

Pourquoi vous ne devez pas traiter l'entrepreneuriat comme un passe-temps

L'entrepreneuriat est une carrière comme une autre. Pour rencontrer le succès, vous devez aborder les choses de manière stratégique.

Temps de lecture : minute

10 septembre 2018

Article initialement publié en anglais sur Entrepreneur.com

Durant notre enfance, nos parents nous répètent que nous devons choisir un métier qui nous plaît. Que nous devons aimer ce que nous faisons. Ce mantra nous a suivi jusque dans nos vies d'adultes et est aujourd'hui ce que nous cherchons dans nos carrières.

Pourtant, beaucoup sont insatisfaits dans leur vie professionnelle et les jeunes générations changent d'emplois 10 à 15 fois au cours de leur vie. Nous recherchons sans cesse cette passion qui doit définir notre carrière... mais beaucoup ne parviennent pas à la trouver. C'est précisément parce que ce que nous aimons faire n'est parfois pas pertinent pour notre carrière.

Dans son livre *So you want to be a work-at-home mom*, Jill Hart écrit : *"créer une entreprise est un travail de titan, cela demande persévérance et détermination. Si vous considérez la création d'une boîte comme un passe-temps, vous vous ferez juste de l'argent de poche... et votre entreprise ne deviendra jamais rien d'autre que cela".*

Pensez à votre propre entreprise. La considérez-vous comme un hobby et non comme un métier à part entière ? Voilà cinq manières de changer cet état d'esprit et de faire de votre boîte une carrière pérenne.

Soyez investi

Diriger une entreprise n'est pas quelque chose à prendre à la légère. Ce n'est pas une occupation pour vos heures perdues, quand vous avez un éclair d'inspiration. Vous devez être totalement investi dans votre entreprise et vous concentrer sur ce qui va faire son succès.

Je sais ce que vous pensez : "*mais si je commence tout juste et que je dois partager mon temps entre mon entreprise nouvellement créée et mon travail alimentaire ?*" Je comprends. Mais si vous ne travaillez sur votre projet uniquement en soirée et le weekend, vous devez vous assurer de vous jeter dans le grand bain plutôt que de barboter. C'est peut-être votre emploi secondaire mais ça doit rester votre priorité.

Définir des objectifs

L'objectif quand on crée une entreprise est très différent de celui qu'on a quand on commence un passe-temps. Les activités extra-professionnelles doivent vous détendre et vous sortir la tête de vos dossiers. Mais votre entreprise, même si vous appréciez votre boulot, a un but bien précis. Vous avez une vision et une ambition et vous voulez les faire croître.

Si vous voulez que votre entreprise dure, vous ne pouvez pas simplement vous laisser porter. Vous devez établir une stratégie pour savoir où vous voulez aller et comment y arriver. Qu'est-ce que vous essayez d'accomplir ? S'il s'agit de gagner de l'argent, comment allez-vous générer des revenus ? Qu'allez-vous mettre en place pour que ça fonctionne ?

Travailler dur

Dans son discours prononcé en 2015 à Stanford, le fondateur d'Apple Steve Jobs a dit : *"votre travail va occuper une grande partie de votre vie et le seul moyen d'être vraiment satisfait de ce que vous faites est de faire ce que vous pensez être du très bon travail. Et le seul moyen de faire du très bon travail est d'aimer ce que vous faites"*.

Dans un monde parfait, nous aimerions tous notre travail, tout les jours. Mais, dans la réalité, ce n'est pas toujours possible. Même si nous avons la carrière que nous voulons. Diriger une entreprise implique beaucoup d'autres choses que celles qui sont agréables à réaliser. Vous devez être prêt à faire des choses que vous n'aimerez probablement pas, comme payer des factures, passer coup de fil sur coup de fil et peut-être manager une équipe.

Se concentrer sur les profits

La principale différence entre une entreprise et un passe-temps ? L'argent. Les experts en stratégie client Don Peppers et Martha Rogers ont écrit dans leur livre *Managing customer experience and relationships: a strategic framework* : *"si vous n'avez pas de client, vous n'avez pas d'entreprise. Vous avez un passe-temps"*.

Si vous vous lancez, vous n'avez peut-être pas encore de revenu régulier mais cela doit être votre objectif. Votre entreprise n'en sera jamais vraiment une jusqu'à ce que vous réalisiez un chiffre d'affaires... et des bénéfices. Pour garantir sa longévité, votre entreprise doit être une source de revenus à long terme.

Être conscient de votre valeur

Les entrepreneurs qui ont réussi savent ce à quoi ils sont bons... et ce qu'ils ne savent pas faire. Parfois, ce que vous aimez faire et ce à quoi vous êtes bon peuvent être deux choses très différentes. Si vous n'êtes pas bon à quelque chose, il n'y a aucun moyen d'en faire un business. J'adore chanter mais personne ne me payerait pour que je le fasse, croyez-moi.

De la même manière, il doit y avoir un besoin que vous pouvez satisfaire. J'adore jouer aux jeux vidéo mais ce n'est pas une option valable pour mon entreprise. Le blogueur Seth Godin a ainsi dit : "*vous ne trouvez pas des clients pour votre produit, vous trouvez des produits pour vos clients*".

Pour connaître le succès, vous devez trouver cette intersection entre ce à quoi vous êtes bon, ce que vous aimez et ce dont les gens ont besoin. Quand vous pouvez cocher ces trois cases, alors vous avez trouvé la poule aux oeufs d'or.

Article écrit par Sujan Patel