

Immersion

Comprendre avant d'entreprendre ***Serie Entreprise - Version Web

Entreprise

www.immersion-entreprise.com

Série *Entreprise* N°00

ÊTRE ENTREPRENEUR



ENTREPRENDRE

Publicité

Interface
Conseils & Développement

CONSEIL EN MANAGEMENT INTÉGRÉ, EN ORGANISATION ET EN STRATÉGIE

DOMAINES

- *Qualité Totale
- *Organisation
- *Stratégie
- *Communication
- *Marketing
- *Finances
- *Ressources Humaines

SECTEURS

- *Agropastoralisme
- *Artisanat
- *Industrie
- *Mines

*Elaboration de Business Plan.

*Elaboration des plans à l'export.

*Elaboration des contrats commerciaux.

* Mises en relation d'affaires.

Contact : interfacedev@gmail.com - Tel. +226 70 30 88 89

Editorial

Le Burkina Faso, à l'image de certains pays de la sous région regorge d'énormes potentialités agro-sylvo-pastorales, hydriques et minières à mesure de développer l'auto employabilité des jeunes. Malheureusement, l'un des obstacles majeurs au décollage économique du pays reste le chômage des jeunes. Dans cette frange, on dénombre un nombre important de ceux restés en marge du système éducatif et surtout, de ceux sortis des grandes écoles et des universités qui, après avoir effectué en moyenne cinq (05) ans d'études, plusieurs milliers d'entre eux n'ont d'autres choix que de rejoindre le contingent des chômeurs après plusieurs années d'attentes. Les plus chanceux acceptent en fin de compte, un emploi ne correspondant pas à leur profil d'où le plus souvent, leurs capacités intellectuelles sont inexploitées. Aujourd'hui, plus que jamais, l'un des sujets les plus préoccupants pour le Gouvernement et les familles demeure la création d'emplois pour ou par des jeunes, afin d'éviter un énorme gaspillage, non seulement d'intelligences mais aussi bien d'investissements.



IMMERSION ENTREPRISE, intervient comme un salut, pour permettre à nos lecteurs de plonger dans le monde de l'entreprise pour comprendre « Comment c'est fait ?, Comment ça marche ?, Comment ça fonctionne ? » afin de disposer des informations utiles sur des créneaux porteurs et par ricochet engendrer les créations d'entreprises.

C'est une plateforme de téléchargement qui développe des thèmes scientifiques aussi divers que variés pour favoriser l'éclosion d'esprit d'entreprise et la création des richesses chez les jeunes.

Parmi les grandes rubriques nous développerons entre autres :

- Les bonnes pratiques de production végétale ;
- Les bonnes pratiques de production animale ;
- Les bonnes pratiques dans la gestion des entreprises ;
- Enfin, mettre sous les projecteurs les innovations, les inventions et leurs auteurs.

Elle se veut un Hub de connexion, d'échanges, de partages d'expériences avec les praticiens et d'informations pour le développement des pans de l'économie du pays restés vierges et plus ou moins méconnus et à mesure de booster l'auto employabilité des jeunes.

Ainsi, donc

« Sans initiative il n'y aura pas de créativité, sans créativité, il n'y aura pas de richesse et sans richesse, il n'y aura pas de développement ».

OUEDRAOGO Pouwendin Julien
Fondateur - Redacteur en chef

Immersion

N°4659/2015/CAO/TGIO/PF
11 BP. 8 CMS Ouagadougou 11
Tel. +226 25 46 09 56
Tel. +226 70 30 88 89
E-mail : interfacedev@gmail.com

Directeur de publication
OUEDRAOGO P. Julien

Mise en page et publication
Interface Conseils &
Développement

Siège social
www.immersion-entreprise.com
Rue 15.687 - Ouaga 2000

Qui peut être entrepreneur ?

Etre entrepreneur est un exercice pratique au quotidien dont il n'y a pas toujours de logique infaillible dans la démarche. On ne né pas entrepreneur mais on le devient en forgeant au quotidien les obstacles que présentera l'environnement.

S'il est permis à tout le monde d'imaginer ou de rêver, il n'est pas toujours facile pour tout le monde de pouvoir transformer leurs imaginations en projets utiles.

Si vous regardez autour de vous ou que vous observez des entrepreneurs, vous constaterez qu'il y en a des grands, des petits, des minces, des gros, des colériques, des calmes, des visages ouverts, des visages fermés, et, bien sûr, des hommes, des femmes, des diplômés et simplement des scolarisés ou des non scolarisés.

Etre entrepreneur est un état d'esprit d'une personne animée d'une vocation absolue à réaliser ce que est possible et qui ne va pas à l'encontre des mœurs. Donc développer une entreprise dans un pays revient pour le promoteur de connaître les usages du pays. En parlant des mœurs, on ne doit pas prendre ce qui marche à ailleurs (dans un autre pays) pour développer dans un autre environnement de façon arbitraire sans au préalable prendre des précautions (adaptabilité).

De nombreuses études on été réalisées sur le

profil des entrepreneurs. Il en résulte que ce qui est commun entre ceux qui entreprennent, ce n'est pas l'un ou l'autre trait de caractère gourmandise, égoïsme, émotivité, mais bien un ensemble de traits de comportement responsables dans l'action.

Ces traits de comportement sont le lot commun des entrepreneurs qui réussissent. Alors, il vous appartient de vous tester! S'il vous en manque un ou deux, ce n'est pas trop grave, d'autant que vous pouvez peut-être les acquérir en vous formant. S'il vous en manque trop,

le chemin risque d'être bien difficile.



Etre entrepreneur aujourd'hui, c'est être au centre de réseaux de murailles successives, qu'il faut franchir en essayant de n'y perdre ni la santé, ni le potentiel de l'entreprise, ni sa richesse. Comment franchir ces murailles ? C'est l'objectif de l'entrepreneur. Il doit décider de le faire, décider le mieux possible face à son environnement.

Publicité

WAKYM

Burkina Faso - Ouagadougou
Tel. +226 67 67 20 20
E-mail : forogoliver60@gmail.com

Produit et distribué par WAKYM - Disponible dans les alimentations

Sucre en stick

Emballage de 50 sticks

Poids net 250 grs

Ingrédient

Sucre blanc



1 - Principaux traits de comportement.

Ces traits de comportement varient d'un entrepreneur à l'autre et il vous appartient d'en choisir ce que vous estimez nécessaire pour vous. Pour notre part, il serait intéressant de les développer en vous.

Energie et dynamisme.

C'est l'indispensable et il en faut beaucoup. On ne devient pas entrepreneur et surtout, on ne réussit pas dans cette fonction si le temps de travail est celui des accords professionnels.

On n'est pas entrepreneur à temps partiel ! Créer une entreprise représente un effort important, mobilisateur de temps, d'énergie. La développer de même.

Un entrepreneur a déclaré un jour : « Je n'aime pas le travail, personne ne l'aime, mais j'aime ce

qui est dans le travail, la chance de se trouver soi-même ».

Ceci a une conséquence : se conforter dans une vocation d'entrepreneur passe par l'appui de l'entourage immédiat : conjoint, famille, cercle d'amis. Eux aussi vont devoir comprendre et accepter qu'une flamme nouvelle brûle en vous.

Confiance en soi.

Comment un investisseur accepterait-il de placer des fonds dans une affaire gérée par quelqu'un qui n'aurait pas confiance en lui-même ?

Mais attention, confiance en soi signifie aussi capacité à se remettre en cause et à analyser avec réalisme les événements et les faits. Confiance en soi ne veut pas dire confiance qu'en soi. Détermination, oui. Obstination, elle est vite mal placée.

Publicité



AGROCIME
INGÉNIERIE AGRICOLE
Immeuble APEX - Burkina Faso
Tel. +226 70 20 02 08
Bur. +226 25 47 10 99

AGROCIME - Sarl

- *Ventes et installations des kits d'irrigations goûte à goûte.
- *Ventes d'engrais biologiques.
- *Conseils et aménagement des périmètres maraichers
- *Conseils et installation de châteaux d'eaux.
- *Optimisation des Fermes agro-pastorales.
- *Négoce des produits horticoles.

Une des causes fréquentes de faillite, c'est d'être sourd aux avertissements que donnent les faits.

A ceux que leur lumière intérieure aveugle de régler le potentiomètre !

Capacité à intégrer le long terme.

Créer une entreprise, une organisation, ce n'est pas comme la création artistique. Il faut, dans le présent, développer un ensemble d'actions qui n'auront un sens que plus tard. Pas de création d'entreprise réussie sans capacité à imaginer demain, sans perception de la durée, sans vision du moyen et du long terme. L'entrepreneur a des objectifs qui sont situés dans le futur. Tout ce qu'il va faire aujourd'hui aura une conséquence demain... être entrepreneurs, le futur vous

concerne tous les jours.

Capacité à résoudre de multiples problèmes.

Pas de création d'entreprise hors la nécessité de surmonter des difficultés de tous ordres. Si vous n'aimez pas les problèmes, si en traiter plusieurs en même temps vous fait perdre vos moyens... abstenez-vous. Et puis, sachez qu'il ne faut pas seulement les résoudre dans sa tête, théoriquement. Il faut mettre les solutions en œuvre, souvent avec d'autres personnes. Il ne faut pas non plus transformer tout en problème, surtout que ce qui est un problème pour vous n'en est peut-être pas un pour un conseiller d'un organisme qui peut vous assister dans votre démarche... ou pour un de vos (futurs) collaborateurs.

Acceptation de l'échec.

L'échec fait partie de la réussite. Pas d'œuvre humaine sans revers ou déconvenue. Souvent d'ailleurs, pour le vrai entrepreneur, l'échec, l'erreur, le revers est source de remise en question, de détection de nouvelles opportunités et donc de réussite ultérieure.

Mesure dans la prise du risque.

L'entrepreneur n'est pas un joueur. Il sait qu'il ne peut s'enrichir en faisant un coup comme le joueur. L'entrepreneur prendra des risques longuement appréciés, calculés, qui sont dans une perspective à moyen ou long terme. Il tient à la survie de l'entreprise qu'il a créée. Il ne va pas « jouer » son existence tous les matins.

Finalement, l'entrepreneur ne compte pas sur le coup de chance qui se répète. Il sait que le succès sera surtout au bout d'un long effort, d'un long travail, d'une réévaluation permanente de sa propre action... plutôt qu'au bout d'une baguette magique. A noter que, comme l'entrepreneur a confiance en lui, il n'est pas en permanence tracassé par la sécurité de son emploi ; d'où une liberté de pensée et d'action qui n'est pas donnée à tout le monde.

Ouverture à l'innovation et à la création.

Pour qu'une entreprise survive, il faut qu'elle évolue : dans ses produits, dans ses structures, sur le plan social. D'où la nécessité d'une ouverture

généralisée à l'innovation. Etre à l'écoute, savoir analyser l'information et disposer de l'énergie nécessaire à la mise en œuvre de nouvelles orientations seront les clés du développement de toute entreprise.

Capacité à assumer un leadership.

Entreprendre, c'est créer une organisation d'abord très simple, mais que l'évolution positive de l'entreprise va conduire vers une structure de plus en plus complexe. Diriger cette organisation, c'est assumer un « leadership » ; rapidement, cela signifiera aussi d'être reconnu comme « leader » par l'équipe qui se crée autour de l'entrepreneur. Donc, capacités d'animation, d'entraînement dans l'action, d'arbitrage des conflits, d'adaptation des structures seront nécessaires.



Promoteur Fermier
Ferme Polyvalente de Kougri (Photo OPJ)

Publicité

Leguema Vert
Tel. +226 70 25 90 03
E-mail. leguema_vert@yahoo.fr
Bobo Dioulasso
Porcs de races purs sangs

Spécialiste des porcs de races pures Large White & Landrace

- **Nous faisons de la chair bouchère avec ou sans Gras à la demande.**
- **Nous vendons des porcelets de souches pures.**
- **Nous conseillons à l'implantation de fermes porcines.**

Pisciculture - Cuniculture - Aviculture **Nous recevons des stagiaires**



2 - Les grands modèles d'entrepreneurs.

On distingue généralement trois modèles d'entrepreneur : l'entrepreneur inventeur, l'artisan et le manager. Aperçu sur chacun des modèles :

L'entrepreneur inventeur.

L'entrepreneur inventeur est celui qui veut vivre de son invention, de sa découverte, de sa mise au point. Son approche procède souvent d'une conviction indéfectible quant à l'importance de sa découverte. Avant une perspective de lucre, l'inventeur met en avant le besoin que l'on reconnaisse son génie.

L'entrepreneur artisan.

Il s'agit de la maîtrise, d'un savoir-faire manuel ou intellectuel et de le mettre à la disposition de tiers.

Ici encore, ce ne sont pas les capacités de gestionnaire qui ont présidé à la création d'une activité nouvelle : c'est la conviction qu'une certaine manière de faire, que la maîtrise acquise dans un domaine, permettent de s'affranchir d'un lien de subordination pour devenir soi-même « patron » cela va du menuisier au consultant, en passant par le spécialiste en mécanique ou en entretien de jardin...

Le point commun est le démarrage par la création d'un « atelier » d'une équipe qui applique des règles, des méthodes, qui utilise des « outils » bien connus de l'entrepreneur.

L'entrepreneur artisan travaille en terrain connu.

Le produit, le service n'est pas une innovation en soi, c'est la copie d'un produit, d'un service qui existe déjà, assaisonné d'une plus ou moins grande originalité d'adaptation au marché qui, lui aussi, peut être cerné avec une bonne précision.

Les besoins de financement sont plus faciles à évaluer et aussi plus faciles généralement à trouver.

L'entrepreneur Manager.

C'est celui qui a vocation de développer sans cesse l'entreprise qu'il crée. Il sait ce qu'est une entreprise pour y avoir vécu diverses expériences professionnelles. Il connaît la plupart des notions qui constituent les thèmes du management, même si les concepts ne sont pas toujours bien assimilés. Locomotive, il tire son entreprise et l'entraîne toujours plus loin. Il est finalement plus intéressé par l'action diriger, gérer que par les produits ou les marchés qui sont l'objet de son action.

Les profils mixtes.

Si vous ne vous êtes pas retrouvés dans aucun de ces moules. C'est parce que vous appartenez à un modèle mixte.

Vous n'êtes sans doute ni un inventeur pur, ni un artisan pur, ni un manager pur. Mais, selon les éclairages que l'on donne à votre projet et à votre personnalité, il y aura des dominantes. Les identifier, c'est déjà mieux vous connaître et donc mieux cerner vos atouts et faiblesses.

Annnonce

“Optimisez votre budget de communication en associant votre image à ce Journal et gagner plus de visibilité”.

IMMERSION ENTREPRISE c'est :

+ de 20 000 000 de contacts potentiels

+ de 2 500 contacts professionnels

Cibles : entrepreneurs et potentiels entrepreneurs d'Afrique et le reste du Monde

www.immersion-entreprise.com - Moving Opportunities - Ouagadougou - Burkina Faso

Insertion publicitaire +226 70 30 88 89 - interfacedev@gmail.com

Les maîtres mots de l'entrepreneur.

Tout créateur d'entreprise doit avoir en permanence en tête cinq maîtres mots qui sont :

- **Motivation ;**
- **Information ;**
- **Formation ;**
- **Guidance ;**
- **Marché.**

Ils méritent chacun un commentaire.

La motivation

Il ne faut pas confondre motivation et rêve. On ne peut longuement rêver d'être capitaine d'industrie. Si on ne fait rien pour cela, le rêve ne deviendra jamais une réalité.

Etre motivé, c'est puiser en soi l'énergie nécessaire pour entreprendre un ensemble d'actions indispensables pour transformer un rêve, une envie, en une réalité.

Entreprendre, créer une activité nouvelle, passer de l'idée au projet puis du projet au lancement effectif d'une entreprise, c'est souvent parcourir un long chemin. C'est à chaque problème nouveau, trouver l'énergie pour l'affronter et lui apporter une solution.

Bien entendu, l'occasion d'entreprendre peut s'être présentée sans l'avoir cherchée, parce que les circonstances s'y sont prêtées. Tant mieux. Il n'empêche, pour la suite, vous aurez besoin de toute votre motivation. Pas la motivation d'un instant, mais une motivation de tous les instants car le nombre et la nouveauté de la plupart des tâches à réaliser laisseront vite peu de place à autre chose. N'oubliez pas de faire partager votre motivation par ceux, amis, membres de votre famille, qui vous entourent ; cela rendra vos rapports avec eux plus clairs.

A vous de savoir si votre motivation est suffisante : la réponse est en vous-même. Il n'y a pas de cours, de formation pour « devenir motivé », mais certaines approches, certaines techniques

psychologiques vous permettront de mieux comprendre pourquoi et par quoi votre motivation se développe. De là à pouvoir augmenter votre motivation, il n'y a peut-être plus qu'un pas.



Promoteur Fermier
Ferme Polyvalente de Kougri (Photo OPJ)

L'information

Alors que nous sommes dans un monde d'information permanente, s'informer « correctement » est un des problèmes les plus mal résolus par les entrepreneurs, même chevronnés et l'Internet ne simplifie pas toujours cette tâche.

Détecter, trier, classer, agréger... facile à dire. Mais l'expérience montre que les entrepreneurs « bien » informés sont rarissimes.

Que de produits présentés comme originaux et dont les performances sont inférieures à des produits déjà sur le marché. Que de concurrents ignorés alors que leur nom s'étale dans les « pages d'or ». Que d'estimations de marché complètement fausses ou biaisées. Que d'estimations de coûts totalement irréalistes. Que de projections de ventes défiant le bon sens, surtout au démarrage, ...

Les sources d'informations sont nombreuses et se multiplient. Journaux, revues spécialisées, organismes professionnels, enquêtes, études, Internet, consultations d'experts, etc.

Faites très attention ! Des sources différentes reproduisent la même information trouvée par chacune d'elles dans un seul et même document d'origine. Cela veut dire que des informations inexactes ou devenues fausses ont la vie très tenace.

Dans ce vaste problème de l'information, on est donc confronté à diverses difficultés : la recherche des sources de données, la sélection des sources, l'analyse de la qualité de l'information, le traitement des données et leur interprétation.

Pratiquement, on ne trouve qu'exceptionnellement une réponse toute faite en provenance d'une source fiable. La plupart du temps, on va disposer d'informations fragmentées et éparses qui vont constituer les pièces d'un puzzle. On peut aussi faire l'analogie avec les mots croisés. Hypothèses nouvelles, recoupements, consultations d'experts et de spécialistes, données résultant de visites de foires spécialisées vont progressivement nourrir votre stock d'informations. S'il s'agit par exemple de faire une étude de marché, devront s'y ajouter des enquêtes sur le terrain.

Quand le volume de données sera tel qu'un traitement est possible pour caractériser une situation, un marché, il vous restera une dernière difficulté à vaincre : celle d'être objectif, de ne pas biaiser en ne retenant que les informations favorables aux thèses que vous défendez... Ne trompez pas les autres en vous trompant vous-même.

Si vous vous informez régulièrement et sérieusement, vous disposez d'un atout considérable car trop peu, parmi ceux qui vous entourent, savent le faire correctement.

La formation

C'est aussi une préoccupation permanente que le futur entrepreneur et le jeune entrepreneur doivent avoir. Ceux qui, en matière de gestion d'entreprise, arrêteraient d'acquérir des savoirs nouveaux ou d'approfondir des notions qui ne sont pas bien assimilées courraient de grands dangers. Perdre pied, ne pas comprendre... et

donc être dépassés par les événements.

La guidance

Vous pouvez agir seul dans votre coin pour franchir les différentes étapes de la création d'entreprise. Ce n'est pas du tout le conseil que nous souhaitons vous donner. Il existe de nombreux dispositifs d'aides aux créateurs de nature diverse : services, conseils, financement... Nous ne pouvons que vous inciter à les utiliser en vous faisant conseiller, guider, sur la meilleure manière de les utiliser.

Certains vous diront que ces dispositifs sont trop nombreux ! Certes, il n'est pas toujours facile de s'y retrouver. Mais pensez à ceci : les besoins de chacun face à des projets très différents, commerce, artisanat, profession libérale, entreprise à caractère social, société de service à l'industrie ou à d'autres types de sociétés, entreprise industrielle, ... sont souvent très différents. De là à ce que des structures différentes s'efforcent de vous apporter de l'aide, il n'y a qu'un pas. C'est une loi du marché : si une demande est très diversifiée, si les besoins d'une clientèle sont multiples, alors l'offre sera multiforme. Mais bien entendu, ceci n'est pas une raison pour que des regroupements, des collaborations entre entités différentes d'aide ou de services ne soient par recherchés ou favorisés.



Brice DOAMBA,
Le concepteur du WC Mobile(Photo OPJ)

Le marché

La connaissance de votre marché doit être votre obsession. Qui va acheter votre produit, votre service ? Pourquoi ? Comment apprécier l'importance de votre marché ? Son évolution à court et moyen terme ?

Le marché ne se réduit pas à des statistiques. Le marché, ce sont des acheteurs qui choisissent, qui décident. Pourquoi, avec quels arguments ?

Estimer le marché d'un produit nouveau, mesurer le marché potentiel sont des exercices très difficiles.

Certains entrepreneurs disent : « Il faudrait faire une étude de marché. Pouvez-vous la faire pour moi ou trouver une aide financière pour la confier à un expert ? ».

Pas facile de trouver un « expert » ayant l'expérience d'un produit (bien ou service) innovant... sauf s'il s'agit d'un concurrent.

Une étude de marché confiée à des tiers peut être indispensable.

Cependant, observons d'abord que huit à neuf créations sur dix sont relatives, lors du démarrage, à un marché local, régional. (Tous les experts sérieux sont d'accord pour reconnaître qu'avant d'exporter, il faut d'abord, et sauf exception, maîtriser le marché

régional, national.)

C'est pourquoi, le marché, mot obsessionnel, c'est le créateur lui-même qui doit, en priorité, faire l'effort de le connaître. C'est le créateur qui doit discuter avec des futurs acheteurs et, pourquoi pas, avec des concurrents. L'étude de marché, c'est donc au créateur de la faire ou d'y participer très activement, et c'est là encore que des conseillers avisés peuvent faire gagner beaucoup de temps. (Par exemple en permettant au créateur d'être aidé par un spécialiste pour concevoir les grilles d'interviews, en trouvant des étudiants pour faire certaines enquêtes anonymes, etc.). C'est une démarche incontournable et le créateur se félicitera de la mine d'informations qui sera la sienne lorsqu'il se sera investi dans la connaissance de son marché.



Collecteurs des déchets plastiques - Recyclage (Photo OPJ)

Banque

Business Plan

Entreprise

- *Conseil en création d'entreprise et accompagnement.
- *Conseil et recadrage de projet d'entreprise et accompagnement.
- *Elaboration de Business Plan et accompagnement de bout en bout.
- *Conseil financier et négociations des taux de financement.

Cabinet conseil en Management Intégré

