



# L'ENTREPRENEURIAT

## Les ingrédients et les invariants

MÉTHODE  
VALUE CUSTOMER PROCESS

Sous la coordination de  
Jean-François Etienne



# 1

## **POURQUOI ET COMMENT CLARIFIER VOS MOTIVATIONS D'ENTREPRENDRE?**

**Jean-François Etienne**

La motivation est inséparable de la notion de but, représentation mentale d'un état considéré comme idéal. Le but est ce qu'une personne désire atteindre concrètement à court, moyen ou long terme. En se donnant un ou plusieurs buts, une personne se fixe une direction, un sens. Le but représente donc un phare guidant l'action lui insufflant direction et élan. La motivation quant à elle est le comportement psychologique amenant un individu, dont l'entrepreneur, à agir dans la direction du but ciblé.

Pour atteindre un but, une personne se fixe un ou plusieurs objectifs intermédiaires, qui sont en réalité autant de moyens pour y parvenir. Ainsi si votre but est de viser le centre d'une cible, vos objectifs pourraient être de parvenir à vous concentrer, à contrôler votre respiration et à viser. De même si votre but, en tant qu'entrepreneur, est d'innover, l'un de vos objectifs pourrait être de vous entourer de personnes particulièrement créatives susceptibles de diffuser cette innovation.

En fin de compte, clarifier vos motivations d'entreprendre nécessite de déterminer précisément vos buts que les objectifs permettent d'atteindre.

## **Pourquoi clarifier vos motivations d'entreprendre ?**

### **Pour évaluer votre engagement dans la durée**

Répondre à cette question revient à évaluer votre engagement et votre implication dans la réalisation de votre projet d'entreprendre, la transformation d'une offre ou d'un modèle économique.

Autrement dit, sans motivation, peu ou pas d'engagement ! Ce qui signifie que l'un alimente l'autre, sans pour autant se confondre.

La motivation implique d'avoir des raisons objectives d'agir pour atteindre un ou des buts et de persévéérer jusqu'à l'obtention du résultat escompté. Quant à l'engagement, il se caractérise par tous les efforts supplémentaires que l'entrepreneur est prêt à fournir au bénéfice de son projet de création, de transformation ou de développement. C'est une démarche volontariste qui s'inscrit le plus souvent dans la durée et met en jeu un réel attachement émotionnel à son projet et une appropriation de ses véritables buts d'entrepreneur.

### **Pour évaluer vos compétences en tant qu'entrepreneur**

Clarifier vos motivations d'entreprendre représente un exercice personnel ou accompagné destiné à évaluer

vos capacités à exercer l'activité d'entrepreneur. On parle le plus souvent de compétences plutôt que de capacités dans l'univers professionnel. Celles-ci recouvrent deux réalités, les compétences techniques ou techniques métier d'une part, pour lesquelles on parle de savoir-faire, les compétences comportementales, humaines ou relationnelles qualifiées de Soft Skills d'autre part, assimilées au savoir-être.

Les compétences techniques rassemblent des techniques et des expertises liées aux connaissances. Elles impliquent de pouvoir mettre en œuvre ces connaissances dans un contexte particulier et d'utiliser un certain nombre d'outils selon les métiers. En tant qu'entrepreneur ou futur entrepreneur, au-delà des compétences techniques spécifiques à votre activité, il est nécessaire de posséder ou d'acquérir des compétences en gestion comme la vente, le marketing, la comptabilité, le contrôle de gestion, le recrutement, etc. Parmi ces compétences techniques, nous distinguons les compétences techniques transversales utiles à tous types de postes, par exemple la maîtrise experte des outils informatiques et bureautiques, les aptitudes rédactionnelles, la maîtrise d'une langue étrangère, etc.

S'agissant des Soft Skills, nous retenons la définition large inspirée de l'auteur américain Tate, un « éventail de comportements qu'une personne

a intériorisé et doit être capable de mettre en œuvre pour réussir avec compétence les tâches et les missions d'un métier donné ». Une distinction est traditionnellement opérée entre les Soft Skills externes, telles que parler en public, donner un feed-back, fixer un objectif par exemple, et les Soft Skills internes qui ont trait à la capacité de gérer et mobiliser ce qui se passe en nous. Comme l'indique Christophe Deval, « ces Soft Skills internes, encore appelées métacompétences, sont exploitables dans toutes les situations et vous permettront de gérer vos pensées et vos émotions de sorte que vous soyez en mesure de mobiliser vos savoir-faire et vos savoir-être ». Il s'agit par exemple de contrôler son attention, de mobiliser son intelligence émotionnelle, d'être sensible au contexte, de coopérer et d'œuvrer pour l'intérêt du collectif, de savoir gérer son énergie. Nous développerons dans la clé suivante les métacompétences relatives à l'activité entrepreneuriale.

### **Comment clarifier vos motivations d'entreprendre ?**

#### **• Bilan de compétences, seul ou accompagné**

L'évaluation de vos motivations d'entreprendre peut prendre la forme d'un bilan de compétences, réalisé seul ou de façon accompagnée. Elle consiste

tout d'abord à explorer et à valider le projet entrepreneurial par rapport à vos potentialités et critères personnels (besoins, conditions d'épanouissement, valeurs et motivations), puis à initier une première évaluation de votre idée dans son environnement concurrentiel pour en estimer la pertinence.

Dans cette perspective, deux étapes de validation se succèdent logiquement :

1. Mieux vous connaître comme entrepreneur. Cela consiste à prendre du recul et faire le point sur votre parcours professionnel et personnel. Identifier vos réalisations significatives, vos victoires savoureuses, les obstacles et défis surmontés, vos freins, vos axes de progression, déterminer vos véritables motivations d'entreprendre, évaluer avec justesse vos compétences, tant techniques que comportementales transposables au cadre exigeant de l'entrepreneuriat.
2. Commencer à « designer » votre projet professionnel et à en estimer la pertinence. Autrement dit, il s'agit de donner forme à votre idée et à ce que vous comprenez des attentes du marché, des offres concurrentes ; entamer le dialogue avec des parties prenantes potentielles dignes de confiance (clients présumés, partenaires, accompagnants, etc.) et se faire une première idée.

### ⋮ **Déterminer vos véritables buts d'entreprendre**

L'importance d'un but, quelle que soit sa nature, réside dans sa capacité à servir de phare, à guider l'action de manière constante et prolongée. Un but est donc porteur de sens dans la durée, il vous inspire, vous accompagne et vous soutient dans le temps long. **Dans le registre entrepreneurial, vos buts sous-tendent les motivations de vous lancer dans le rôle et le métier de chef d'entreprise.**

Dans la perspective de formaliser votre ou vos buts d'entrepreneur, nous vous proposons une démarche en trois étapes. Tout d'abord, prenez le temps de comprendre la signification et la portée des différents buts qui peuvent animer un entrepreneur. Ensuite, accordez-vous quelques jours, voire quelques semaines pour déterminer, entre les buts que vous poursuivez réellement, ceux que vous souhaitez atteindre et ceux qui sont influencés par des tiers. Enfin, nous vous invitons à hiérarchiser vos propres buts pour leur accorder ainsi la valeur qu'ils méritent dans votre quête entrepreneuriale.

### ⋮ **Nature des buts poursuivis par un entrepreneur**

#### ► **S'accomplir personnellement**

Exprime la faculté de se réaliser, de vivre sa passion, autrement dit de donner du sens à sa vie par l'activité

entrepreneuriale. Exprime également la volonté de relever des défis, de prouver que l'on est capable de faire un succès d'une entreprise.

#### ► **Rechercher l'aventure**

Peut être synonyme de recherche de nouveaux contextes, de cadres ou de modes de vie différents, de dépaysement, de voyage, de découverte d'autres cultures, de nouvelles émotions, de nouvelles rencontres.

#### ► **Travailler au bien-être de la société.**

Consiste à se placer au service de la société et du bien-être des personnes. D'un point de vue général, ce but fait référence à une démarche entrepreneuriale guidée par des aspirations sociales et environnementales. Ses piliers sont d'avoir un but autre que le seul partage du bénéfice, une gouvernance démocratique et une rentabilité limitée.

#### ► **Relever un challenge ou un défi intellectuel**

Traduit l'importance pour un individu de transformer ce qui relève d'un concept, d'une idée, d'une intuition en une ou plusieurs offre(s) concrète(s) portée(s) par un projet entrepreneurial.

#### ► **Constituer un patrimoine**

Dans ce cadre, il s'agit de théoriser des biens meubles, des actions ou des obligations par exemple, ou des immeubles, des droits, des créances, pour les transmettre.

► **Rechercher le leadership**

Est le fait de diriger des hommes et/ou des projets. Il exprime un besoin de pouvoir ou de prestige pour diriger des situations, des projets et des personnes, ainsi que leur capacité d'action.

► **Gagner de l'argent ou plus d'argent**

Peut être envisagé comme une nécessité liée à un contexte économique difficile ; gagner de l'argent conduit alors à créer son emploi. Gagner de l'argent peut également s'avérer un but nécessaire à la pérennité d'une entreprise. Gagner plus d'argent peut signifier potentialiser ses compétences pour son propre compte plutôt que pour un employeur, mais peut aussi correspondre au souhait d'un retour sur investissement lié à la concrétisation d'un projet où la prise de risque est réelle.

► **Inventer et/ou innover**

Ces deux buts, que nous associons, font cependant référence à deux notions à ne pas confondre. Si l'invention consiste à créer quelque chose qui n'existant pas auparavant, l'innovation concerne la déclinaison et la diffusion d'une invention et sa commercialisation auprès d'utilisateurs. Elle concerne également des améliorations plus ou moins importantes apportées à des innovations passées. Au-delà du caractère innovant d'une offre, l'innovation peut résider dans la conception d'un modèle économique spécifique et dans la façon de multiplier son efficacité.

► **Rechercher la liberté et l'autonomie**

Concerne un individu qui désire être son propre patron, créer son propre emploi, décider des actions à mener, maîtriser son temps, régler soi-même son travail, s'entourer des personnes de son choix, agir en suivant ses aspirations et ses goûts. En un mot, ce but désigne le désir de mieux contrôler sa destinée et d'influencer sur ce qui peut advenir.

► **Saisir une ou des opportunités d'affaires**

Ce but consiste à se placer en position d'écoute, d'observation d'un marché, d'un réseau afin d'être réactif pour rebondir sur une ou des opportunités d'affaires dont la nature serait l'occasion d'entreprendre seul ou collectivement.

► **Être reconnu en tant qu'entrepreneur**

N'est pas synonyme d'ego, mais traduit un besoin humain pour l'entrepreneur. Il peut revêtir cinq formes qui peuvent se combiner : la reconnaissance de sa personne, de son action d'entreprendre, des résultats de son action, de ses compétences et de son statut d'entrepreneur.

► **Avoir le goût du risque**

C'est le désir, quelquefois irrésistible, de sortir de sa zone de confort sans ou avec peu de filets de sécurité, à accepter de porter dans le temps des projets empreints d'incertitudes, à se

remettre en question, à adopter une position joueuse avec une certaine forme de témérité.

► **Perpétuer une tradition familiale**

Ce but vise à entreprendre pour continuer ce qu'un membre de la famille ou la famille entière a entrepris par le passé. Il peut correspondre à deux motivations différentes : avoir vraiment envie de reprendre le flambeau par fierté de l'entreprise familiale et y croire ou le ressentir comme une obligation ou un choix par défaut.

⋮ **Hiérarchiser vos buts d'entrepreneur**

Vous vous êtes approprié l'ensemble des buts inhérents à l'activité entrepreneuriale, y avez mûrement réfléchi vous permettant ainsi de sélectionner ceux qui résonnent vraiment en vous et les avez hiérarchisés. Il s'agit, rappelons-le, de sélectionner ceux que vous poursuivez vraiment et non ceux que vous rêveriez de poursuivre ou ceux que votre entourage aimerait que vous poursuiviez. Bien entendu, cette hiérarchisation peut évoluer dans le temps. Une fois ce classement opéré et dans la mesure du possible, vous pourrez attribuer une pondération à chaque objectif retenu au moment où vous réaliserez ce classement.

**EN SYNTHÈSE**

Sur le chemin de l'entrepreneuriat, il est crucial de clarifier vos véritables motivations d'entreprendre. Nous vous convions ainsi à une introspection sur votre engagement dans ce projet et sur les compétences que vous possédez pour le mener à bien, qu'elles soient d'ordre technique, relevant du savoir-faire ou d'ordre comportemental, c'est-à-dire associées au savoir-être. En somme, nous vous proposons une approche méthodique pour identifier et hiérarchiser les véritables buts d'entreprendre qui sous-tendent vos motivations les plus profondes d'exercer le métier de chef d'entreprise.

## CLÉ N°1 • Pourquoi et comment clarifier vos motivations d'entreprendre ?

### Nature des buts de l'entrepreneur et démarche pour les établir sereinement

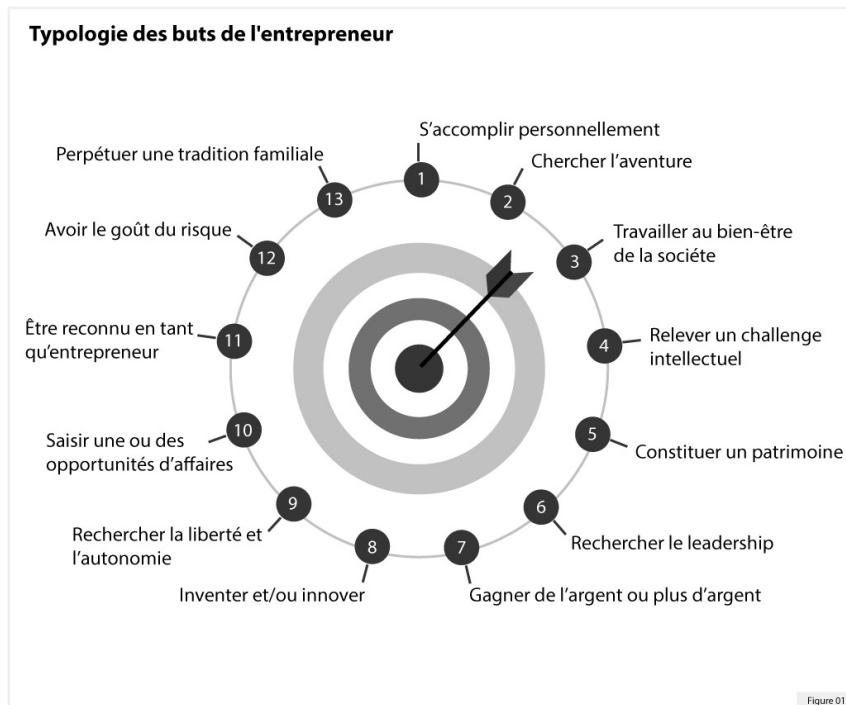


Figure 01

### Démarche pour établir ses buts d'entreprendre

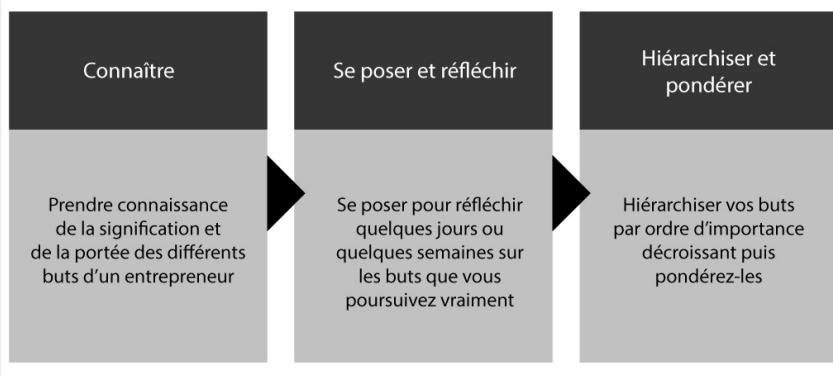


Figure 02

## PAROLES D'ENTREPRENEURS

# Z.H.Y. - SOLUTIONS D'IA CONVERSATIONNELLE

### Quelle est votre activité ?

Notre entreprise édite depuis quatre ans un logiciel qui aide les marques à développer leur service client en utilisant la reconnaissance vocale et l'Intelligence Artificielle générative. En d'autres termes, nous aidons les entreprises à collecter et analyser les interactions multisources avec leurs clients (mails, appels, tickets CRM, SMS, etc.), afin de mieux les comprendre et d'automatiser les réponses aux sollicitations à faible valeur ajoutée pour les téléconseillers. Il s'agit d'outiller nos clients entreprises de telle sorte qu'ils puissent « sublimer » l'expérience de leurs propres clients tout en maîtrisant les coûts opérationnels.

### En quoi votre motivation d'entreprendre a-t-elle été primordiale pour votre business ?

Il me semble que sans motivation réelle d'entreprendre, il n'est pas simple de se lancer dans cette aventure. De mon côté, j'avais besoin d'entreprendre quelque chose de difficile, de relever

un challenge à la fois intellectuel et physique, de créer quelque chose en partant de zéro. Je dirai que plus c'est difficile, plus ça me motive ! Aujourd'hui cette motivation continue de m'animer.

### Quel a été votre cheminement pour concrétiser votre motivation d'entreprendre ?

Avant même la fin de mes études, j'ai pensé qu'un jour j'entreprendrai. Le domaine dans lequel je me suis lancé entre en résonance avec mes études d'ingénieur. J'ai commencé à travailler dans le conseil et, au-delà de mon rôle de collaborateur, j'ai adopté d'emblée une position d'observation dans la perspective de saisir le moment venu une opportunité pour me lancer. Elle s'est présentée quatre ans plus tard à l'issue de la réflexion d'un client sur la façon d'améliorer son activité de service client grâce à l'IA. J'avais des idées, j'ai réfléchi et j'ai proposé une maquette aux potentiels prospects de mon réseau. Ils ont manifesté de l'appétit et là j'ai pensé que je tenais un truc. Une année de travail et de tests