

AVEZ-VOUS L'ÂME D'UN ENTREPRENEUR?

Parlons-en...

- | | |
|--|--|
| \$ Qu'est un entrepreneur ou une personne ayant un esprit entrepreneurial? | \$ Trouver et évaluer des opportunités |
| \$ Contributions des entrepreneurs | \$ Trouver et évaluer des idées |
| \$ Compétences et caractéristiques entrepreneuriales courantes | \$ L'importance de la planification, et planifier pour la réussite |
| \$ Qu'implique la création d'une entreprise? | \$ Créer une entreprise |

Peut-être connaissez-vous le terme « entrepreneur » ou pas. Même si vous le connaissez, il est possible que vous en ayez une idée fautive, car il existe de nombreux mythes à leur sujet. Par exemple, beaucoup croient que les entrepreneurs sont des gens qui créent une petite entreprise.

Bien que c'est souvent le cas, on peut appliquer des compétences entrepreneuriales à de nombreuses autres activités, au sein d'une entreprise, d'un gouvernement, d'un organisme à but non lucratif, etc.

Examinons de plus près les entrepreneurs et l'entrepreneuriat dans son ensemble, pour essayer de déterminer si cela pourrait vous intéresser. Commençons par un petit test. Vous trouverez les réponses après le test, mais essayez d'abord de répondre aux questions sans regarder les réponses. L'objectif de ce test est de vous aider à déterminer si devenir entrepreneur pourrait vous intéresser.

Test sur l'entrepreneuriat

- Face à un problème, un entrepreneur aura plutôt tendance à :
 - demander de l'aide ou conseil à un meilleur ami;
 - obtenir l'aide d'un expert réputé qu'il ne connaît pas;
 - essayer de résoudre le problème par lui-même.
- Un entrepreneur ressemble plus à un coureur de fond qui court pour :
 - dépenser son énergie et essayer de rester en bonne condition physique;
 - se satisfaire d'avoir battu les autres participants à la course;
 - essayer d'améliorer son temps sur la distance.
- Les entrepreneurs sont le plus motivés par le besoin de :
 - atteindre un objectif d'une plus grande importance à leurs yeux;
 - obtenir l'attention et la reconnaissance du public;
 - contrôler leur richesse et les autres.
- Les entrepreneurs croient que le succès ou l'échec dépend principalement de :
 - la chance ou le destin;
 - le soutien et l'approbation des autres;
 - leurs propres forces et compétences.
- S'il y avait une chance de gagner une récompense substantielle, laquelle choisirait un entrepreneur?
 - Un lancer de dés avec une chance sur trois de gagner;
 - Essayer de résoudre un problème en ayant une chance sur trois de le résoudre dans le temps imparti;
 - Ne faire ni (a) ni (b) parce que les chances de réussite sont trop faibles.
- L'entrepreneur aura plus tendance à choisir une tâche :
 - qui implique un niveau de risque modéré, mais qui le met quand même au défi;
 - où les risques sont élevés, mais les récompenses financières sont également très élevées;
 - qui est relativement facile et où les risques sont faibles.
- L'argent est important pour les entrepreneurs parce que :
 - l'argent permet de concevoir d'autres idées et de profiter d'autres opportunités;
 - l'argent fournit une mesure monétaire permettant de mesurer objectivement le succès de leur entreprise;
 - la raison principale pour laquelle ils ont accepté les risques de créer une entreprise était d'accumuler une richesse personnelle.

Réponses au test

QUESTION 1:

Les entrepreneurs ont tendance à être indépendants et à compter sur eux-mêmes. Ils auront tendance à essayer de trouver eux-mêmes la solution à leur problème. Ils ont un gros besoin de réussir. Cependant, les entrepreneurs qui réussissent reconnaissent qu'il faut parfois obtenir de l'aide au besoin, au lieu de chercher absolument à tout résoudre soi-même.

Réussir, en tant qu'entrepreneur, est un défi qui requiert généralement l'aide des autres. Les entrepreneurs qui réussissent cherchent généralement à obtenir de l'aide de la part des personnes les plus qualifiées, qu'ils les connaissent ou non. Ils sont généralement excellents à « créer des équipes » et à « diriger des équipes ». Ils s'emploient à rassembler des personnes ayant les talents requis pour assurer leur succès. Leur besoin de réussir sera plus important que le besoin social de travailler avec des amis. La meilleure réponse à cette question est donc (b).

Et vous?

Êtes-vous une personne indépendante, qui compte sur elle-même?



QUESTION 2:

Les entrepreneurs ont souvent beaucoup d'énergie et sont très motivés. Ils sont souvent disposés à travailler pendant de longues heures. Une bonne condition physique est souvent requise pour supporter le stress de gérer leur propre entreprise. L'un des risques qu'ils doivent évaluer est le stress physique, social et émotionnel de leur travail. Cependant, peu d'entrepreneurs recherchent des initiatives qui favorisent leur santé, bien que beaucoup d'entre eux prospèrent sous la pression du travail.

Les entrepreneurs se comparent souvent aux normes de succès qu'ils se définissent pour eux-mêmes, plutôt qu'aux normes définies par les autres. Un entrepreneur ressemble davantage à un coureur qui essaie d'améliorer son temps. Le fait de

Et vous?

Avez-vous tendance à vous mettre au défi vous-même? Essayez-vous continuellement de vous améliorer? Avez-vous tendance à vous concentrer sur le fait de vous améliorer plutôt que de faire mieux que les autres?

s'améliorer sera, pour eux, une récompense plus gratifiante que de battre les autres. La meilleure réponse à cette question est donc (c).

QUESTION 3:

Les gens qui sont motivés par le fait d'obtenir de l'attention, de la reconnaissance ou par le fait de contrôler les autres sont motivés par le pouvoir. Ces gens-là ont davantage tendance à s'impliquer dans la vie politique ou au sein de grosses entreprises, où ils essaient de se concentrer sur le contrôle des chaînes de communication au-dessus et en dessous d'eux, pour qu'ils puissent mieux contrôler les choses. Au contraire, les entrepreneurs sont motivés par leur besoin de réussir personnellement, plutôt que par le pouvoir. Le pouvoir et la reconnaissance pourraient être un résultat de la réussite, mais ces objectifs ne motivent généralement pas les entrepreneurs. La meilleure réponse à cette question est donc (a).

Et vous?

Le désir de vous fixer des objectifs et de les atteindre vous motive-t-il? Trouvez-vous beaucoup de satisfaction personnelle à accomplir quelque chose? Cela vous motive-t-il à en faire encore davantage?

QUESTION 4:

Les entrepreneurs qui réussissent ont généralement une grande confiance en eux et une grande « perception d'efficacité personnelle ». La perception d'efficacité personnelle est la croyance de pouvoir accomplir des choses, la croyance que l'on peut atteindre les objectifs que l'on s'est fixés. De ce fait, les entrepreneurs croient en eux-mêmes et en leurs propres compétences. Ils croient également fermement que ce qui leur arrive est déterminé

principalement par ce qu'ils font, et non pas par ce que font les autres. Ils n'ont pas peur de se placer dans des situations où ils seront personnellement responsables du succès ou de l'échec d'un projet. Ils prendront l'initiative de résoudre un problème ou d'offrir du leadership où il n'y en avait pas avant. La meilleure réponse à cette question est donc (c).

Et vous?



Avez-vous confiance en vous et avez-vous une bonne perception d'efficacité personnelle?



QUESTION 5:

On pense souvent que les entrepreneurs aiment prendre des risques. Il est vrai que l'entrepreneuriat implique de nombreux risques. Pourtant, des tests psychologiques effectués sur des entrepreneurs montrent qu'ils ne sont pas plus motivés par les risques que les autres. Ils ne sont ni des casse-cous ni des joueurs imprudents.

Les entrepreneurs qui réussissent sont très doués pour évaluer le risque d'une entreprise et choisiront d'accepter ce risque s'ils pensent qu'ils ont de bonnes chances de réussir. Ils choisiront sans doute de faire quelque chose qu'ils auront une chance sur trois de réussir, s'ils croient avoir les compétences et l'expérience requises pour réussir.

Un entrepreneur choisira probablement la réponse (b) et de travailler sur un problème, même si rouler des dés est évidemment beaucoup moins difficile. Les entrepreneurs évitent les situations

Et vous?



Avez-vous tendance à (a) éviter les risques, (b) prendre beaucoup de risque, ou (c) à calculer les risques et à prendre des risques modérés?

dont le résultat dépend principalement de la chance ou des efforts des autres. La possibilité d'une réussite personnelle pèse davantage dans la balance que la taille de la récompense offerte.

QUESTION 6:

Les entrepreneurs sont souvent des personnes positives et optimistes, qui concentrent leur attention sur leur chance de réussite, plutôt que les chances d'échec. Les gens qui craignent l'échec ont plutôt tendance à choisir les tâches faciles, ou celles qui impliquent un risque très élevé. En effet, en choisissant une tâche facile, ils réduisent leurs chances d'échec. En choisissant une tâche ayant peu de chance de réussir, ils peuvent rationaliser leur échec, en se disant : « De toute façon, c'était risqué ». L'entrepreneur évite souvent les deux extrêmes et choisit généralement les tâches qui les mettent au défi, mais qu'ils ont des chances raisonnables de mener à bien. La meilleure réponse à cette question est donc (a).

Et vous?



Sur une échelle de 1 à 5, 1 étant pessimiste et 5 optimiste, comment vous qualifieriez-vous?



QUESTION 7:

C'est un préjugé populaire que de penser que les entrepreneurs sont, au fond, des individus avides qui se lancent dans des entreprises dans le seul but d'accumuler une richesse personnelle. Une telle description s'appliquerait mieux à un promoteur qui aime imaginer des plans pour se faire de l'argent facile.

Les entrepreneurs sont motivés par le fait de bâtir quelque chose, plutôt que de s'accaparer rapidement l'argent des autres. Ils apprécient les avantages associés à un revenu plus élevé, mais n'en dépenseront généralement que peu pour eux-mêmes. Les entrepreneurs s'intéressent généralement principalement à la création, et non à la consommation, de la richesse.

L'entrepreneuriat implique la reconnaissance des opportunités (les besoins, les désirs et les problèmes) et l'utilisation des ressources requises pour poursuivre une idée pour une nouvelle entreprise, par le biais d'une planification réfléchie.

Cela décrit-il quelque chose qui pourrait vous intéresser? Avez-vous l'âme d'un entrepreneur?

Et vous?



Qu'est-ce qui vous motive le plus? Le désir de faire de l'argent ou le désir d'accomplir vos objectifs et de faire une différence?

Contributions des entrepreneurs dans la société

Tout le monde devrait savoir comment les entrepreneurs contribuent à leur société. Même si vous ne devenez jamais entrepreneur, vous aurez sans doute l'occasion d'en rencontrer beaucoup.

Dans la société, les entrepreneurs peuvent :

- créer de nouvelles entreprises qui fournissent de nouveaux produits et services
- trouver de nouvelles façons d'offrir des produits et des services, pour qu'un plus grand nombre puisse en profiter
- se concurrencer pour être le « meilleur », ce qui améliore la qualité des produits et des services et permet de garder les prix bas
- créer des emplois pour d'autres personnes au sein de la communauté, par le biais des nouvelles entreprises qu'ils créent
- augmenter la quantité de produits et de services produits par l'économie (donc, nous aider à atteindre la « croissance économique ») en créant de nouvelles entreprises
- créer de nouvelles opportunités pour les autres, par le biais de leur initiative et leurs innovations
- favoriser un esprit d'énergie, d'initiative et le potentiel du progrès au sein d'une communauté

Pouvez-vous en trouver d'autres? Cela attise-t-il votre intérêt? Cela vous motive-t-il? Pour vous aider à étudier la possibilité de l'entrepreneuriat, il serait probablement utile d'examiner certaines caractéristiques et compétences clés associées à l'entrepreneuriat.

Matière à réflexion



Quels entrepreneurs connaissez-vous dans votre communauté? Comment contribuent-ils à votre communauté?

Il est important de remarquer que presque tout le monde peut développer et appliquer des compétences entrepreneuriales. Vous pouvez également être un entrepreneur en commençant par ou en gérant une entreprise à but non lucratif ou un service gouvernemental. Vous n'avez pas besoin de créer et de gérer votre propre entreprise pour être entrepreneur.

Et vous?



Pensez-vous que vous approchez votre travail de façon entrepreneuriale? Prenez-vous des initiatives? Êtes-vous créatif? Aimez-vous améliorer les choses?

Vous pouvez effectivement être un employé entrepreneur. Vous pouvez même appliquer de nombreuses compétences entrepreneuriales à la maison, ou à la façon dont vous gérez une équipe sportive ou une troupe de théâtre, ou... la liste est infinie. De ce fait, bien que les entrepreneurs souhaitent souvent créer et bâtir une entreprise pleine de succès, les compétences entrepreneuriales sont utiles à tous et peuvent être développées par tous. Elles s'appliquent à toutes sortes d'efforts.

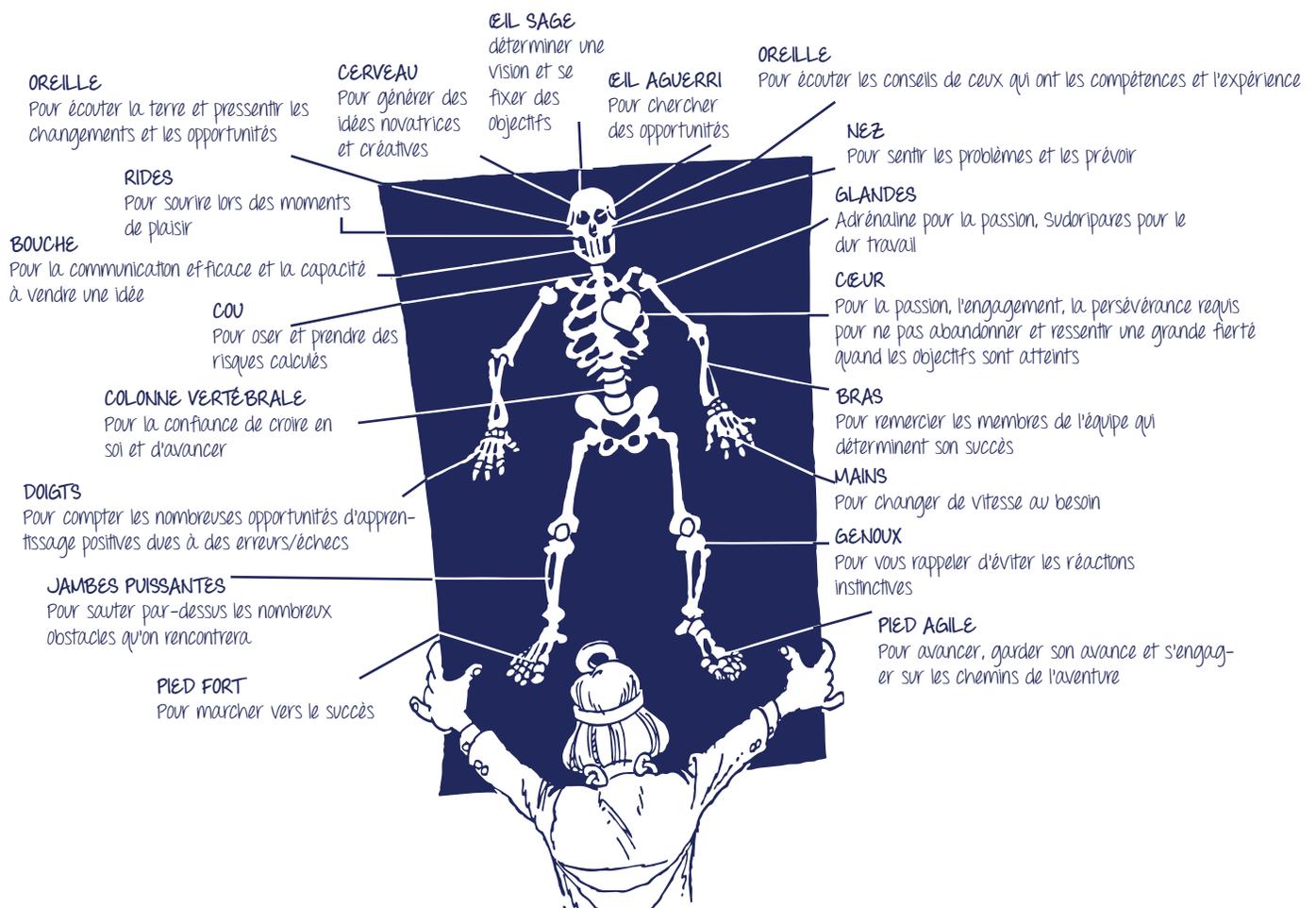
Matière à réflexion



Connaissez-vous quelqu'un qui fait preuve d'esprit entrepreneurial, mais ne gère pas sa propre entreprise?

L'esprit entrepreneurial : Compétences et caractéristiques courantes

Examinons les compétences entrepreneuriales en analysant l'image d'une personne ayant « l'esprit entrepreneurial ».





Identifiez cinq entrepreneurs dans votre communauté et déterminez les contributions qu'ils font au sein de la communauté.

En gardant cette image en tête, récapitulons certaines des caractéristiques et des compétences pouvant être importantes pour les entrepreneurs ou les personnes ayant un esprit entrepreneurial. Notez que peu d'entrepreneurs (s'il en existe même!) possèdent toutes ces caractéristiques et maîtrisent toutes ces compétences. Un entrepreneur forme souvent un

partenariat avec un ou plusieurs autres entrepreneurs pour ajouter à la liste de ses talents. Un entrepreneur peut aussi choisir d'engager une ou plusieurs personnes ayant les talents qui lui manquent. L'important sera de s'assurer que l'entreprise comporte autant de ces caractéristiques et compétences que possible.

Et vous?



Sur une échelle de 1 à 5, évaluer vos propres caractéristiques et compétences. 1 indique que cette caractéristique ou compétence s'applique très peu à vous, et 5 qu'elle s'applique beaucoup à vous.

Le désir d'être entrepreneur	1 2 3 4 5
La croyance que l'on peut influencer/changer les événements et les résultats de sa vie	1 2 3 4 5
La confiance en soi	1 2 3 4 5
La croyance dans sa capacité à gérer la plupart des situations	1 2 3 4 5
Une estime de soi positive	1 2 3 4 5
La croyance en sa capacité à atteindre ses objectifs (perception d'efficacité personnelle)	1 2 3 4 5
Une grande conscience de soi	1 2 3 4 5
La passion	1 2 3 4 5
La volonté d'agir	1 2 3 4 5
La volonté de prendre des initiatives	1 2 3 4 5
Un sentiment puissant d'engagement	1 2 3 4 5
La persévérance	1 2 3 4 5
Une volonté de motiver le changement	1 2 3 4 5
Une grande motivation de réussir	1 2 3 4 5
La volonté de travailler fort	1 2 3 4 5
La volonté d'apprendre	1 2 3 4 5
Être prêt à apprendre	1 2 3 4 5
Être prêt à chercher à obtenir une connaissance pertinente	1 2 3 4 5
La capacité à adapter ses connaissances et son expérience à d'autres situations	1 2 3 4 5
La volonté d'atteindre des objectifs	1 2 3 4 5
Être créatif	1 2 3 4 5
La volonté de profiter des opportunités	1 2 3 4 5
Être prêt à assumer les risques	1 2 3 4 5

COMPÉTENCES À POSSÉDER POUR RÉUSSIR EN TANT QU'ENTREPRENEUR :

La capacité à planifier	1 2 3 4 5
Communication	1 2 3 4 5
Marketing	1 2 3 4 5
Relations humaines	1 2 3 4 5
Gestion de base	1 2 3 4 5
Esprit d'analyse/quantitatif	1 2 3 4 5
Efficacité personnelle	1 2 3 4 5
Créations d'équipe et leadership	1 2 3 4 5

COMPÉTENCES AUXQUELLES ON PEUT ACCÉDER/EMPLOYER :

Personnes ayant un talent de gestion spécialisé	1 2 3 4 5
Planification détaillée	1 2 3 4 5
Conseils/services spécialisés en marketing	1 2 3 4 5
Comptabilité	1 2 3 4 5
Aide et conseil juridiques	1 2 3 4 5
Comptabilité agréée	1 2 3 4 5
Recherche	1 2 3 4 5
Compétences techniques	1 2 3 4 5
Aide et conseil financiers	1 2 3 4 5
Gestion de l'information	1 2 3 4 5
Talent spécialisé	1 2 3 4 5

Les douze commandements de l'entrepreneur

Examinons ensuite ce que fait un entrepreneur. Cela peut sembler tout simple de dire : « Créez une entreprise et faites-la fructifier ». La réalité est loin d'être aussi simple.

On peut examiner ce que fait un entrepreneur par le biais des 12 commandements de l'entrepreneur, ou les 12 étapes d'une entreprise ou d'une activité entrepreneuriale.

Un entrepreneur :

Examine les besoins, les désirs et les problèmes qui, à son avis, peuvent être améliorés en agissant.

Ne s'éparpille pas et limite les différentes opportunités possibles à une seule.

Trouve une idée novatrice.

Rassemble les meilleures sources de conseil et d'aide qu'il peut trouver.

Etudie soigneusement l'opportunité et l'idée choisie.

Planifie l'entreprise et prévoit les problèmes pouvant survenir.

Rationalise les risques et les récompenses possibles en les classifiant.

Evalue le risque et les récompenses possibles et prend une décision.

Ne s'entête pas à accomplir une idée, même s'il l'aime beaucoup, si les recherches montrent qu'elle ne fonctionnera pas.

Est conscient qu'une entreprise prendra beaucoup de travail, sur une longue période.

Utilise les ressources nécessaires à l'entreprise si la décision est prise d'avancer.

Ressent une grande satisfaction personnelle à la réussite d'une entreprise et en tire les leçons.

Il est important d'appuyer que l'un des ingrédients essentiels au succès entrepreneurial est de s'assurer de trouver une bonne opportunité. Une opportunité entrepreneuriale est un besoin ou un désir devant être satisfait (ou pouvant être satisfait d'une meilleure façon), ou un problème devant être résolu. On peut avoir une excellente « idée », mais si peu de gens s'y intéressent, en veulent, en ont besoin ou voient la situation comme étant un problème, les chances de succès seront faibles. Comment les entrepreneurs cherchent-ils, trouvent-ils et évaluent-ils les opportunités potentielles? Voici quelques suggestions à prendre en compte.

Renseignez-vous



**Faites des recherches sur les meilleurs entrepreneurs canadiens.
Quelles opportunités ont-ils trouvées pour réussir?**

Le safari de l'entrepreneur • À la chasse à l'opportunité

ASTUCE DE SAFARI N° 1:

Apprenez à reconnaître les tendances qui se forment. Un entrepreneur aura un avantage s'il peut détecter les tendances et les changements avant les autres, parfois même avant qu'ils ne se produisent.

ASTUCE DE SAFARI N° 2:

Examinez les petites choses. Beaucoup des meilleures opportunités sont trouvées quand les autres les ont laissé passer.

ASTUCE DE SAFARI N° 3:

Ne négligez pas l'évidence. Un proverbe dit : « Seule une souris insensée se cacherait dans l'oreille d'un chat, mais c'est le chat insensé qui oublie d'y regarder ».

ASTUCE DE SAFARI N° 4:

Cherchez les bonnes idées qui sont mal réalisées. Certaines personnes trouvent d'excellentes opportunités, mais ne savent pas comment en profiter. Vous pourriez peut-être réussir à trouver une meilleure façon de faire.

ASTUCE DE SAFARI N° 5:

Combinez deux idées/pensées en même temps. Quelqu'un a eu l'idée d'allier un bar avec une laverie. Quelqu'un d'autre a eu l'idée de créer un café dans une librairie. Les opportunités peuvent souvent survenir quand deux choses sont rassemblées, examinées et réfléchies. On peut alors trouver une nouvelle entreprise.

ASTUCE DE SAFARI N° 6:

Cherchez des informations nouvelles, peu connues. La meilleure information est celle qui est nouvelle et peu connue, ou dont la plupart des gens ne sont pas au courant.

ASTUCE DE SAFARI N° 7:

Parlez avec les autres. Il n'existe pas de meilleure façon d'identifier les besoins, les désirs et les problèmes que de parler avec les gens et découvrir ce qu'ils ont à dire.

ASTUCE DE SAFARI N° 8:

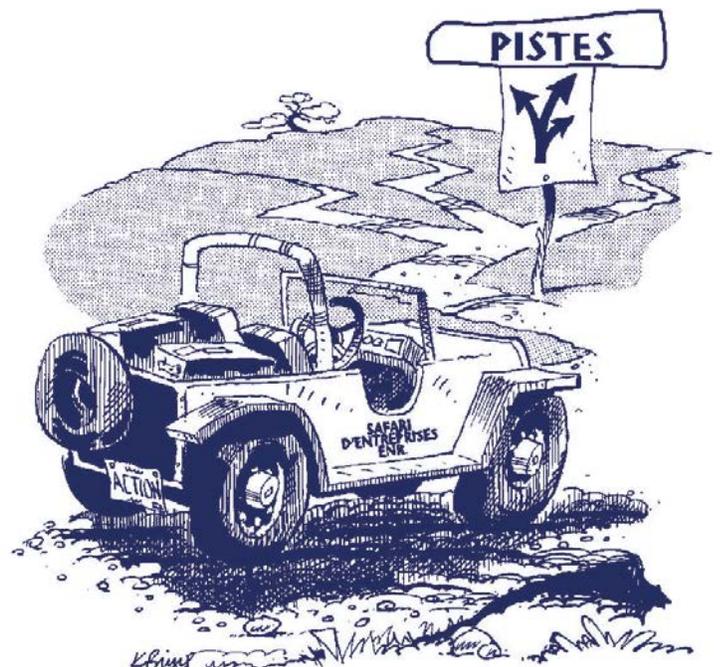
Lisez les journaux, les magazines spécialisés, etc. pour vous tenir au courant des événements et rassembler de nouvelles informations qui pourraient se transformer en opportunité ou en idée.

ASTUCE DE SAFARI N° 9:

Examinez ce qui a fonctionné ailleurs. Les gens pourraient en avoir besoin et cela pourrait fonctionner dans votre région.

ASTUCE DE SAFARI N° 10:

Trouvez de nouvelles façons de répondre à des besoins et des désirs qui existent depuis longtemps.



ASTUCE DE SAFARI N° 11:

Cherchez des façons de faire tomber les obstacles qui ont bloqué une bonne idée par le passé. Les gens ont tendance à résister au changement et un autre entrepreneur a pu ne pas être capable de contrer la résistance à une bonne idée. Vous le pourrez peut-être.

ASTUCE DE SAFARI N° 12:

Étudiez les marchés « négligés », c'est-à-dire les produits qui ne sont plus fabriqués, mais que de nombreuses personnes ont encore. Aussi longtemps que les gens continuent d'utiliser certaines choses, ils continuent à avoir des besoins.

ASTUCE DE SAFARI N° 13:

Cherchez les bonnes idées des autres que vous pouvez améliorer.

ASTUCE DE SAFARI N° 14:

Examinez « pourquoi » les gens achètent quelque chose, plutôt que « ce » qu'ils achètent. Le but est de comprendre ce qui motive les gens, ce qui les incite à acheter quelque chose, et quels sont les besoins et les désirs sous-jacents. C'est là que se cache l'opportunité.

ASTUCE DE SAFARI N° 15:

Réfléchissez à la façon dont vous pourriez trouver de nouvelles façons d'utiliser de vieux produits (les vieux pneus, les rebuts de bois, les vieilles antennes de télé, etc.)

ASTUCE DE SAFARI N° 16:

Analysez les choses qui ne fonctionnent pas. Vous pourriez trouver une façon de les améliorer.

ASTUCE DE SAFARI N° 17:

Cherchez à discuter avec les gens grincheux et mécontents. Vous pourriez découvrir auprès d'eux des besoins et des désirs qui ne sont pas pris en compte.

ASTUCE DE SAFARI N° 18:

Cherchez à discuter avec les gens heureux et satisfaits. Vous pourriez découvrir auprès d'eux ce qui fonctionne et ce qui pourrait fonctionner encore mieux.

ASTUCE DE SAFARI N° 19:

Gardez les yeux ouverts et ouvrez grand vos oreilles sur ce qui vous entoure (ce que disent les gens, ce que vous voyez, ce que vous lisez). Cette astuce est la plus importante!

*Agissez et
prenez les rênes!*



Regardez ce qui se passe dans votre communauté. Déterminez les besoins, les désirs et les problèmes. Identifiez cinq opportunités qui, à votre avis, existent dans votre communauté locale.

Évaluer les opportunités

Une fois que vous avez trouvé une opportunité, il est important de l'évaluer. Est-elle bonne? Est-elle excellente? Est-elle la meilleure possible? Pour démarrer une entreprise, quelle qu'elle soit, le plus important est d'avoir une bonne opportunité. Votre idée est également importante. Mais, comme nous l'avons mentionné auparavant, si une idée ne correspond pas à une opportunité, il sera difficile de réussir. Nous vous présentons quelques questions clés qui vous aideront à évaluer l'opportunité que vous avez trouvée.

« Évaluation »

Exacte : Est-ce réellement une opportunité?

Visible : A-t-elle déjà été vue et identifiée par d'autres?

Adaptée : Si l'opportunité est visible, a-t-elle déjà été adaptée? Sinon, pourquoi?

Long terme : Combien de temps l'opportunité durera-t-elle?

Universelle : Beaucoup de gens ont-ils (ou auront-ils) besoin du produit ou du service que vous proposerez?

Aceptable : Les informations que vous possédez sur cette opportunité sont-elles suffisantes, exactes et acceptables?

Talent : Avez-vous vraiment du talent et de l'expérience dans ce domaine?

Identifiée : Avez-vous spécifiquement identifié et défini l'opportunité?

Opportune : Est-ce la meilleure opportunité que vous voyez?

Novatrice : Pouvez-vous trouver une idée bonne et novatrice qui correspondra à cette opportunité?

Une fois que vous avez défini une bonne opportunité, il vous faut une bonne idée.

*Agissez et
reprenez les rênes!*



**Appliquez cette technique d'évaluation aux opportunités que vous avez identifiées plus tôt.
Quelle est, selon vous, la meilleure opportunité?**

Générer des idées

Maintenant que vous avez une bonne opportunité, il vous faut une bonne idée. La plupart des entrepreneurs commencent par trouver une bonne opportunité. Puis, ils cherchent à trouver une bonne idée. Comment chercher, trouver et créer des idées? Voici quelques astuces qui vous aideront à trouver et à évaluer des idées.

1. Croyez que vous êtes créatif, et n'ayez pas peur de vous tromper.
2. Écoutez, mais écoutez vraiment, ce que les autres ont à dire.
3. Écoutez les critiques des autres, acceptez-les et réfléchissez-y.
4. Cassez vos habitudes et votre routine. Obligez-vous à faire quelque chose de nouveau pour pouvoir voir les choses sous un angle nouveau.
5. Faites des jeux de rôle. Faites semblant d'être quelqu'un ou quelque chose d'autre que ce que vous êtes.
6. Détendez-vous. Amusez-vous. Plaisantez. L'humour et le plaisir permettent à l'esprit de s'aventurer vers de nouveaux horizons auparavant inexplorés.
7. Entraînez-vous à trouver des idées pour résoudre les problèmes, les défis, etc. que vous voyez, entendez ou auxquels vous êtes confrontés.
8. Rêvasez. Laissez votre esprit vagabonder et voyez où il vous mène.
9. Examinez deux choses sans rapport l'une avec l'autre. Pouvez-vous les relier de façon nouvelle et novatrice?
10. Posez beaucoup de questions et écoutez les réponses.
11. Posez de nouvelles questions et des questions différentes. Posez des questions inattendues, peut-être illogiques et peut-être un peu folles, des questions qui pourraient vous faire réfléchir.
12. Essayez de considérer un problème sous un angle entièrement différent.
13. Écrivez toutes vos idées. Ne les laissez pas s'envoler.

Et vous?



On remarque souvent que l'un des plus gros obstacles à la créativité est de penser qu'on n'est pas créatif. Pensez-vous que vous êtes créatif?



Évaluer les idées

Une fois que vous avez une idée, ou plusieurs, vous devez les évaluer, tout comme vous le feriez pour une opportunité. Voici quelques suggestions pour vous aider à évaluer les idées que vous trouvez.

1. Que pensent les autres de votre idée?
2. A-t-on déjà essayé cette idée auparavant?
3. Si ce n'est pas le cas, pourquoi?
4. Si c'est le cas, a-t-elle eu du succès? Pouvez-vous améliorer cela?
5. Quelles informations avez-vous utilisées pour générer votre idée? Étaient-elles exactes, fiables et cohérentes? Avez-vous assez d'informations?
6. Vous sentez-vous confiant par rapport à cette idée?
7. Quels sont les risques associés à cette idée? Peut-on les contrôler?
8. L'idée est-elle directement reliée à une opportunité? Définissez spécifiquement l'opportunité.
9. Y a-t-il un « marché » pour votre idée? Définissez-le. De quelle taille est ce marché?
10. Pourrait-on résister à cette idée? D'où viendrait cette résistance? Pourquoi? Comment surmonter cette résistance?
11. Aurez-vous besoin de beaucoup d'argent pour financer cette idée? Sera-t-il disponible?
12. Avez-vous de nombreuses certitudes douteuses lorsque vous formulez votre idée?
13. Y aurait-il une meilleure idée possible?

Agissez et reprenez les rênes! 🧤

Essayez de trouver cinq idées sur la meilleure opportunité entrepreneuriale que vous avez identifiée. Puis, évaluez vos idées et choisissez la meilleure.

L'importance de la planification

Une fois que vous avez une bonne opportunité et une bonne idée, l'étape importante suivante est de créer un bon plan d'action. Il est essentiel d'avoir un bon plan d'action pour pouvoir réussir en tant qu'entrepreneur. Vous pouvez trouver des exemples de plans sur le site Web Entrepreneurship: The Spirit of Adventure de la FCEE, visitez www.cfee.org. Dans ces exemples, vous trouverez les différentes parties à intégrer dans une « planification d'entreprise ».

N'oubliez pas cependant de faire en sorte que votre plan soit flexible. Il ne devrait être ni trop rigide ni vous restreindre sur le chemin du succès. Les choses se déroulent rarement exactement comme prévu. Il faudra s'adapter aux imprévus qui se présenteront. Créez donc un plan, mais un plan qui pourra changer au fur et à mesure que vous avancez dans votre entreprise.

Dans votre plan, il sera important d'identifier les différentes ressources dont vous aurez besoin. Certains entrepreneurs peuvent essayer un échec, car ils essaient d'en faire trop eux-mêmes. Soyez conscients des talents et des compétences que vous avez, et de ceux qui vous manquent. Cela vous permettra de vous associer à, ou d'employer, des

Et vous?



Aimez-vous planifier? Avez-vous déjà planifié certaines choses dans votre vie? Si c'est le cas, comment les choses se sont-elles déroulées? Qu'avez-vous appris de cette expérience?

gens ayant les compétences dont vous avez besoin. La qualité des ressources que vous employez, acquérez ou utilisez aura un impact direct sur le succès de votre entreprise.

Enfin, si vous décidez de devenir entrepreneur, préparez-vous au succès. Certains entrepreneurs ne réussissent pas parce qu'ils n'ont pas prévu leur réussite. Que se passera-t-il si vous obtenez de bons résultats? Ou si vous obtenez d'excellents résultats? Êtes-vous prêt à gérer l'impact que ce succès aura sur votre vie? Vivre le succès et gérer la croissance et l'expansion font partie des plus gros défis auxquels les entrepreneurs doivent faire face.

Soyez donc prêt pour le succès et prévoyez son impact. Gérez avec soin les défis de la croissance. Commencer une entreprise est une chose, gérer son succès présente d'autres défis bien différents.

Nous vous avons présenté les bases de l'entrepreneuriat et de ce dont un entrepreneur ou une personne à l'esprit entrepreneurial a besoin. Il reste évidemment beaucoup à apprendre sur l'entrepreneuriat et, heureusement, de nombreuses ressources peuvent vous aider. Le site Web « Entrepreneurship: The Spirit of Adventure » de la FCEE offre de nombreuses informations et ressources, y compris des outils pour déterminer votre potentiel en tant qu'entrepreneur. Il contient également de nombreuses vidéos vous permettant d'en apprendre davantage sur l'entrepreneuriat. Vous pouvez visiter ce site sur : <http://www.cfee.org>.

De plus, n'oubliez pas que tout le monde peut appliquer les compétences entrepreneuriales à

n'importe quel type d'entreprise. Vous déciderez peut-être que vous avez l'âme d'un entrepreneur et que cette voie vous intéresse. Ou peut-être préférez-vous développer un esprit entrepreneurial dans le travail que vous ferez pour quelqu'un d'autre.

Dans les deux cas, que vous travailliez pour quelqu'un d'autre ou pour vous-mêmes, vous en tirerez sans doute un revenu. Dans ce cas, essayez de choisir quelque chose qui vous plaît. N'oubliez jamais l'importance de la passion et de faire quelque chose qui vous plaît réellement : le succès sera plus probable dans ce cas et votre vie n'en sera que plus agréable. Malheureusement, cela ne sera pas possible pour tous, et pourrait ne pas être possible au cours de sa vie entière. Il se pourrait que vous ayez à accepter un travail quelconque pour pouvoir gagner les revenus dont vous avez besoin, pour vous et les autres membres de votre famille. Mais, quand cela est possible, essayez de faire quelque chose qui vous passionne. Cela pourrait exiger beaucoup de travail et de créativité pour y parvenir, mais le jeu en vaudra sans doute la chandelle.

Matière à réflexion



Connaissez-vous des entreprises ayant réussi à capitaliser sur leur succès?

Préparation au lancement de votre entreprise

Si vous envisagez de lancer votre entreprise, le site Web de FCEE peut vous aider. Le site s'appelle « Entrepreneurship: The Spirit of Adventure » et vous pouvez y accéder en suivant ce lien : www.cfee.org.

Ce site Web vous donne accès à des entrevues et à des profils d'environ 30 entrepreneurs qui parlent de leur expérience dans leur domaine. On y trouve des responsables de grandes et de petites entreprises ainsi que des entreprises à but

lucratif et sans but lucratif. Vous y trouverez aussi de courtes vidéos contenant divers conseils. Vous trouverez des sondages d'autoévaluation pour vous aider à découvrir votre potentiel entrepreneurial, des modèles de préparation de vos plans d'activité et bien plus encore. Le site peut vous permettre de bien comprendre votre intérêt à vouloir devenir entrepreneur et également vous aider si vous décidez de faire le saut et créer une entreprise.

Récapitulatif du module

Ça veut dire quoi? Des termes nouveaux, peut-être?

1. **Entrepreneur** : une personne qui reconnaît l'existence d'une opportunité (un besoin, un désir ou un problème) et qui utilise diverses ressources pour travailler sur une idée dans le cadre d'une entreprise nouvelle et judicieusement planifiée.
2. **Une personne à l'esprit entrepreneurial** : quelqu'un qui applique les caractéristiques et les compétences entrepreneuriales dans ses activités.
3. **Perception d'efficacité personnelle** : la croyance que l'on a la capacité d'accomplir des objectifs et de mener à bien des tâches.
4. **Opportunité entrepreneuriale** : un besoin, un désir, un problème pour lequel un nombre raisonnable de gens (pour que l'entreprise soit viable) accueillerait la solution.

Ai-je bien tout retenu?

1. Quelles compétences et caractéristiques les entrepreneurs ont-ils?
2. Quelles contributions les entrepreneurs font-ils au sein de la société?
3. Quelles compétences les entrepreneurs cherchent-ils chez les autres?
4. Quelles sont les étapes principales à suivre lors de la création d'une entreprise?
5. Comment identifier les opportunités entrepreneuriales?
6. Comment générer des idées entrepreneuriales?
7. Pourquoi la planification est-elle importante pour l'entrepreneur?

Un peu de Technologie

- Visitez le site Entrepreneurship: The Spirit of Adventure, à <http://www.cfee.org>
- Visitez le site de Futurpreneur Canada à <http://www.futurpreneur.ca/>
- Sur Internet, faites ces recherches :
 - L'entrepreneuriat au Canada
 - Les entrepreneurs canadiens
 - Contributions des entrepreneurs canadiens
 - Les erreurs courantes faites par les entrepreneurs
 - Caractéristiques et compétences entrepreneuriales

Matière à réflexion.... ou à discussion

- Y a-t-il des gens à l'esprit entrepreneurial/des leaders dans votre école? Si c'est le cas, qu'est-ce qui fait d'eux des personnes entrepreneuriales?
- Quelles sont les opportunités entrepreneuriales dans votre communauté?
- Connaissez-vous des entrepreneurs canadiens célèbres? Quelles contributions ont-ils faites au Canada?
- Quelles grosses entreprises canadiennes ont-elles été créées par des entrepreneurs? Qui étaient-ils?
- Quelles sont les erreurs les plus courantes faites par les entrepreneurs?
- Quelles compétences entrepreneuriales avez-vous? Lesquels voudriez-vous améliorer? Comment pourraient-elles vous aider en tant qu'employées dans une entreprise?
- Qui sont les « entrepreneurs sociaux » canadiens (présents ou passés) qui ont fait une différence dans la société, les conditions de vie et le bien-être des Canadiens?

Astuces et suggestions

- L'entrepreneuriat ne vous intéresse pas? Ce n'est rien, la plupart des gens ne seront jamais entrepreneurs. D'ailleurs, si tout le monde devenait entrepreneur, il n'y aurait plus personne pour travailler pour eux et les aider. Cela dit, rien ne vous empêche de développer un esprit entrepreneurial.
- Ne vous découragez pas si les choses déraillent, si vous faites une erreur ou si vous essayez un échec. La plupart des entrepreneurs échouent 3 à 6 fois avant de réussir. Pourtant, ils considèrent ces échecs comme un apprentissage et un tremplin vers le succès. Gardez votre optimisme, soyez déterminés et réessayez.
- Comme nous l'avons dit, la passion est le facteur le plus important du succès entrepreneurial. Si vous avez une passion, soyez créatif et cherchez à transformer la en une entreprise ou une carrière.