

# TABLE DES MATIÈRES

## INTRODUCTION

L'ENTREPRENEURIAT, C'EST <i>COOL</i> .....	15
--	----

## PARTIE 1

<b>DU TRACTEUR À LA LAMBORGHINI</b> .....	<b>19</b>
---	-----------

1 La croissance de la bosse des affaires .....	20
2 L'entrée dans la ligue majeure : les débuts professionnels .....	25
3 AHEEVA et ATELKA : CARPE DIEM .....	29
4 Comment je suis devenu un dragon .....	38
5 De dragon à conférencier .....	43

## PARTIE 2

<b>ENTREPRENEUR, UN ÉTAT D'ESPRIT</b> .....	<b>47</b>
---	-----------

6 Ivresse au volant ! .....	48
7 Connaître ses limites et reconnaître celles de son personnel .....	52
8 Bannir les plans B .....	55
9 Une bonne idée, ça ne vaut rien .....	59
10 Le lancement d'une entreprise : réfléchir pendant .....	62

11	Le moment propice pour se lancer en affaires.....	67
12	<i>Think big, start small</i> .....	71
13	Le partenariat, c'est comme le mariage en plus exigeant.....	76
14	La fenêtre d'opportunité .....	84
15	<i>Me-too</i> ou <i>copycat</i> .....	88

## PARTIE 3

### **LES QUALITÉS DE L'ENTREPRENEUR..... 97**

16	La persévérance: surtout, ne pas lâcher .....	98
17	Les 3 clés pour réussir en affaires .....	105
18	Performer comme un athlète sans en être un.....	110
19	La nécessaire transparence dans le partenariat et en affaires...	114
20	La confiance en soi.....	117
21	Mesurer et se mesurer .....	119
22	Le leadership: voir loin, agir et faire agir .....	124
23	Le talent et les résultats: le talent est souvent surévalué .....	130
24	C'est non! .....	135
25	Le monde des affaires: aussi créatif que le milieu des arts?...	144

## PARTIE 4

### **LE FINANCEMENT ET AUTRES ASPECTS FINANCIERS..... 147**

26	Quand vendre son entreprise?.....	148
27	Savoir présenter son entreprise à un investisseur .....	155
28	Les voies de l'argent.....	162

| À PRENDRE OU À LAISSER |

29	Pourquoi un brevet représente-t-il une perte de temps? .....	169
30	Mentor ou investisseur – jamais les deux à la fois!.....	174
31	7 gaffes à ne pas commettre face à un investisseur... Ou François Lambert, mode d'emploi .....	177

## PARTIE 5

<b>LES PIÈGES À ÉVITER .....</b>	<b>183</b>
32 7 gaffes à éviter comme entrepreneur .....	184
33 Le syndrome Kodak.....	188
34 Non aux clauses de non-concurrence sauf.....	191

## PARTIE 6

<b>LES MOTS DE LA FIN .....</b>	<b>194</b>
35 Moi, François, BOSS .....	196
36 Options sur le futur .....	204
37 Conciliation travail et famille, un mythe? .....	209

<b>REMERCIEMENTS .....</b>	<b>213</b>
----------------------------	------------

# ENTREPRENEUR, UN ÉTAT D'ESPRIT



## 6

# IVRESSE AU VOLANT!

**Ê**tre entrepreneur, c'est un état d'esprit, ce n'est pas un métier.

Je suis sûr d'une chose: en tant que sportif, je constate que celui ou celle qui s'entraîne en vue d'une épreuve et l'entrepreneur partagent la même passion dévorante. L'entrepreneur et le sportif ne pensent même pas à prendre des vacances, parce que leur but est devenu une extension de leur personne: le travail, c'est comme les vacances. Pour ma part, je n'éprou-

**Je n'éprouvais pas  
le besoin  
de prendre  
des vacances...**

vais pas le besoin de prendre des vacances parce que ça m'éloignait de mon rêve. Pourquoi aller me divertir quand je m'amusais tous les jours? Je nourrissais ma passion, mon entreprise, et elle était ma source de vie. Même quand je travaillais presque jour et nuit, avec la pression de construire le logiciel et de répondre aux besoins du client – et Georges partageait ça avec moi aussi –, j'avais le sentiment d'être en vacances.

Avec le recul, je m'aperçois que mes collègues entrepreneurs et moi avons une envie commune de maîtriser notre destin en prenant en main, entre autres, notre vie professionnelle.

Soudain, une idée surgit dans notre esprit. Elle devient rapidement une idée fixe. Nourris par cette unique pensée, nos esprits d'entrepreneurs élaborent peu à peu une vision de ce à quoi nous voulons consacrer notre vie, de notre projet, à la fois personnel et professionnel. Elle nourrit notre ambition : nous y puisons un courage inébranlable et faisons preuve d'une grande énergie.

On aurait tort de croire que nous, les entrepreneurs, sommes aveuglés par notre passion. Nous connaissons bien les risques. Peu importe, notre état d'esprit nous donne le courage d'affronter les tempêtes et de passer au travers. Nous prenons plaisir au combat pour la survie et la progression : ça devient une sorte d'assuétude et donc une journée loin de l'entreprise est un dimanche de fortes pluies.

Le danger pour l'entrepreneur, cependant, c'est de traiter son entreprise comme un bébé... se laisser emporter par les liens émotifs. Les liens émotifs ne sont pas bons pour l'entreprise, parce que les décisions pourraient cesser d'être rationnelles.

## LES FAÇONS DE FAIRE GAGNANTES D'UN ENTREPRENEUR

1. **Think Big, Start Small** (Voyez grand, mais débutez modestement - traduction libre). Pensez toujours à dominer le marché auquel vous vous attaquez, mais aussi à contrôler vos dépenses, surtout au début. Contrôler les frais fixes est le nerf de la guerre.
2. **Hire Slowly, Fire Rapidly** (Prenez le temps d'embaucher, mais congédiez rapidement - traduction libre). Prenez le temps nécessaire lorsque vous embauchez quelqu'un, car une mauvaise personne dans un poste donné ne réglera rien et, en même temps, lorsqu'une personne ne fait pas l'affaire, il faut la congédier rapidement, car elle vous fera plus de tort que de bien.
3. **Être visionnaire!** Proposez toujours quelque chose de différent, regardez ce que vos compétiteurs font et pensez quelques mois à l'avance. Soyez différent!
4. **Vivre dans le présent, mais toujours penser au futur et aménager des fenêtres d'opportunités.** Une entreprise se doit de vivre dans le présent, mais si elle ne regarde pas vers le futur, elle risque de prendre du retard et de manquer des opportunités.
5. **S'entourer de gens compétents.** Une personne incompétente devient une dépense pour une entreprise : chaque employé devrait apporter une plus-value et être vu comme une source de revenus.
6. **Être autosuffisant.** Comme patron, vous n'aurez jamais de rétroaction positive. Les employés viendront rarement vous voir pour vous dire qu'ils vous aiment. Votre récompense est la croissance de l'entreprise.
7. **Établir ses stratégies en tenant compte de ses limites.** On a tous des limites et, en tant qu'entrepreneur, on doit les connaître et s'entourer de gens qui vont compenser celles-ci, pendant que nous travaillons sur nos forces.

# **Le principe de** PETER

**Selon ce principe, chaque personne  
atteint à un moment ou l'autre son**

## NIVEAU D'INCOMPÉTENCE

**Ce qui veut dire que, dans une entreprise  
où l'on favorise des promotions internes,  
un poste finit par être occupé par**

## UN EMPLOYÉ INCOMPÉTENT.