Global Scientific JOURNALS

GSJ: Volume 13, Issue 8, August 2025, Online: ISSN 2320-9186
www.globalscientificjournal.com

REUSSIR L'ENTREPRENEURIAT[1] : « Conseils et Qualités »

© GSJ

Juillet 2025

[1] L'auteur NGOA LEMBO LUCIEN (ngoalembo@gmail.com) est entrepreneur et titulaire d'un diplôme de graduat (Bac+3) en sciences économiques et de gestion et d'un diplôme de licence (Bac+5) en gestion financière. Outre cet article, il est auteur de l'article intitulé « jeunesse responsable pour l'avenir meilleur de la nation », du livre intitulé « l'aide au développement, a-t-elle été efficace en Afrique après 60 ans ? » et du livre intitulé « Déterminants de l'accès des PME aux crédits bancaires en ville de Goma ».

Introduction

Beaucoup des personnes entreprennent mais peu parviennent à bien fructifier ou faire croitre leur capital de démarrage de leur business. Tout le monde connait des gens autour de lui qui ont monté des business à succès et ont transformé leur vie sans avoir besoin des exigences imposées par domaines comme le diplôme. Cependant ceux qui arrivent à ce sommet bien orné de la pyramide de l'entrepreneuriat ne représentent qu'une petite minorité (environ 10% de ceux qui se lancent dans l'entrepreneuriat connaissent le vrai succès entrepreneurial). Une chose est sure, la pyramide aura toujours une base large avec la globalisation et la concurrence qui devient de plus en plus rude. Cependant la bonne nouvelle est que tout le monde peut atteindre le sommet de la pyramide en adoptant et en mettant en pratique quotidiennement les conseils et qualités de ceux qui ont prospéré et ont eu du succès entrepreneurial car dit-on les mêmes causes produisent les mêmes effets. Dans la suite nous verrons les conseils et qualités de ceux qui ont réussi à prospérer dans leurs business et se créer des bonnes économies de richesse.

A. Quid de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur ?

1) **L'entrepreneuriat :** elle peut être défini comme l'ensemble des actions visant à créer de la richesse, de l'emploi, des économies par la création d'une entreprise ou d'une activité génératrice des revenus. Pour l'auteur Franck NIGHT, l'entrepreneuriat consiste à prendre des risques.

2) **L'entrepreneur :** c'est une personne qui assume les risques de créer et de gérer une entreprise en mettant en œuvre divers facteurs de production : Ressources naturelles, ressources humaines, capital en vue de produire sur un marché des biens et des services. Les risques dont il assume peuvent être : apparition des nouveaux concurrents, demande plus faible que prévues, rupture d'approvisionnement, coûts des facteurs plus élevées, changements de politiques économiques et d'autres variables de l'environnement macroéconomique… Si certains risques peuvent être couverts par l'assurance, d'autres demeurent attachés à la fonction d'entreprise.

Pour l'auteur classique Jean Baptiste Say et les néoclassiques Franck Night et Joseph Schumpeter, l'assomption du risque est la justification du profit conçue comme la rémunération, c'est-à-dire sa fonction d'entreprise

B. Types d'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un monde vaste qui va de l'entrepreneur indépendant-centré sur lui-même, et pour qui l'entreprise peut constituer une manière de s'en sortir- jusqu'à l'entrepreneuriat social qui est centré sur la société et autrui. On distingue :

- **L'entrepreneuriat de type autocréation** : L'autocréation d'emploi constitue généralement une alternative, voir une solution, pour ceux qui éprouvent des difficultés à trouver un emploi. L'agence de Bruxelles pour l'entreprise affirme qu'en 2006, 48,6% des créateurs d'entreprise en région de Bruxelles-Capitale ont lancé leur entreprise dans une logique d'autocréation d'emploi. Une autre étude menée par l'agence « Alter » estime qu'annuellement l'autocréation d'emplois est le fait de 9 à 12000 allocataires sociaux, générant 15 à 20000 emplois nouveaux (Alter R∞I, 2002).
- **L'entrepreneuriat Social ou non marchand** : Le principe de base ici est de créer des entreprises dont l'activité économique a été conçue de manière à créer de la « valeur sociale », à mettre des solutions innovantes à des problèmes sociaux (dans le domaine de la création d'emploi, du développement durable, de l'environnement, de la santé,). Les entreprises de microcrédits, à l'image de la Grameen Bank de Mohamed Yunus, constituent un bon exemple.
- **L'entrepreneuriat public** : les entreprises publiques et les différents établissements des gouvernements au niveau National, provincial ou local, orienté vers le service aux citoyens, constituent l'essentiel de l'entrepreneuriat public. Ils contribuent à la création des ressources collectives au développement économique. Un article de Luc Bernier (école nationale d'administration publique, Québec) et Taieb Hafsi explore la nature changeante de ce type d'entrepreneuriat et propose une nouvelle théorie qui permet de mieux le comprendre.
- **Intrapreneuriat :** C'est une dynamique entrepreneuriale qui prend place dans une entreprise déjà existante. Cette dynamique peut se présenter sous deux formes :

- Elle s'incarne dans le développement de nouveaux business, souvent fondés sur l'exploitation d'une innovation (produits, process) ;
- Elle transparaît dans l'attitude des employés qui mettent en avant des qualités propres à l'entrepreneur (proactivité, flexibilité, autonomie, créativité.)

Les intrapreneurs sont couramment définis comme des entrepreneurs dans l'entreprise (corporate entrepreneurs). Cette expression et sa traduction anglaise montrent comment deux mondes se juxtaposent : celui de l'initiative libre et créatrice d'une part, et de l'autre, celui de l'action collective portée et incarnée par une organisation déjà existante.

❖ **L'essaimage ou extrapreneuriat** : c'est la création par des salariés. Ce phénomène concerne en premier lieu des sociétés technologiques et innovantes. En effet, il s'agit de la création d'une entreprise à partir de la technologie développée essentiellement dans l'organisation d'où origine cette entreprise : Université/Centre de recherche/Entreprise privée. Très souvent, l'essaimé est le responsable d'un service que l'entreprise décide d'externaliser. C'est la création d'une entreprise par un ou plusieurs salariés issus d'une organisation parente et s'appuyant de manière formelle ou informelle sur des actifs tangibles ou intangibles issus de cette organisation.

L'entrepreneuriat est donc un moyen incontournable de création d'emploi et de la richesse. Le soutien de l'entrepreneuriat suppose tout d'abord, la levée des barrières qui freine l'action entrepreneuriale.

C. Pourquoi important de faire ou de promouvoir l'entrepreneuriat ?

1) **Sur le plan individuel ou microéconomique :** ça permet à la personne (donc l'entrepreneur) de se créer des sources de revenus et des économies de la richesse et de devenir son propre patron.

2) **Sur le plan macroéconomique :** L'entrepreneuriat permet de réduire le chômage et la pauvreté par la création d'emploi qui participent à

l'amélioration des conditions de vie et ça contribue à l'amélioration de l'assiette fiscale et donc des finances publiques de la nation. Ça permet de dynamiser le tissu économique par la destruction créatrice à travers l'innovation selon l'économiste Joseph Schumpeter. Ça permet à l'économie de s'autonomiser. L'entrepreneuriat réduit les inégalités entre nation et soutient la coopération entre deux régions pour une cause noble.

D. Quelques conseils et qualités pour réussir l'entrepreneuriat

1) **N'allez pas seul mais pas avec n'importe qui :** il est dit que seul on va plus vite mais ensemble on va plus loin ; Cela est prouvé en entrepreneuriat étant ensemble, vous pourriez vous épauler et vous compléter, les difficultés de l'un peuvent être la force de l'autre et plusieurs autres avantages dont : Grande probabilité d'avoir une grande clientèle par rapport à entreprendre seul car chacun va attirer la clientèle de son cercle sociale et si vous êtes 3 actionnaires, donc 3 cercles sociales seront la clientèle de votre business par rapport à si vous étiez seul et aussi du choc des idées jaillit la lumière. Le nombre idéal des coactionnaires c'est 2 ou 3 et au plus 4 sauf certaines exceptions.

NB : Ne vous associez pas avec n'importe qui car mieux vaut être seul que d'être mal accompagné. Cherchez des coactionnaires dont vous partagez les mêmes valeurs morales et aspirations parmi vos proches dans votre cercle social. Vous pouvez entreprendre seul mais entourez-vous toujours d'un personnel compétent devant constituer pour vous une valeur ajoutée.

2) **Entreprenez dans le secteur ou branche d'activité qui vous passionne :** car dit-on on réussit ce qu'on aime : Si vous êtes passionné par le commerce, faites le commerce ; si vous êtes passionné par l'élevage, faites l'élevage ; Si vous êtes passionné par la profession libéral, créez votre cabinet ; Si vous êtes passionné par l'agro-alimentaire, investissez dans le secteur d'activité de l'agro-alimentaire, Si vous êtes passionné par la technologie de l'information, investissez dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, si vous êtes passionné par l'immobilier, investissez dans

l'immobilier. A jamais vous ne verrez les grands hommes d'affaires avoir les structures de patrimoines qui sont les mêmes à 100%. Cela implique que chacun doit entreprendre en s'adaptant à son contexte de vie : ses passions, ses rêves, ses projets, son niveau de revenu, ses compétences, son environnement ou milieu de vie, … Aussi n'entreprenez pas dans un secteur ou branche d'activité dont vous ne maitrisez pas bien.

3) **Entreprenez le plutôt possible :** car sinon un autre entrepreneur pourra exécuter une idée quasiment la même que la vôtre or le monde appartient au plus rapide.

4) **Soyez pragmatique :** Car entreprendre c'est avant tout apporter des réponses concrètes à un besoin. Allez toujours à l'essentiel, choisissez toujours la voie la plus simple. Dans votre business, efforcez-vous de plaire à vos clients et qu'ils se sentent psychologiquement ayant reçu une grande valeur d'usage que l'argent qu'ils ont donné. Une loi de l'économie stipule : « Il n'y a qu'une méthode sûre pour accumuler et maintenir la richesse c'est en rendant des services utiles. Aucun système ne permet d'acquérir légalement des richesses sans rien donner en échange ».

5) **Placez le client comme moteur de l'entreprise :** Sans une bonne clientèle, aucune entreprise ne peut prospérer. Pour cela veuillez à avoir une bonne communication avec la clientèle, une bonne manière d'accueillir la clientèle et une très bonne qualité de service ou produit à ladite clientèle. Soyez toujours à l'écoute de la clientèle.

6) **Fixez-vous des objectifs** : Selon Richard Brandson, le fondateur de la marque Virgin, « Il faut savoir fantasmer sur l'avenir, se tracer un chemin et suivre ce chemin ». En se fixant des objectifs sur un horizon temporel défini tout en concevant les stratégies pour y aboutir, cela vous permettra de savoir où vous êtes et où vous devez être à un moment donné et comment vous allez y arriver et ça permet aussi de s'autoévaluer et prendre des actions correctives.

7) **Soyez déterminé, persistant et discipliné** : Selon un coach en développement personnel, la discipline c'est « Faire ce que l'on est censé faire même quand on ne se sent pas prêt à le faire ». Se fixer des objectifs sans être persistant et discipliné, c'est programmer son échec avant de commencer. Un proverbe dit : « N'ayez pas peur d'avancer lentement, mais ayez peur de rester immobile ».

8) **Investissez dans votre capital humain :** Le capital humain a deux composantes principales : la santé et l'éducation.

En investissant bien dans votre santé à travers une bonne alimentation équilibrée, le sport régulier, dormir entre 7h et 8h chaque jour… Vous augmenterez votre probabilité d'avoir une longue vie et cela pourrait vous permettre de bien jouir longuement de vos richesses.

Concernant l'investissement en capital humain (composante éduction) : Souvent vous entendrez certains jeunes dire que les études ne valent rien, mais cela est faux et archi faux car les hommes qui réussissent et cela dans tous les domaines : Médecins, avocats, agronomes, experts comptables, économistes, … et même les grands hommes d'affaires ne cessent d'enrichir leurs connaissances et ceux qui échouent croient que le temps d'apprendre cesse quand on quitte les bancs de l'école. L'école ne fait que nous apprendre comment on peut acquérir les connaissances pratiques mais la vie est un apprentissage continue. Un sage a dit : « la meilleure façon d'aimer la sagesse c'est de la mettre en pratique » et une autre pensée dit : « Un imbécile marchant ira plus loin que des intellectuels assis », donc mettez en pratique quotidiennement les connaissances apprises et acquises pour bien voir leurs retombés positifs.

9) Soyez un acteur proactif : La proactivité consiste à bien s'adapter toujours à l'évolution de son environnement. Soyez un entrepreneur dynamique en adaptant toujours votre système de gestion et stratégies d'entreprises à l'évolution de votre environnement. Il a été prouvé que les entreprises dynamiques et donc ayant des chefs d'entreprises dynamiques ont des fortes chances de se développer que celles statiques.

10) **Ayez un leadership de coopération et non un leadership de contrainte :** Un bon chef d'entreprise doit toujours être à l'écoute de ses collaborateurs et ses subalternes. Si l'entreprise Coca-cola avait innové en matière de ses bouteilles c'est parce que le propriétaire à l'époque (chef d'entreprise) n'avait pas négligé l'idée que l'ouvrier lui avait proposé et ce chef d'entreprise avait eu la gratitude en récompensant ce dit ouvrier.

11) **N'ayez pas peur de l'échec mais sachez se relever :** La plupart des grands riches du monde ont connu des défaites temporaires avant de connaître la prospérité. « Les lâches ne gagnent jamais et les gagnants ne lâchent jamais). Donc en se trouvant dans des échecs, cherchez à savoir les causes, tirez la leçon de ces échecs et prenez des actions correctives ; Une pensée dit : « l'échec c'est le fait de ne pas se relever lorsqu'on tombe ». Bref soyez résilient

12) **Ayez des pensées positives créatifs et non celles compétitifs :** Donc ayez la foi que votre business va bien marcher/évoluer sans se mettre en compétition ou avoir la jalousie des autres car l'univers est plein des richesses mais un sage a dit : « La foi sans œuvre ne vaut rien », voilà pourquoi faites toujours bien aussi votre devoir moral d'entrepreneur ou de chef d'entreprise en appliquant la règle d'or : « Ce que je me souhaite, je le souhaite aux autres. ». Ne cédez pas à la déception. Peut-être que vous vous attendiez à obtenir quelque chose à un moment donné et cela ne se produit pas ; vous pouvez croire qu'il s'agit d'un échec. Mais si vous persévérez dans votre foi, vous verrez que l'échec n'est qu'une apparence. Continuez à procéder d'une certaine manière et si vous n'obtenez pas la chose désirée, vous recevrez quelque chose de tellement meilleur et vous comprendrez que l'échec apparent était en réalité un grand succès. **Réalités** : Un jour lorsque j'étais revendeur de carburant, dès le matin jusqu'à midi mes concurrents revendeurs de carburants étaient en train de vendre mais moi jusqu'à midi j'avais pas encore vendu. Les pensées négatives (désespoirs, lamentations, …) ont commencé à m'envahir mais je n'ai pas cédé face à ces pensées négatives tout en ayant espoir d'une bonne journée pour mon activité de vente de carburants, vers 13h00 (1h00 PM), j'ai trouvé un client et j'ai écoulé tout mon stock de carburant avant mes concurrents et je suis parti faire le réapprovisionnement. Bref ne faites pas

l'erreur d'avoir des pensées négatives ou de prononcer des paroles négatives sur votre/vos business, au contraire ayez des pensées positives claires pour votre business tout en faisant bien votre devoir moral d'entrepreneur (Bonne gestion commerciale, bons stratégies marketings, une bonne communication avec la clientèle, produits ou services de bonnes qualités, …).

13) **Ayez la culture d'épargne :** L'épargne permet de saisir les opportunités d'affaires qui se présentent, de répondre aux besoins qui se créent et de gérer les situations difficiles. Normalement on doit épargner entre 10 et 30% de son revenu ou plus et penser toujours à accroitre la capacité de ton/tes business. Un sage a dit : « Un jour tu peux être grands et au sommet, mais si tu restes immobile même les plus petits que toi te dépasseront et te dévoreront ». Ce monde est comme une course, si tu restes immobile ou statiques, tu seras dépassé. Dans le livre « l'homme le plus riche de Babylone », l'auteur nous décourage de s'endetter considérant le fait de prendre une dette comme le fait de se faire emprisonner et nous conseille de se libérer au plus tôt de nos dettes. Selon son plan de bonne gestion financière, on doit faire le mieux de vivre/répondre à nos besoins essentiels et fondamentaux de vies avec moins de 70% de notre/nos revenus, les 20% autres doivent nous aider à bien nous acquitter de nos dettes et les 10% de nos revenus restant doivent être épargnés pour les projets/investissement.

14) **Veuillez géo diversifier les investissements et vos épargnes :** En géo diversifiant vos investissements, vous minimiserez les risques doublement (tant sur le plan sectoriel que géographiques). Un principe de la finance dit : « Ne mettez pas tous vos œufs dans un même pagnée ». Il en est de même de l'épargne, en géo diversifiant votre épargne, vous minimisez doublement les risques de pertes financières (tant sur le plan institutionnel que géographique).

15) **Ayez la gratitude :** Un sage a dit : « plus tu remercies, la vie te donnera plus d'occasion de remercier et plus tu te lamente, la vie te donnera plus d'occasion de te lamenter ». Il peut se faire que tu es entrepreneur commerçant et qu'il arrive que tes ventes réalisées ne se soient pas durant quelques jours réalisés comme tu le voulais, si tu as bien fait ton devoir moral d'entrepreneur (bonne politique de prix, bon accueil de la clientèle, bonne politique de la gestion commerciale,), aies la gratitude car il y aussi un autre entrepreneur qui

envie ta situation. Mais si ça persiste, tu peux faire l'évaluation/diagnostic/analyse tant interne qu'externe de ton business et prendre des actions correctives. **Réalités :** Un jour lorsque j'étais revendeur de carburant, je voyais un de mes concurrents vendre plus que moi presque chaque jour et moi la vente n'était pas bonne, lorsque j'ai évalué et analysé la situation, j'ai adapté ma politique de prix en baissant un peu, la concurrence est devenue équilibrée et j'ai repris une bonne dynamique de vente.

16) **Tenez toujours une comptabilité de votre (vos) business :** La comptabilité est un instrument de décision et gestion des affaires, ça te permet de suivre l'évolution de ton business, de l'évaluer à un moment x et de savoir l'évolution de ton patrimoine (tes actifs, tes passifs, et ta situation nette au moment x), d'évaluer la performance de ton business et ça permet de bien évaluer et contrôler tes employés via l'audit et/ou l'inventaire car la confiance n'exclut pas le contrôle. La comptabilité doit toujours être adaptée à la taille de votre entreprise (une comptabilité réduite pour les micros et petites entreprises et une comptabilité normale pour les moyennes et les grandes entreprises). Ayez votre finance/comptabilité personnelle séparées de la finance/comptabilité de vos business et aussi n'utilisez pas la finance de vos business à des fins personnelles : loisirs, consommations impulsives non maîtrisés. Ayez la discipline de gestion des bénéfices de vos activités sans manquer de consacrer une part (Au moins 25%) à l'épargne/investissement ou projets entrepreneuriaux.

CONCLUSION

Entreprendre consiste à prendre des risques mais pas n'importe quel risque mais des risques calculés selon le milliardaire Aliko DANGOTE, donc les risques où les conséquences de l'échec ne surpassent pas les récompenses du succès. Entreprendre consiste aussi à bien répondre aux besoins concrets de la société ou communauté dans laquelle tu vie car aucun système ne permet d'acquérir légalement des richesses sans rien donner en échange. Pour Robert KIYOSAKI, multimillionnaire américain et auteur du livre best-seller « Père riche, Père pauvre », le moyen pour devenir riche consiste à se créer toujours de plus en plus des actifs générateurs de revenus et à minimiser ses passifs. Seul on va plus vite mais ensemble on va plus loin mais pas avec n'importe qui. Ton droit de voir détermine ton droit d'avoir et personne ne peut briller sans payer le prix. Plus tu rêves grand, plus tu dois payer un grand prix.

BIBLIOGRAPHIE

1. A.C. Martinet et A. Silem, *lexique de gestion*, édition DALLOZ, LYON,2005
2. C. LEGER-JARNIOU et all, *Le grand livre de l'entrepreneuriat*, édition DUNOD, Paris, 2013.
3. George S. Clason, *l'Homme le plus riche de Babylone*, édition Un Monde Différent, 1926.
4. NAPOLEON HILL, *REFLECHISSEZ ET DEVENEZ RICHE*, disponible sur www.lois-du-succes.net
5. Robert T. KIYOSAKI et Sharon L. Lechter, *Père Riche, Père Pauvre*, édition Un monde différent ltée, Québec, 2000
6. T. BARANOVSKY, *20 Secrets pour gérer son argent*,
7. W.D. WATTLES, *La Science de la Richesse en 17 Leçons*, disponible sur www.davidkimosi.com