

Transmettre aux jeunes la culture d'entreprendre

100 000 entrepreneurs

www.100000entrepreneurs.com



Guide d'intervention dans les établissements scolaires

Enseignement Supérieur

Que signifie « être entrepreneur » ?

Etre entrepreneur, c'est porter un projet, et ainsi donner du sens à sa vie professionnelle.

On peut donc entreprendre en créant son entreprise, son commerce, son activité libérale ou son association.

On peut également entreprendre en portant un projet en tant que salarié dans un groupe ou au sein de la fonction publique).

Dans tout ce qui suit, les mots « entrepreneur » et « entreprendre » correspondront à cette définition.

Définition du projet à faire partager

Pour préparer son témoignage, l'entrepreneur doit identifier le projet qu'il souhaite faire partager aux élèves. Par exemple :

- Si l'intervenant est chef d'entreprise, son projet se confond avec son entreprise.
- Si l'intervenant est salarié dans un groupe, il doit sélectionner l'une de ses missions et la formater comme un projet, c'est-à-dire pouvoir répondre aux questions suivantes:
 - A quoi sert ma mission ?
 - Quels sont mes objectifs ?
 - Quels sont mes « clients » (extérieurs ou internes à l'entreprise) ?
 - Quelle est le périmètre de mon « équipe » (collaborateurs participant à la mission, sans forcément de relation hiérarchique) ?
 - Quelles sont mes différentes tâches ?
 - Comment puis-je mesurer que le travail est bien fait ?
 - Comment suis-je récompensé d'un objectif atteint ?
 - Etc.

Il adapte alors la trame de son intervention (décrite aux pages 14 à 17 ci-après) à ce projet. Certaines des questions concerneront davantage les chefs d'entreprise, et seront alors laissées de côté.

Il choisit son projet en fonction de :

- son envie de le faire partager,
- sa capacité à la décrire de façon simple et pédagogique,
- la possibilité d'en tirer des enseignements sur l'acte d'entreprendre et le fonctionnement de l'entreprise.

recommandations préliminaires aux intervenants...

- ❑ Ce document permet aux entrepreneurs de préparer leur témoignage dans un établissement de l'enseignement supérieur. Il doit être lu intégralement avant l'intervention. Sa trame et ses recommandations doivent être suivies, car elles sont issues de l'expérience de *100000 entrepreneurs*.
- ❑ L'intervention est préparée pour durer une heure quarante cinq. Les moments de l'intervention sont présentés ci-après par ordre de priorité ; ils doivent être abordés dans cet ordre.
- ❑ Eviter, si possible une pause pendant l'intervention, qui risquerait d'interrompre la dynamique interactive.
- ❑ L'intervention doit être concertée avec l'enseignant par une mise au point téléphonique préalable.
- ❑ Tout nouvel intervenant doit avoir suivi une séance de préparation avec l'équipe de *100.000 entrepreneurs* ou mener l'intervention en compagnie d'un entrepreneur déjà intervenu dans un établissement.
- ❑ Ce fil conducteur ne doit, en aucun cas, empêcher l'entrepreneur d'exprimer sa personnalité et sa créativité. Il peut enrichir cette trame selon sa propre expérience.
- ❑ Toute demande d'informations ou de conseils complémentaires peut être adressée à contact@100000entrepreneurs.com.

les objectifs de l'intervention

La notion d'entreprendre : raconter, expliquer, donner envie

- ❑ **Faire comprendre les motivations et les ressorts d'un entrepreneur**
- ❑ **Décortiquer l'aventure entrepreneuriale pour en comprendre les mécanismes, en prenant son expérience comme cas d'école**
- ❑ **Rétablir une vision objective sur un certain nombre d'idées reçues**
- ❑ **Donner envie d'entreprendre, en racontant une aventure**
(avec ses joies, ses difficultés, ses réussites, ses erreurs, etc.; faire prendre conscience qu'entreprendre constitue une source d'épanouissement et d'opportunités).
- ❑ **Faire comprendre qu'entreprendre n'est pas réservé à une élite**
(faire naître le « *entreprendre... pourquoi pas moi ?* »).

quelques messages clés à faire passer

- ❑ Entreprendre, c'est réaliser une envie, c'est concrétiser un projet qui nous tient à cœur. On offre ainsi une perspective positive à sa carrière professionnelle.
- ❑ Il y a plusieurs façons d'être entrepreneur (chef d'entreprise, profession libérale, commerçant ou artisan, responsable associatif, «intrapreneur» au sein d'un groupe ou d'un service public, etc.) : c'est une notion transversale à tous les métiers.
- ❑ Trouver sa voie professionnelle permet d'aller travailler avec plaisir, et non par contrainte. Le travail peut constituer une source d'épanouissement.
- ❑ Entreprendre est permis à tout le monde : cela ne présuppose pas d'être génial (ce qui rendrait le concept inaccessible), mais plutôt curieux, travailleur, courageux, persévérant. Cela ne présuppose pas d'être riche au départ ; il est possible d'aller chercher de l'argent auprès de ceux qui croient au projet.
- ❑ Entreprendre résulte souvent d'un travail d'équipe (les cofondateurs, les collaborateurs, les fournisseurs, les investisseurs, etc.). La réussite est aussi affaire de rencontres, de solidarités, de partenariats, etc.

quelques messages clés à faire passer (suite)

- ❑ L'échec n'est pas tragique. Beaucoup d'entrepreneurs réussissent après avoir surmonté un ou plusieurs échecs.
- ❑ Ne pas cacher les difficultés d'entreprendre, on ne réussit pas à tous les coups. Il y a des risques, de nombreuses difficultés, des obstacles, un effort important à fournir.
- ❑ Les études et les diplômes sont importants pour réussir dans sa vie d'entrepreneur, même si ce n'est pas une condition sine qua non.
- ❑ Entreprendre n'est pas la seule façon de réussir sa vie professionnelle. On peut être heureux dans d'autres activités ou métiers.
- ❑ Créer et développer une entreprise, c'est également faire œuvre utile : répondre à des besoins, créer des emplois, financer la collectivité, encourager l'intégration, etc.
- ❑ L'entreprise n'est pas l'ennemie du salarié : elle lui apporte un emploi, un revenu, une possibilité de formation et de progression.
- ❑ Le chef d'entreprise n'est pas l'adversaire de l'employé : leurs intérêts sont liés, le succès de l'un portant celui de l'autre.

il faut éviter...

- ❑ Les longs monologues : privilégiez toujours l'interactivité avec les élèves, ne parlez pas plus de 5 mn d'affilée. Racontez votre histoire le plus souvent sous forme de questions / réponses.
- ❑ Les idées trop théoriques : développez chaque idée en commençant par un exemple concret ou une anecdote, évitez les idées trop générales.
- ❑ Les mots techniques : demandez-vous constamment si les mots que vous employez sont intelligibles sans culture du monde de l'entreprise. Exprimer chaque idée avec des mots de tous les jours.
- ❑ L'autosatisfaction : centrez la séance sur les élèves, soyez à leur écoute, intéressez-vous à eux, n'utilisez pas la séance comme faire-valoir de votre parcours. Vos erreurs sont aussi formatrices !
- ❑ Le « prosélytisme » : vous intervenez en simple témoin, pour partager une expérience ; vous n'êtes pas là pour dire qu'il faut être entrepreneur ou donner des leçons.
- ❑ L'opposition entre professions : il ne s'agit pas d'opposer les entrepreneurs aux autres salariés, le privé au public, etc. Chacun peut entreprendre dans son environnement (cf. messages clés).
- ❑ Les messages négatifs : sans cacher les difficultés quotidiennes de l'entrepreneur, évitez les plaintes ou les récriminations sur les pesanteurs administratives, les impôts etc. Ce n'est plus forcément plus difficile en France qu'ailleurs.
- ❑ Les messages partisans : l'intervention doit se dérouler dans un cadre apolitique.

les étapes de votre intervention

- ❑ H : prise de contact (5')
- ❑ H+ 5' : témoignage interactif de l'entrepreneur (60')
- ❑ H + 65' : Réponses à quelques idées reçues (20')
- ❑ H + 85' Questionnaire de Proust de l'entrepreneur (20')
- ❑ H + 105' : conclusion (5')
- ❑ H + 110' : fin

Heure H : 1° Prise de contact (5')

- ❑ Le professeur ou le responsable de l'établissement introduit la rencontre.
- ❑ L'entrepreneur dit son nom, son âge, et présente en quelques mots l'opération *100.000 entrepreneurs* (« transmettre la culture d'entreprendre par des témoignages d'entrepreneurs vers les jeunes »)
- ❑ Il remercie l'établissement pour son accueil et exprime son plaisir de passer un moment avec les étudiants.
- ❑ Il détend l'atmosphère, explique simplement ce qu'il est venu faire : non pas un cours, mais simplement un partage d'expérience, un témoignage, pour aider les élèves à réfléchir à leur avenir.
- ❑ Un premier sondage : « qui parmi vous sait ce qu'est une entreprise ? Qui voudrait y travailler plus tard ? Que signifie entreprendre ? Qui voudrait entreprendre plus tard ? Les autres, que veulent-ils faire ? »

Heure H + 5' :

2° Témoignage interactif de l'entrepreneur (60')

□ Vous commencez par raconter votre histoire dans les grandes lignes (5') ...

- Avez-vous fait des études ? Lesquelles ?
- En quoi consiste votre aventure en quelques mots ? En quoi consiste l'idée de départ ? Quelle est son originalité ? (exemple : « mon entreprise fabrique tel produit, offre tel service, est basée à tel endroit, et compte tant de salariés. J'en suis le dirigeant. Je me suis lancé il y a tant d'années »).
- Quel a été le déclic pour vous lancer ?

... en prenant soin de ne pas vous lancer dans un monologue de plus de 5 minutes. La tentation est grande, à ce stade, de raconter son aventure de bout en bout sans s'arrêter, ce qui conduit inéluctablement à perdre l'attention des élèves !

□ Vous essayez de formaliser quel a été le déclic pour vous lancer (5') :

- L'opportunité d'une bonne idée ?
- L'envie d'indépendance ?
- Une rencontre ?
- L'environnement familiale ?
- Comment devient-on entrepreneur ?

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

- ❑ Les pages suivantes présentent les questions qui permettront de dérouler votre récit sous forme interactive. Ces listes ne sont pas exhaustives. Sentez-vous libre de les faire évoluer selon votre propre expérience. Mais assurez-vous que les élèves ressortent de la séance avec une réponse à chacune de ces questions.

- ❑ Vous pouvez passer sur chacune des questions plus ou moins de temps en fonction des connaissances de votre auditoire. C'est à vous d'adapter le détail et la technicité de vos explications.

- ❑ Quelques conseils préalables :
 - Ne pas entamer un récit ; vous ne faites que poser des questions (cf page suivante).
 - Ne pas répondre à une même question pendant plus de 2 à 3 minutes d'affilée.
 - Suivre votre intuition. Dans tous les cas, il convient de maintenir la franchise du propos.
 - Donner la parole à tous ceux qui lèvent le doigt.
 - Encouragez les à poser des questions, sans être intrusif vers les plus timides.
 - Inviter les professeurs à poser des questions.
 - Rebondir sur une question d'un élève en posant d'autres questions. (Exemple : question de l'élève : Etes-vous devenu riche ? Combien gagnez-vous ? ». Vous pouvez par exemple répondre : « Quelles sont mes différentes formes de rémunération ? Quand puis-je commencer à me payer ? Le gain s'entend-il sans le risque ? Etc.

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

□ Positionnement de l'entreprise dans son environnement

- Selon vous, quels sont mes clients ? Quels sont leurs besoins ? (explication de la notion de client)
- Pourquoi ai-je créé une entreprise ? (mise en commun de compétence)
- Connaissez-vous des gens qui travaillent seuls ? (professions libérales, commerces, artisanat)
- Quels sont mes concurrents ? (explication de la notion de concurrent)
- Quels sont mes fournisseurs ? (notion de fournisseur et sous traitants)
- Suis-je dans l'industrie, les services, le commerce ? (panorama des différents types d'activité)
- Donnez moi des exemples autour de vous dans ces différents domaines d'activité ?
- Pour chacun de ces exemples, les clients sont-ils des particuliers ou des entreprises ?

□ Démarrage de l'aventure

- Comment ai-je su que l'idée était bonne ? (étude de marché)
- Comment ai-je décroché mon premier client ? (démarchage commercial)
- Pourquoi me fallait-il de l'argent pour démarrer ? (investissements, charges, attente du 1^{er} client)
- Comment ai-je calculé le montant nécessaire ? (business plan)
- Où ai-je été trouvé l'argent ? (banquier, investisseur ; notion de dette et de capital)
- Comment ai-je convaincu mes financiers ? (expérience, personnalité, qualité des études et prévisions)
- Comment ai-je fixé mes prix de vente ? (coût de revient, prix du marché)

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

❑ Financement du projet

- Où ai-je été chercher l'argent ? (Banquier, investisseur)
- Quel est le métier d'un banquier ? (notion de dette, d'intérêt, de risque d'impayé)
- A qui d'autre puis-je demander de l'argent (actionnaire, capital)
- Quelle rémunération attend l'actionnaire ? (dividendes, plus values)
- Comment ai-je convaincu mes financiers ? (expérience, personnalité, qualité des études et prévisions)

❑ Fonctionnement de l'entreprise

- Citez les principales fonctions / métiers de l'entreprise.
- Que doit faire mon entreprise pour proposer un produit au client ? (cycle achat/fabrication/vente)
- Comment puis-je connaître le besoin des clients et faire connaître mes offres ? (marketing, pub)
- Quelles sont les fonctions qui m'assurent que l'entreprise fonctionne bien (fonctions support)

❑ Mécanisme de rentabilité

- Quelles sont les sommes qui rentrent dans l'entreprise ? (chiffre d'affaires)
- Quelles sont les sommes qui sortent de l'entreprise ? (charges directes et indirectes)
- Comment appelle-t-on ce qui reste ? (bénéfice ou perte)
- A quoi sert le bénéfice (rémunération de l'actionnaire, investissement)

Témoignage interactif de l'entrepreneur (suite)

❑ Développement de l'entreprise

- Quelles sont, d'après vous, les principales difficultés que j'ai eues à surmonter ?
- Sur quels axes puis-je développer mon entreprise aujourd'hui ?
- Quels objectifs vous fixeriez-vous à ma place ?
- Comment vais-je financer ma croissance ? (notion d'autofinancement, augmentation de capital, emprunt)

❑ L'entreprise et les salariés

- Le chef d'entreprise peut-il faire ce qu'il veut avec ses salariés ? (devoirs du patron)
- Le salarié peut-il faire ce qu'il veut dans l'entreprise ? (devoirs du salarié)
- Qu'obtient le salarié en échange de son travail ?
- Pourquoi un salarié choisira-t-il de travailler chez moi ?

❑ L'acte d'entreprendre

- Pourquoi, selon vous, devient-on entrepreneur ?
- Quelles sont les qualités requises pour être entrepreneur ?
- Quelles sont, d'après vous, les satisfactions que cette aventure m'apporte ?
- Pourquoi entreprendre est-il difficile ?
- Comment savoir que mon aventure réussit ?
- Quels sont les gains financiers ? (salaire, dividendes, plus values, mais notion de risque lié au gain)

Heure H + 65' : **Réponse à quelques idées reçues (20')**

Une fois votre expérience racontée, il s'agit d'en tirer un enseignement plus général. Votre témoignage doit permettre d'apporter une réponse à quelques idées reçues sur l'entrepreneuriat.

Vous trouverez ci-dessous les questions devant être abordées d'une manière ou d'une autre au cours de l'intervention, par exemple en demandant à l'auditoire de réagir dessus :

- Faut-il une idée géniale pour se lancer ?
- Qu'est-ce qu'une bonne idée ?
- Où la trouver ?
- Faut-il de l'argent pour se lancer ?
- Comment faire sans argent ? Où le trouver ?
- Est-il si difficile de se lancer en France ?
- N'a-t'on pas plutôt intérêt à valoriser son diplôme au sein d'un groupe ?
- Quelles sont les chances de devenir riche ?
- Quels sont les risques ?
- Vaut-il mieux se lancer après les études ou après une première expérience ?
- Que faut-il savoir avant d'entreprendre ?
- Quelle est la meilleure première expérience préalable avant d'entreprendre ?
- Faut-il entreprendre seul ou à deux ?
- Vaut-il mieux reprendre ou créer ?
- Quelles qualités faut-il avoir pour se lancer ?

Heure H + 85' : Questionnaire de Proust de l'entrepreneur (20')

Cette phase donne l'occasion à l'entrepreneur de partager avec les étudiants des aspects plus personnels de son expérience et d'aborder l'aspect humain de l'entrepreneuriat.

Vous trouverez ci-dessous les questions devant être abordées d'une manière ou d'une autre au cours de l'intervention :

- Qu'est-ce qui vous a donné envie de vous lancer ?
- Comment vos proches ont-ils réagi lorsque vous avez décidé d'entreprendre ?
- J'ai une idée de projet... A qui en parler ?
- Qu'est-ce qui a été plus facile que prévu ?
- Qu'est-ce qui a été plus difficile que prévu ?
- Comment est-ce que votre projet a modifié vos relations avec vos amis d'autrefois ?
- Quel est le plus gros obstacle que vous ayez réussi à surmonter ?
- Quelle a été votre plus grande joie ?
- Quelle est la plus grosse erreur que vous ayez commise ?
- Racontez-nous un jour où vous avez eu une très bonne surprise !
- Quelles sont les qualités personnelles qui vous ont le plus aidé ?
- Est-ce qu'il vous reste du temps pour voir votre famille et vos amis ?
- Qu'est-ce qui vous donne envie de continuer ?
- Si vous pouviez créer aujourd'hui une nouvelle entreprise, quelle serait votre idée ?
- Quelle est la leçon la plus importante que vous ayez apprise ?
- Si c'était à refaire, qu'est-ce que vous feriez différemment ?
- Quels sont les trois conseils que vous donneriez à un jeune qui veut un jour créer une entreprise ?

Heure H + 105' : La conclusion (5')

- ❑ Vous posez la question-vérité :
« Combien d'entre vous (levez le bras) se disent, à l'issue de notre rencontre : « J'aimerais bien entreprendre un jour ? »

- ❑ Vous rappelez le but de votre visite (« Je voulais juste témoigner devant vous qu'il est possible de prendre sa vie en main, de monter le projet qui nous tient à cœur, alors ... pourquoi pas vous ?! Retenez de ma visite qu'il n'y a pas de fatalité, qu'il est possible de choisir sa vie professionnelle et de s'épanouir, etc. »)

- ❑ Vous invitez les élèves à poursuivre la réflexion initiée sur le site www.100000entrepreneurs.com (distribution des autocollants).

- ❑ Vous remerciez :
 - l'enseignant et l'établissement pour leur accueil,
 - les jeunes pour leur participation active.

Crédits

- ❑ Textes et illustrations tous droits réservés *100 000 Entrepreneurs* 2, rue de Monceau – 75008 Paris.
- ❑ Plus d'info sur <http://www.100000entrepreneurs.com/> ou via contact@100000entrepreneurs.com

*Remerciements à l'équipe du cabinet Korda & Partners pour son précieux concours dans la réalisation de ce support pédagogique.
Plus d'information sur <http://fr.korda-partners.com/>*