

# TABLE DES MATIÈRES

Introduction .....	7
1. Mauvais employé = bon entrepreneur? .....	11
2. À chaque vente, je redonne... ..	19
3. Un employé, une dépense? .....	29
4. Le pouvoir du congédiement. ....	39
5. Lorsqu'on a une idée, un projet ou un rêve.....	51
6. Le marketing n'est pas une dépense .....	57
7. Oubliez votre passion! .....	61
8. Le secret le mieux gardé, <i>no way!</i> .....	67
9. Un entrepreneur ne prend pas de risques .....	75
10. Être positif, c'est bien beau, mais.....	83
11. Le pouvoir d'être cassé .....	87
12. Emprunter, une solution à éviter .....	95
13. Les étapes du financement de l'entreprise .....	101
14. Qui est assez fou pour vouloir travailler deux fois plus? ...	107
15. La perfection est votre pire ennemi. ....	113

16. Trois ans au lieu de trois mois. ....	<b>119</b>
17. Avoir un partenaire, ce n'est pas si cool! ....	<b>127</b>
18. Vos employés vous cachent leur vrai potentiel ....	<b>135</b>
19. Ne faites pas comme tout le monde, sortez du rang! ....	<b>141</b>
20. Non, le marketing de réseau n'est pas une entreprise! ....	<b>147</b>
21. Vous êtes le meilleur? Sans blague! ....	<b>153</b>
22. Facturez quand vous dormez ....	<b>159</b>
23. Ce n'est pas l'entrepreneur qui crée les emplois. ....	<b>163</b>
24. Vos employés vont gagner plus d'argent que vous ....	<b>167</b>
25. Soyez gêné de montrer vos bureaux ....	<b>171</b>
26. Vous détestez les <i>cold calls</i> ? Quel dommage! ....	<b>175</b>
27. Si vous n'avez pas de concurrence, vous êtes cuit! ....	<b>181</b>
28. Travailler fort: un mythe ....	<b>189</b>
29. La gestion de l'offre, un crime contre l'entrepreneuriat? ....	<b>195</b>
30. <i>Go all-in!</i> ....	<b>203</b>
31. Ne vous faites pas détester, soyez cool! ....	<b>207</b>
32. Humilité et résilience, vos armes secrètes ....	<b>213</b>
33. Ça va être la pire job de votre vie! ....	<b>217</b>

# 1

## MAUVAIS EMPLOYÉ = BON ENTREPRENEUR?

---

Peu de gens se lancent dans les affaires dès qu'ils entrent sur le marché du travail. En général, on travaille d'abord pour un employeur, une entreprise, que ce soit une boutique de vêtements, un café, une usine, une agence de publicité ou n'importe quoi d'autre.

Les bons employés font ce que leur patron leur dit de faire. Ils ne discutent pas les règles et n'essaient pas de changer le produit ou le service vendu. Ils entrent dans le carcan de l'entreprise, se conforment à ses diktats.

C'est ce que nous faisons pour la plupart quand nous commençons un nouvel emploi. Nous suivons les autres. Nous voulons montrer à notre employeur que nous avons les compétences voulues pour accomplir notre travail, qu'il a bien fait de nous engager.

Bientôt, cependant, certains dévient de cette route. Ils commencent à tout remettre en cause : ce que leur patron leur demande, les politiques de l'entreprise, le produit ou le service vendu. Ils essaient de faire les choses à leur façon, quitte à changer les règles. Ils suggèrent de nouvelles idées. Le plus souvent, toutefois, ils ne trouvent pas d'écho à leurs propositions. Leurs patrons ne les écoutent pas. Si la plupart des gens veulent du changement, ils le craignent en même temps ; ils ont peur du chemin à parcourir pour arriver à destination.

Frustrés, ces bons employés deviennent peu à peu de mauvais employés. Il arrive un moment où l'entreprise doit se débarrasser d'eux, ou alors ils la quittent d'eux-mêmes parce qu'ils ne sont pas heureux.

En réalité, ils ne sont tout simplement pas à la bonne place.

Le bon employé ne ressent pas le besoin de se dépasser. Il est heureux dans ce qui est déjà là. Ça peut durer deux ans, vingt ans ; il est toujours content.

Le mauvais employé, lui, finit par s'ennuyer, par se sentir coincé, par étouffer.

Mais alors, peut-être que derrière ce mauvais employé se cache un bon entrepreneur... car, justement, ce désir de dépassement est l'une des principales qualités de ce dernier.

En fait, cet employé est tellement créatif, tellement plein d'ardeur qu'il a continuellement besoin de voir les choses bouger dans l'entreprise. Mais chaque fois qu'il propose