

## **L'entrepreneuriat, l'opportunité, l'équipe et les ressources**

*Pour se développer, chaque organisation, qu'elle soit à but lucratif ou non, doit se doter d'un modèle solide. Pour cela, voici 4 vecteurs clés à comprendre pour bien démarrer son activité. Il s'agit d'une opportunité ou un entrepreneur, d'une bonne opportunité, d'une équipe compétente et en fin de ressources.*

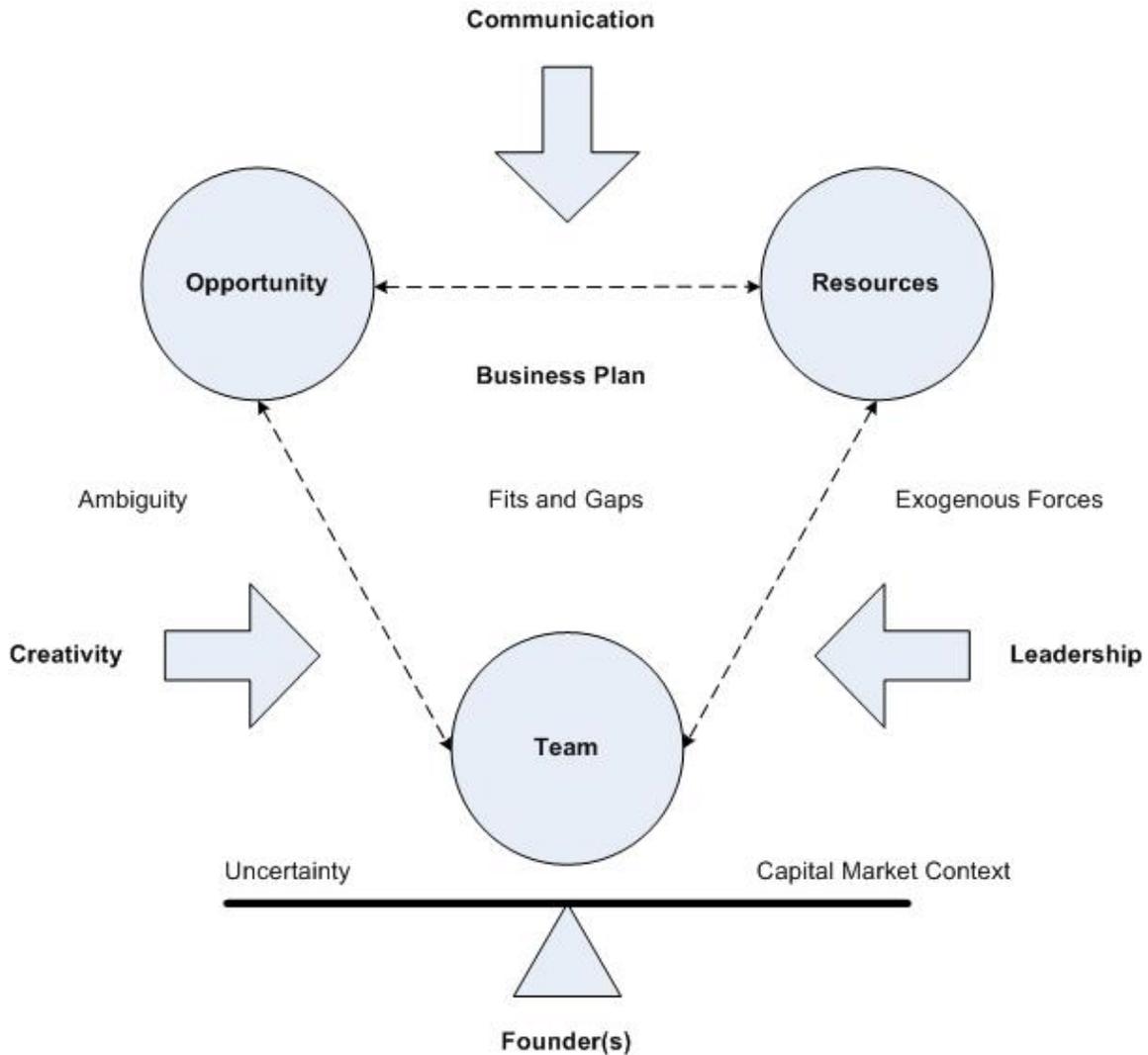
### **Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?**

Avant tout, il est important de définir les bases de l'entrepreneuriat. De quoi s'agit-il ? C'est surtout une façon de penser et d'agir, qui est caractérisée par une obsession de la recherche d'opportunités. On reconnaît donc les entrepreneuses et entrepreneurs pour l'intérêt et leur recherche constante d'opportunités. Mais ce n'est pas seulement un état d'esprit. L'entrepreneuriat c'est aussi faire les démarches nécessaires pour transformer son idée en bien économique. C'est chercher l'innovation, c'est-à-dire développer quelque chose d'inédit. On crée donc de la valeur pour tout le monde : la clientèle, les fonds d'investissement, le personnel, les propriétaires et toutes les personnes qui gravitent autour d'une entreprise.

Pour entreprendre, il est nécessaire d'avoir une bonne opportunité ! Qu'est-ce que ça signifie ? Cela peut être un problème ou une situation qui n'a pas été encore résolu. Il faut se renseigner et garder l'œil ouvert sur l'environnement qui nous entoure. Des mutations dans la société actuelle sont propices à de nouvelles opportunités. Cela peut aller du vieillissement de la population québécoise à l'augmentation de la conscience environnementale. L'état de l'économie influence également le désir d'entreprendre. Une bonne économie ne favorise pas l'émergence d'entrepreneuses et d'entrepreneurs. Les lois et les déréglementations offrent de nouvelles occasions. Enfin l'évolution technologique est un vecteur important d'opportunités. Par le passé, l'arrivée du téléphone et d'Internet, par exemple, a permis la création de beaucoup d'entreprises.

### **Le modèle Timmons : les bases de l'entrepreneuriat**

Tiré de l'ouvrage *New Venture Creation* écrit par Jeffrey A. Timmons (1998), voici un modèle qui présente quatre éléments clés pour bien démarrer son entreprise.



Une *entrepreneuse* ou un *entrepreneur* a une *opportunité*. Pour pouvoir l'exploiter, il faut une *équipe* et surtout des *ressources*, qu'elle soit matérielle ou bien financière. Si on va plus en profondeur, beaucoup d'autres notions s'ajoutent à ce modèle.

Tout d'abord on retrouve les membres fondateurs. Ce sont celles et ceux qui disposent de ce sens de l'entrepreneuriat, et qui sont à l'affût des opportunités. Ces personnes vont aussi composer l'équipe qui les entoure, et vont aller à la recherche des ressources. Il est donc important d'avoir un certain leadership et de la créativité pour résoudre les problèmes qui peuvent survenir.

L'équipe supportent et contribuent à l'entreprise. Elle peut être composée d'actionnaires ou simplement de membres du personnel. L'idée est de s'entourer de personnes qui partagent les valeurs de l'organisation et qui sont prêtes à

s'investir. La fondatrice ou fondateur n'a pas besoin d'avoir toutes les compétences nécessaires à son domaine. C'est pourquoi il est important d'avoir des spécialistes pour en avoir une meilleure compréhension.

Pour développer son entreprise, il est essentiel d'avoir ou d'aller trouver des ressources. Elles peuvent être sous plusieurs formes : humaines, financières et matérielles. Par exemple, pour produire un téléphone intelligent, on va avoir besoin de main d'œuvre avec certaines compétences, des usines, mais aussi de l'argent.

Un élément secondaire qui peut intervenir au début d'une entreprise, c'est de l'ambiguïté. Il n'y a pas qu'une seule recette pour lancer son activité. Chaque aventure a ses propres spécificités. Comment faire ? Comment recruter une bonne équipe ? En plus de l'ambiguïté, il y a des incertitudes. Est-ce que c'est la bonne opportunité ? Est-ce que c'est le bon problème qu'on veut régler ? Quand on se lance son entreprise, tout n'est pas nécessairement clair dès le début. Le projet est amené à changer au fur et à mesure des étapes. Mais ces éléments et difficultés font partie du projet. Il est donc important de rester ouvert et à l'affût. On retrouve aussi des forces exogènes pour lesquelles le leadership est essentiel pour les contrôler. Dans ce modèle, chaque élément est lié avec les autres et le tout influence l'entreprise.

### **Les caractéristiques d'une entreprise gagnante**

En plus de ce modèle, voici d'autres éléments nécessaires pour bien débiter son projet d'entreprise. Tout d'abord, une entrepreneuse ou un entrepreneur doit être dirigé par les opportunités. Il est important d'avoir suffisamment de leadership pour mener votre projet au bout. L'équipe qui gravite autour de l'entreprise doit être hors pair. Tant les compétences que l'esprit sont utiles pour une meilleure gestion d'entreprise.

Pour l'entreprise en elle-même, il faut être frugal. Les dépenses doivent être dûment réfléchies et pensées. De plus, un peu de créativité permet de faire beaucoup avec peu. Une organisation se doit de penser globalement. Lorsqu'une décision est prise, c'est la compagnie au complet qui doit en tirer profit. De plus, il faut penser durablement. Il s'agit d'exercer une activité qui permet une certaine pérennité à l'entreprise. Mais cela peut aussi être durable au sens écologique par exemple.

Une bonne gestion de l'aspect financière dès le début du projet est une des clés du succès. Avoir un capital de départ est d'une grande aide. Bien se renseigner sur les coûts du projet est essentiel. Idéalement, on souhaite avoir un retour sur investissement dans les deux années après la création de l'entreprise. Cela dépend cependant du secteur d'activité.

Bien connaître son marché facilite l'implantation de son entreprise. Pour cela, il y a quelques caractéristiques à observer pour trouver le marché idéal. La clientèle en est une composante clé. Si elle est facile à rejoindre, il va être plus simple d'aller chercher son attention. La concurrence définit aussi la structure du marché, mais il ne faut pas en avoir peur. Dans un domaine où il y a beaucoup de compagnies, il faut innover ou proposer une solution qui sort de l'ordinaire. De plus, la taille du marché idéal est de plus de 50 millions \$. Cela veut dire qu'on est sur une taille suffisamment grande pour qu'il y ait de la place pour une entreprise nouvelle. Enfin, les barrières à l'entrée garantissent une certaine qualité de la concurrence. Cela peut concerner le capital, les ressources ou bien les contacts.

### **Attention aux fausses croyances !**

Lorsqu'on se lance dans l'entrepreneuriat, on peut faire face à plusieurs fausses croyances. On peut entendre qu'il est nécessaire d'avoir toutes les ressources en place pour démarrer. C'est faux. Il faut être capable de montrer qu'avec le produit ou le service qu'on veut vendre, il y a une clientèle et des gens pour investir. Vendre des actions de son entreprise peut faire peur. Mais c'est une opportunité d'avoir de nouvelles ressources et de nouvelles personnes dans son équipe.

Il est aussi bon à savoir qu'il y a trop peu d'idées pour l'argent disponible que l'on cherche à investir à Montréal. Il manque donc d'entrepreneuses et d'entrepreneurs. Le temps est crucial pour se lancer en affaires. Il ne faut pas se lancer dans un projet qui est déjà fait depuis longtemps. Enfin, l'ingrédient clé en affaires, c'est l'équipe de gestion. Il est important de bien choisir les gens qui vont parler au personnel et aux personnes qui cherchent à investir dans un nouveau projet.

L'entrepreneuse ou l'entrepreneur, son opportunité, son équipe et les ressources sont donc les quatre éléments clés qui sont essentiels à la création et au développement d'une entreprise. Il ne reste plus qu'à se lancer. Et n'oubliez pas que le Centre d'Entrepreneuriat ESG UQAM est là pour vous accompagner dans vos démarches tout au long de l'année !