

# 1000

**entrepreneurs**  
Transmettre aux jeunes la culture d'entreprendre



**Guide de formation à destination des entrepreneurs  
Supérieur**

# Remerciements

## **Chèr(e)s entrepreneurs,**

L'équipe de 100 000 entrepreneurs Belgique souhaite vous remercier vivement pour votre engagement au sein de notre ASBL.

C'est grâce à votre implication que notre association sensibilise chaque année quelques 5.000 jeunes, en Wallonie et à Bruxelles.

Afin de préparer au mieux votre témoignage, nous vous fournissons ce guide qui vous permettra d'appréhender la philosophie et les objectifs de celui-ci.

L'équipe de 100 000 entrepreneurs reste à votre entière disposition afin de répondre à vos questions.

# Sommaire

- ✓ Recommandations préliminaires
- ✓ Les objectifs de votre intervention
- ✓ Quelques messages clés à faire passer
- ✓ Vous devez éviter ...
- ✓ Que signifie « être entrepreneur » ?
- ✓ Les étapes de votre intervention
  1. La prise de contact (10')
  2. Témoignage interactif (90')
  3. Conclusion (10')
- ✓ Contacts
- ✓ Crédits

# Recommandations préliminaires

- ✓ Tout nouvel intervenant doit avoir suivi une séance de préparation avec l'équipe de 100 000 entrepreneurs Belgique.
- ✓ Ce document vous permet de préparer votre témoignage dans un établissement scolaire. Il doit être lu intégralement avant l'intervention. Sa trame et ses recommandations doivent être suivies, car elles sont issues de l'expérience de 100 000 entrepreneurs.
- ✓ L'intervention est préparée pour durer deux heures. Les moments de l'intervention sont présentés ci-après par ordre de priorité ; ils doivent être abordés dans cet ordre.
- ✓ Evitez, si possible une pause pendant l'intervention, qui risquerait d'interrompre la dynamique interactive.
- ✓ **Ce fil conducteur ne doit, en aucun cas, vous empêcher d'exprimer votre personnalité et votre créativité. Vous pouvez enrichir cette trame selon votre propre expérience.**

# Les objectifs de votre intervention

## La notion d'entreprendre : raconter et donner envie

### ✓ Faire comprendre ce qu'entreprendre signifie

Se mobiliser pour monter un projet à partir d'une envie

### ✓ Donner envie d'entreprendre, en racontant ses aventures d'entrepreneurs

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 ? »

## L'univers professionnel : présenter les notions principales

### ✓ Les différents environnements professionnels

entreprise / association, privé / public, PME/ grand groupe, artisanat / commerce / industrie / services, entreprise individuelle / société

### ✓ Les métiers clés de l'entreprise

commerce, marketing, finance, informatique, RH, production, etc.

### ✓ Les mécanismes de l'entreprise

Approvisionnement chez les fournisseurs, production, vente aux clients, financement, etc.

# 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.
- ✓ **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.
- ✓ **Les études et les diplômes sont importants** pour réussir dans sa vie d'entrepreneur (intérêt des matières étudiées : calcul, français, anglais, géographie, etc.).
- ✓ **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.

# Vous devez éviter...

- ✓ **Les longs monologues** : privilégiez toujours l'interactivité avec les élèves, ne parlez pas plus de 5 min. 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. Exprimez 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 pas forcément plus difficile en Belgique qu'ailleurs.
- ✓ **Les messages partisans** : l'intervention doit se dérouler dans un cadre apolitique.

# Que signifie « être entrepreneur » ?

**Être 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.



# Les étapes de votre intervention

1. Prise de contact (10')
2. Témoignage interactif (90')
3. Conclusion (10')

# 1. Prise de contact (10')

- ✓ L'enseignant introduit la rencontre.
- ✓ Vous dites votre nom, votre âge, et présentez en quelques mots l'opération 100 000 entrepreneurs Belgique : « transmettre la culture d'entreprendre aux jeunes (13 – 25 ans) grâce à des témoignages d'entrepreneurs ».
- ✓ Vous remerciez l'établissement scolaire et l'enseignant pour son accueil et exprimez votre plaisir de passer un moment avec les étudiants.
- ✓ Vous détendez l'atmosphère, expliquez simplement ce que vous êtes venu faire : non pas un cours, mais simplement un partage d'expérience, un témoignage, pour aider les étudiants à réfléchir à leur avenir.

## 2. Témoignage interactif (90')

### ✓ 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, et de n'utiliser que des mots intelligibles (exemple : « je suis leader sur le marché » Que signifie leader ? Que signifie marché ?). 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 étudiants et ne plus se rendre compte des mots que l'on utilise !

### ✓ Vous reprenez ensuite votre histoire depuis le début, afin d'en détailler chaque étape, en prenant soin de :

- Ne pas entamer un récit ; vous ne faites que poser des questions (cfr. pages suivantes).
- Ne pas répondre à une même question pendant plus de 2 à 3 minutes consécutives.
- Encourager à poser des questions, sans être intrusif vers les plus timides.
- Inviter les enseignants à poser des questions.
- Rebondir sur une question d'un étudiant en posant d'autres questions. (Exemple : question de l'étudiant : « une fille peut-elle réussir aussi bien qu'un garçon ? Réponse de l'intervenant : « pourquoi ne réussirait-elle pas aussi bien selon toi ? Que signifie réussir ? Comment sait-on qu'on a réussi ? Quelles sont les qualités requises pour réussir ? Etc.)

- ✓ 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 étudiants ressortent de la séance avec une réponse à chacune de ces questions.
  
- ✓ Certaines questions peuvent vous gêner. Par exemple : « Êtes-vous devenu riche ? Combien gagnez-vous ? ». La meilleure attitude consiste à suivre votre intuition. Dans tous les cas, il convient de maintenir la franchise du propos.  
Vous pouvez par exemple répondre : « Je gagne tant. Cependant, je suis le dernier à me rémunérer dans l'entreprise, donc si elle ne fonctionne pas, je ne gagne rien. Je peux même perdre ce que j'y ai investi. Donc le gain s'accompagne toujours de la notion de risque ». Etc.

## ✓ **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<sup>er</sup> client)
- Comment ai-je calculé le montant nécessaire ? (business plan)
- Comment ai-je fixé mes prix de vente ? (coût de revient, prix du marché)

### ✓ **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)

## ✓ 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 choisirait-il de travailler chez moi ?

# Des questions ?

- ✓ Qu'est-ce qui vous a donné envie de vous lancer ?
- ✓ Comment vos proches ont-ils réagi lorsque vous avez décidé d'entreprendre ?
- ✓ Qui vous a le plus soutenu dans vos projets ?
- ✓ Une femme peut-elle entreprendre aussi facilement qu'un homme ?
- ✓ J'ai une idée de projet... A qui en parler ?
- ✓ Vaut-il mieux se lancer seul ou à deux ?
- ✓ Vers quels types d'études et de diplômes se tourner pour entreprendre ?
- ✓ Qu'est-ce qui a été plus facile que prévu ?
- ✓ Qu'est-ce qui a été plus difficile que prévu ?
- ✓ Êtes-vous devenu(e) riche ?
- ✓ Comment votre projet a-t-il 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 aidées ?
- ✓ Vous reste-t-il du temps pour voir votre famille et vos amis ?
- ✓ Qu'est-ce qui vous donne envie de continuer ?
- ✓ Quelle est la nouvelle idée que vous avez envie de mettre en œuvre ?
- ✓ 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 ?
- ✓ Pourquoi prendre des risques alors que l'on peut être salarié ?
- ✓ Ma question :



## 5. Conclusion (5' )

✓ **Vous posez la question vérité :**

« Combien d'entre vous 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.be](http://www.100000entrepreneurs.be).

✓ **Vous remerciez :**

- l'enseignant et l'établissement scolaire pour leur accueil,
- les jeunes pour leur participation active.

# Contacts

Pour toutes informations complémentaires, l'équipe de 100 000 entrepreneurs Belgique reste à votre disposition.

## **100 000 entrepreneurs Belgique**

[www.100000entrepreneurs.be](http://www.100000entrepreneurs.be)

Silversquare Louise, Avenue Louise 523,  
1050 Bruxelles

Tél. 02/613.16.73

Fax 02/613.16.74

[contact@100000entrepreneurs.be](mailto:contact@100000entrepreneurs.be)



# Crédits

Textes et illustrations tous droits réservés 100 000 Entrepreneurs  
La Filature – Bât 5-32 rue du Faubourg Poissonnière – 75010 Paris.

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/>