustre ce que l'on pourrait appeler une « personne entreprenante ».



Qui sont les entrepreneurs ?

Citez cinq entrepreneurs de votre région et précisez ce qu'ils apportent à la collectivité.

UNE PERSONNE ENTREPRENANTE



Gardant cette image à l'esprit, résumons les principales qualités et les compétences d'un bon entrepreneur. Notez qu'il est rare de trouver un entrepreneur qui les aient toutes. En général, un entrepreneur s'associe avec un ou plusieurs autres qui ont des qualités complémentaires. Ou alors, il engage quelqu'un qui a les compétences voulues. L'essentiel, c'est d'apporter à l'entreprise le plus grand nombre possible de ces caractéristiques.

LES QUALITÉS

- Désir d'entreprendre
- Conviction que l'on est capable d'influencer ou de modifier le cours d'une vie
- Confiance en soi
- Certitude que l'on saura se tirer de la plupart des situations
- Un certain amour de soi
- Certitude que l'on pourra atteindre ses objectifs
- Une bonne dose de connaissance de soi
- Enthousiasme
- Volonté d'agir
- Désir de prendre des initiatives
- Sens profond de la responsabilité
- Persévérance
- Axé sur le changement
- Forte motivation — désir de réussir
- Grande capacité de travail
- Désir d'apprendre
- Prédilection à apprendre
- Désir de trouver les connaissances pertinentes
- Désir d'acquérir l'expérience nécessaire
- Capacité de mettre à profit les connaissances et l'expérience
- Axé sur les objectifs
- Créativité
- Axé sur les débouchés
- Acceptation des risques

LES COMPÉTENCES

- Sens de l'organisation
- Communication
- Techniques de vente
- Communication interpersonnelle
- Gestion élémentaire
- Capacité d'analyser et de quantifier
- Efficacité
- Sens de la direction et de l'animation de groupe

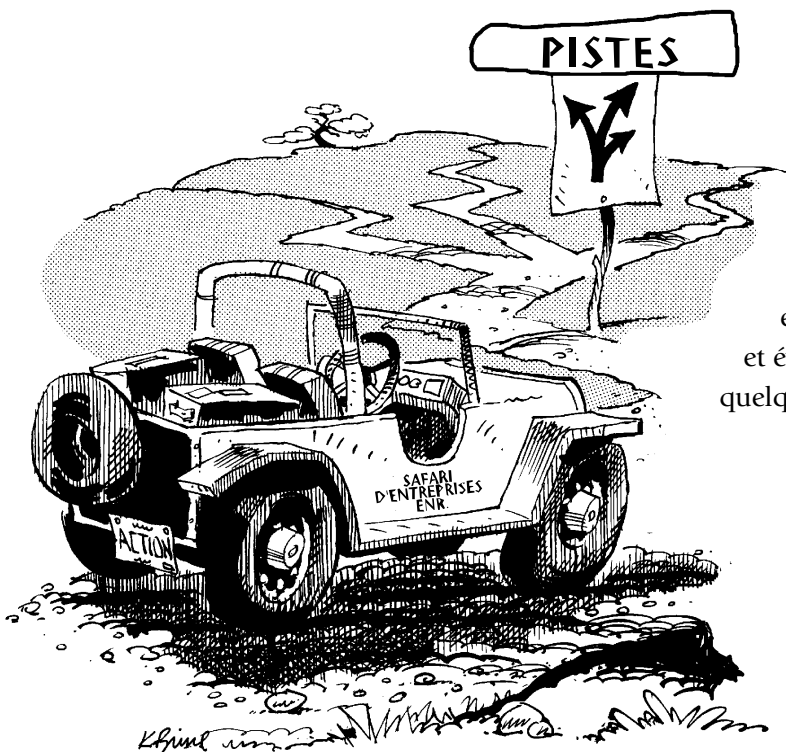
COMPÉTENCES QUE L'ON PEUT TROUVER CHEZ D'AUTRES

- Gestion spécialisée
- Planification à long terme
- Techniques spécialisées de vente
- Archivage
- Droit
- Comptabilité
- Recherche
- Technique
- Finances
- Gestion de l'information
- Spécialités

LES DOUZE ATTRIBUTS DE L'ENTREPRENEUR

Que fait un entrepreneur ? Voici douze possibilités reprenant les douze lettres du terme.

- E**xaminer les besoins, les lacunes et les problèmes pour lesquels il estime qu'une solution existe.
- N**ommer les débouchés et les réduire à un seul.
- T**irer parti d'une idée novatrice.
- R**evoir attentivement les débouchés et les idées.
- E**ngager les meilleurs conseillers.
- P**lanifier et anticiper les problèmes.
- R**épertorier les risques et les retombées.
- E**valuer les risques et les retombées et prendre une décision.
- N**e jamais s'accrocher à une idée, si attaché qu'on y puisse être, si elle s'est déjà avérée irréalisable.
- E**ngager les ressources nécessaires si l'on décide d'aller de l'avant.
- U**ser de patience sachant que toute entreprise exigera de longues heures de travail.
- R**econnaître ses réussites et tirer des leçons de ses échecs afin d'aller vers de nouveaux succès.



Soulignons que l'un des ingrédients essentiels à la réussite d'un entrepreneur consiste à repérer les bons créneaux. Un créneau est une place à prendre sur le marché pour répondre à un besoin qu'il faut satisfaire (ou qu'on peut mieux satisfaire) ou pour résoudre un problème qui se pose. Comment les entrepreneurs cherchent-ils, trouvent-ils et évaluent-ils ces possibilités ? Voici quelques suggestions.

TROUVER LES BONS CRÉNEAUX

- CONSEIL N° 1** Savoir reconnaître les tendances et les courants qui se dessinent. L'entrepreneur aura, en effet, une longueur d'avance s'il peut les détecter avant tout le monde — voire les anticiper.
- CONSEIL N° 2** Ne pas délaissier les petites choses. Les meilleures possibilités résident souvent dans ce qu'on a négligé.
- CONSEIL N° 3** Ne pas éliminer les choses évidentes. On dit en effet qu'il faut qu'une souris soit bien sotte pour aller se cacher dans l'oreille d'un chat, mais qu'un chat serait tout aussi sot de ne pas aller l'y chercher.
- CONSEIL N° 4** Rechercher les bonnes idées qui sont mal appliquées. Certains trouvent des possibilités mais sont incapables d'en tirer parti. Peut-être saurez-vous le faire.
- CONSEIL N° 5** Associer deux ou plusieurs idées. Ainsi, quelqu'un a-t-il eu l'idée d'installer un bar dans une laverie automatique. Un autre a pensé à un café-librairie. Des possibilités peuvent se présenter lorsqu'on associe deux choses et qu'on y réfléchit.
- CONSEIL N° 6** Rechercher les toutes dernières informations, généralement méconnues. Les meilleures informations sont celles qui viennent de sortir ou qui sont mal connues.
- CONSEIL N° 7** Parler aux gens. Le meilleur moyen de déceler les besoins, les lacunes et les problèmes, c'est de parler à tout le monde et d'écouter ce que les gens ont à dire.
- CONSEIL N° 8** Lire les revues spécialisées pour se tenir au courant et conserver les informations qui peuvent donner des idées.
- CONSEIL N° 9** Essayer de voir ce qui marche ailleurs.
- CONSEIL N° 10** Trouver des moyens inédits de répondre à des besoins existants.
- CONSEIL N° 11** Trouver des moyens de surmonter les difficultés qui ont, dans le passé, empêché une bonne idée de se concrétiser. La nature humaine résiste au changement et il est possible qu'un autre entrepreneur ait été incapable de vaincre cette résistance à l'égard d'une idée nouvelle.
- CONSEIL N° 12** Se concentrer sur des marchés qui ont été négligés : les véhicules qui utilisent de l'essence avec plomb, les vieux ordinateurs, les magnétophones à huit pistes, les Coccinelles de Volkswagen. Tant qu'on continue à utiliser certaines choses, il faut assurer le service nécessaire.
- CONSEIL N° 13** Chercher de bonnes idées qui peuvent être améliorées.
- CONSEIL N° 14** Chercher à savoir *pourquoi* les gens achètent plutôt que *ce qu'ils* achètent. Il faut, en effet, trouver ce qui motive les gens — ce qui les pousse à acheter — c'est-à-dire leurs besoins cachés. C'est là que se cachent les possibilités.
- CONSEIL N° 15** Trouver de nouveaux moyens d'utiliser de vieux produits (pneus, chutes de bois, tourne-disques, disques).
- CONSEIL N° 16** Repérer tout ce qui ne marche pas bien.
- CONSEIL N° 17** Repérer les gens malheureux et insatisfaits ; leurs manques et leur insatisfaction vous donneront des idées.
- CONSEIL N° 18** Repérer les gens heureux et satisfaits : vous découvrirez ainsi ce qui marche et ce qui pourrait être amélioré.
- CONSEIL N° 19** Respecter la vieille consigne « œil ouvert, oreille au guet ». C'est la plus importante de toutes.



Le safari des entrepreneurs

Regardez autour de vous. Quels sont les besoins, les manques ou les problèmes ? Relevez cinq créneaux qui, à votre avis, existent actuellement dans votre collectivité.

Une fois que vous en avez trouvé un. Est-il bon ? Sort-il de l'ordinaire ? Est-ce que c'est ce que vous pouvez trouver de mieux ? Suit une liste des questions essentielles à se poser pour évaluer un créneau possible.

ÉVALUATION

Est-ce vraiment un créneau possible ?

D'autres l'ont-ils déjà relevé ?

Si oui, l'ont-ils déjà concrétisé ?

Combien de temps sera-t-il valable ?

Êtes-vous convaincu que l'information dont vous disposez est exacte et suffisante ?

Avez-vous clairement défini le créneau en question ?

Est-ce que ce créneau intéresse ou intéressera beaucoup de monde ?

Vous y connaissez-vous bien dans ce domaine ?

Est-ce la meilleure occasion à saisir ?

Trouverez-vous une bonne idée d'affaires ?

Réalisme

Originalité

Concrétisation

Longévité

Exactitude

Précision

Portée

Expérience

Excellence

Remue-méninges



Mettez-la à l'épreuve

Posez-vous toutes ces questions pour les créneaux que vous avez relevés dans l'activité 7.2. Quel est le meilleur ?

Voilà. Nous avons vu le b a ba de l'entrepreneurship et les qualités qu'il faut avoir pour devenir entrepreneur. Bien entendu, il y aurait beaucoup plus à dire sur ce sujet et il existe de nombreuses autres sources d'information.

Que vous choisissiez d'être à votre compte ou de travailler pour quelqu'un d'autre, vous vous trouverez de toutes façons dans une conjoncture qui évolue très rapidement. Prenons le temps d'étudier l'évolution du monde du travail au Canada.