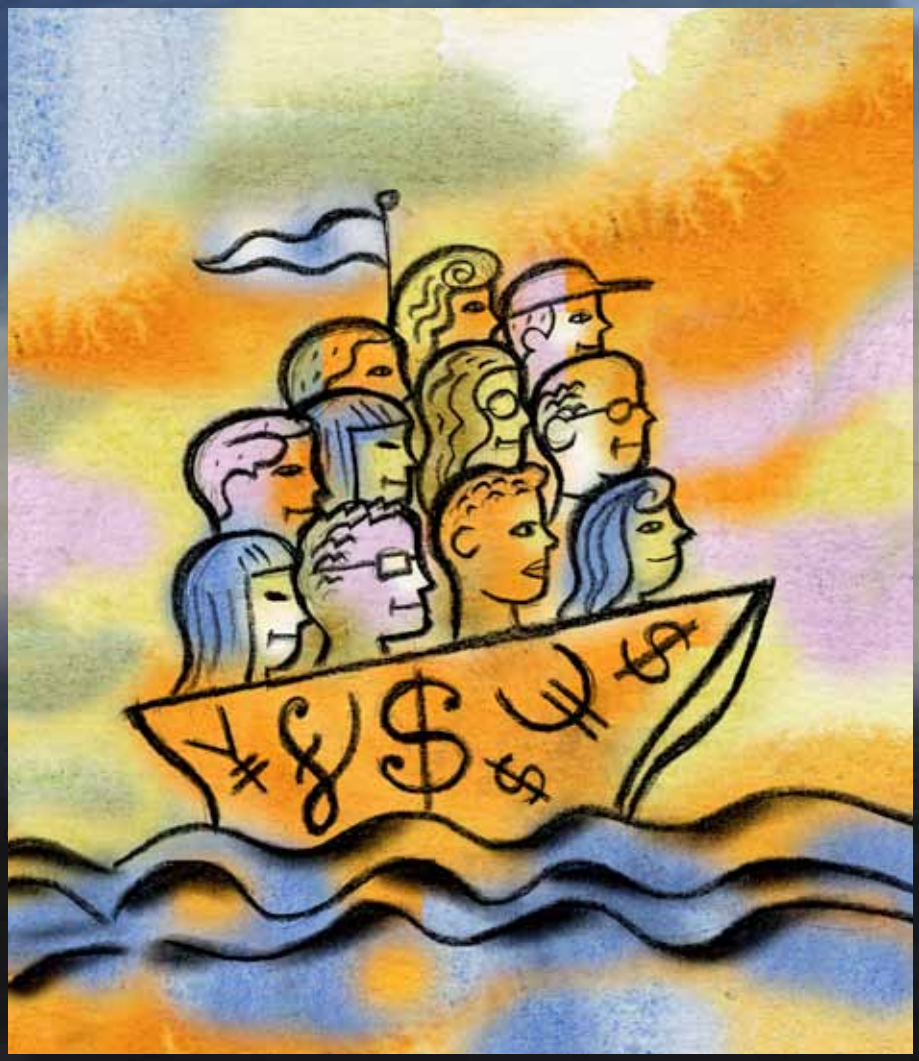
LES ENTREPRENEURS



La prochaine génération

REVUE ÉLECTRONIQUE DU DÉPARTEMENT D'ÉTAT DES ÉTATS-UNIS

DÉPARTEMENT D'ÉTAT DES ÉTATS-UNIS
VOLUME 16 / NUMÉRO 1

Juillet 2011

Programmes d'information internationale

Coordonnatrice	Dawn McCall
Directeur de la publication	Nicholas Namba
Directeur-concepteur	Michael Jay Friedman
Rédactrice en chef	Mary Chunko
Directeur de la rédaction	Andrzej Zwaniecki
Directeur adjoint de la rédaction	Phillip Kurata
Chef de la production	Janine Perry
Graphismes	Sylvia Scott
Couverture	David Hamill
Illustrations (pages 10–11)	Chris Piers
Photo de couverture	© Stock Illustration Source Leon Zernitsky

Le Bureau des programmes d'information internationale du département d'État des États-Unis publie une revue électronique mensuelle sous le logo *eJournal USA*. Ces revues examinent les principales questions intéressant les États-Unis et la communauté internationale ainsi que la société, les valeurs, la pensée et les institutions des États-Unis.

Publiée d'abord en anglais, la revue mensuelle est suivie d'une version en espagnol, en français, en portugais et en russe. Certains numéros sont également traduits en arabe, en chinois et en persan. Toutes les revues sont cataloguées par volume et par numéro.

Les opinions exprimées dans les revues ne représentent pas nécessairement le point de vue ou la politique du gouvernement des États-Unis. Le département d'État des États-Unis n'est nullement responsable du contenu ou de l'accessibilité des sites Internet indiqués en hyperlien ; seuls les éditeurs de ces sites ont cette responsabilité. Les articles, les photographies et les illustrations publiés dans ces revues peuvent être librement reproduits ou traduits en dehors des États-Unis, sauf mention explicite de droit d'auteur, auquel cas ils ne peuvent être utilisés qu'avec l'autorisation du titulaire du droit d'auteur indiqué dans la revue.

Coordonnées de la rédaction :

Editor, *eJournal USA*
IIP/PUBJ
U.S. Department of State
2200 C Street, NW
Washington, DC 20522-0501
United States of America

Courriel : eJournalUSA@state.gov

Avant-propos

© AP Images

Des élèves de sixième d'un collège de Houston qui ont fabriqué des objets d'artisanat donnent un spectacle de danse pour attirer les acheteurs.

Plus que toute autre génération, les jeunes d'aujourd'hui sont en relation les uns avec les autres et avec le reste du monde. Beaucoup rejettent le statu quo car ils imaginent d'autres possibilités, savent qu'une meilleure vie est possible et sont prêts à fournir les efforts nécessaires pour y parvenir. C'est en ces termes que la secrétaire d'État américaine Hillary Rodham Clinton décrivait la jeunesse du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord le 12 avril. En fait, cette description s'applique aux jeunes pratiquement n'importe où.

De nombreux jeunes du monde entier sont convaincus que la création d'entreprise constitue le moyen le plus efficace et le plus intéressant de réaliser leurs rêves et leurs idées. La création d'entreprise leur offre la possibilité d'améliorer leur vie et celle de leur famille. Et comme l'explique le fondateur d'une association de jeunes entrepreneurs, elle leur donne également la liberté de transformer leur collectivité et de changer le monde.

De toute évidence, qu'ils soient encore adolescents ou adultes, les entrepreneurs doivent surmonter des obstacles considérables, en particulier dans les pays au système financier sous-développé, à la bureaucratie pléthorique et à l'infrastructure inadéquate. Mais jamais les circonstances n'ont été plus favorables qu'aujourd'hui à la création d'entreprise. Grâce à l'Internet, les entrepreneurs potentiels ont accès à un vaste ensemble de ressources, et de nombreux gouvernements facilitent ce type de projets dans l'espoir de générer des emplois et d'exploiter le potentiel de croissance économique de l'entrepreneuriat.

© AP Images

Une lycéenne japonaise qui participe à un programme d'échanges dans un lycée d'Hopkinsville (Kentucky) vend des boissons rafraîchissantes: cela fait partie de son cours sur l'entrepreneuriat.

Cette revue est consacrée aux possibilités et aux difficultés qui accompagnent la création d'entreprise. Elle répertorie également - pour mieux les combattre - certaines idées fausses sur la question qui ont la vie dure.

Vous êtes jeune et tenté par l'aventure de créer une entreprise? Voici quelques exemples de projets lancés par certains de vos contemporains qui ont choisi de sortir des sentiers battus.

DR

En 2007, Marcello Orizi a quitté un bon emploi qu'il avait en Suisse pour lancer une entreprise de haute technologie dans sa Sardaigne natale, avec son amie Daniele Idini.

DÉPARTEMENT D'ÉTAT DES ÉTATS-UNIS / VOLUME 16 / NUMÉRO 1

Les entrepreneurs: *la prochaine génération*

5 De jeunes entrepreneurs changent la face du monde
ANKUR JAIN, FONDATEUR ET PRÉSIDENT DE LA KAIROS SOCIETY
Pour les jeunes, c'est le moment idéal de tenter l'aventure de la création d'entreprise.

9 Kngine, le futur concurrent de Google ?
L'ambition des frères ElFadeel : que la réputation de leur moteur de recherche éclipse celle de la Bibliothèque d'Alexandrie.

12 Google: l'essor d'une jeune entreprise
CHRIS PIERS
Un investisseur a fait un gros chèque à une société qui n'avait pas de compte en banque.

15 Quelles qualités faut-il avoir pour être entrepreneur ?
JEANNE HOLDEN
Créativité, souplesse et ardeur à la tâche, tels sont quelques traits de caractère des bons entrepreneurs.

17 Les entrepreneurs persistent, envers et contre tout
Les propriétaires de petites entreprises dans les pays en développement doivent être prêts à remuer ciel et terre pour réussir.

20 Les télécommunications au service de la paix et du développement en Somalie
Bon ou méchant, tout le monde a besoin d'un téléphone : c'est le pari que font Nasra Malin et ses partenaires.

23 Faire tomber les mythes sur les entrepreneurs
Ce que vous savez sur les entrepreneurs est peut-être faux

25 Une lampe solaire mini-prix, maxi-qualité : une bonne aubaine pour l'Inde
En Inde, Amit Chugh et Matt Scott jouent la carte de la solidarité et de la viabilité commerciale.

28 Art et argent font bon ménage chez la société chinoise Neocha
Sean Leow et Adam Schokora font découvrir de jeunes artistes chinois et se font plaisir en même temps.

30 Au Brésil, le marché en ligne a le vent en poupe
Pour Roberto Fermino, ce ne sont pas les idées qui manquent.

32 Une jeune Palestinienne se distingue par ses compétences dans le secteur de l'événementiel
Waed al Taweel n'a aucune idée de ce qu'est l'entrepreneuriat quand elle se lance dans les affaires.

34 Connexions turques
Pour Fatih Isbecer, le téléphone portable est plus qu'un gadget.

37 Pourquoi êtes-vous devenu entrepreneur ?
Les fondateurs de dix entreprises avancent différentes raisons

42 Documentation complémentaire

Avec l'aimable autorisation de Solé Bicycles

Jonathan Shriftman (à droite) et Jake Medwell ont de bonnes raisons d'avoir le sourire aux lèvres : leur entreprise Solé Bicycles marche comme sur des roulettes.

De jeunes entrepreneurs changent la face du monde

Ankur Jain

DR

Ankur Jain, de la Kairos Society

Ankur Jain est le fondateur et le directeur de la Kairos Society, fondation qui aide des jeunes du monde entier à monter une entreprise à forte possibilité de croissance dans un secteur porteur. Diplômé en mai 2011 de l'École de commerce Wharton, qui relève de l'université de la Pennsylvanie, il s'est donné pour mission d'aider des jeunes pousses à s'implanter à l'étranger.

L'entrepreneuriat peut vous orienter dans une voie qui vous amènera à changer le monde. Sans aller si loin, il peut vous donner la liberté de transformer la vie de votre famille et des habitants de votre région. Quelles meilleures raisons peut-il y avoir pour monter sa propre affaire, sinon peut-être la satisfaction d'être son propre patron ?

Je sais ce que vous pensez : l'entrepreneuriat n'est pas facile. Il exige des études poussées, beaucoup d'argent et du piston. Or, depuis que j'ai fondé la Kairos Society pour venir en aide à des étudiants désireux de créer une entreprise, j'ai constaté que tous les jours, dans le monde entier, des jeunes qui ne disposaient d'aucun des avantages considérés essentiels pour réussir montaient des entreprises petites et grandes. Ce qu'ils ont, ce sont la passion et la détermination de réaliser leurs rêves et de changer le monde, indépendamment du nombre d'embûches semées sur leur chemin et du nombre de fois qu'ils s'entendent dire : « C'est impossible ! »

Hemant Sahal, âgé de vingt-deux ans et étudiant à l'Institut de technologie de Vellore, en Inde, est en train de réaliser une idée qui lui est venue en traversant à bicyclette les villages pauvres qui le séparent de son domicile. Il a remarqué que les villageois souffraient d'un empoisonnement dû aux métaux lourds présents dans l'eau qu'ils buvaient. La plupart des filtres à eau existants n'enlèvent pas ces métaux, et ceux qui le font sont hors de prix pour ces villageois. Il décide alors de mettre au point des moyens bon marché pour éliminer les produits chimiques toxiques de l'alimentation en eau : son entreprise, CALLMAT, est née.

Le moment idéal

À de nombreux égards, c'est le moment idéal pour que les jeunes comme Hemant Sahal se lancent dans l'entrepreneuriat. Les pouvoirs publics des pays émergents se rendent comptent de la nécessité de soutenir les particuliers qui aspirent à se lancer dans les affaires. Les entrepreneurs créent des emplois et accroissent la prospérité plus efficacement que l'État lorsqu'ils ont la liberté de le faire. Grâce à l'Internet, le temps et la distance ne constituent plus des obstacles. Quel que soit leur parcours scolaire ou leur situation économique, les jeunes peuvent prendre part à la révolution de l'entrepreneuriat. C'est vrai partout.

Créer une entreprise peut paraître effrayant. Je ne vous mentirai pas : c'est la chose la plus difficile que j'aie jamais faite, mais c'est aussi la plus passionnante. Il n'y a rien de tel que de travailler pour soi-même, d'être maître de son destin et d'améliorer sa vie et celle de gens autour de soi. À de nombreux égards, l'entrepreneuriat est l'une des activités les moins empreintes de risques que l'on puisse tenter, parce qu'on tient les rênes.

Si l'envie de monter une entreprise vous démange - peut-être avez-vous déjà une idée en tête - ne vous laissez pas décourager par les obstacles que vous pensez devoir surmonter. Par exemple, votre âge : vous, ou votre

© AP Images

De l'eau potable pour les pauvres : c'est possible, avec l'esprit d'entreprise.

entourage, pouvez penser que vous êtes trop jeune pour être pris au sérieux. Cette attitude ne fait que dévaloriser ce que les jeunes peuvent apporter au monde des affaires, à savoir des idées nouvelles et des points de vue sans a priori.

En 2010, la fondation X Prize, qui récompense les personnes dont les idées permettent de résoudre des problèmes techniques et scientifiques difficiles, lance un concours dont l'objectif est la mise au point d'un véhicule consommant moins de 2,5 litres d'essence aux 100 km. Parmi les groupes de finalistes figure une équipe d'élèves d'un établissement secondaire de la Pennsylvanie. Ces adolescents présentent une voiture hybride (essence et électricité) équipée d'une batterie au lithium-ion : ils ont simplement modifié le modèle Focus de chez Ford. Ils n'ont pas eu besoin de consacrer plusieurs années à se former dans le domaine de la mécanique des automobiles. Leur projet les passionnait, et ils avaient le désir de le mener à bien.

L'entrepreneuriat est l'une des activités les moins empreintes de risques que l'on puisse tenter, parce qu'on tient les rênes.

La solution d'un problème

On peut imaginer que l'argent, ou plus exactement sa carence, constitue un obstacle à la création d'une entreprise. S'il est bon d'en avoir, de nombreuses entreprises ont été créées malgré son défaut. Par exemple, les entreprises qui opèrent exclusivement en ligne peuvent se passer de bureaux, de circuits commerciaux ou d'autres éléments qui exigent normalement des capitaux.

S'il vous faut des capitaux de démarrage, les collectivités locales ou l'État peuvent vous offrir des moyens financiers dont vous n'êtes pas au courant. Il est donc bon de poser des questions. L'organisme Start-Up Chile en est un exemple. Il finance et soutient des entrepreneurs du monde entier désireux d'aller au Chili pour monter une entreprise. Comme les États se rendent de plus en plus compte de l'importance de la création d'entreprises

pour leur économie, ils mettent en place des programmes destinés à guider les nouvelles entreprises et même à les financer.

Peut-être pensez-vous ne pas pouvoir créer votre entreprise parce que vous n'avez pas d'associés ou de conseillers. Grâce à l'Internet, vous n'avez plus à vous demander comment diantre vous pourrez recruter les membres de votre équipe ou des conseillers. Vous avez une multitude de conseils, de sources de soutien et de partenaires éventuels au bout des doigts. Vous pouvez former une équipe, prendre contact avec des fournisseurs et des fabricants, et régler en ligne bien d'autres questions encore. Qu'importe si les talents ou les partenaires dont vous avez besoin ne sont pas à la porte à côté.

Quant à ce qu'il faut pour monter une entreprise, songez-y de la façon suivante : il s'agit de résoudre un problème et non pas de créer une société. Il y a deux ans, deux amis qui font leurs études à l'université de Southern California remarquent que des étudiants achètent des bicyclettes à pignon fixe, qui coûtent très cher, de l'ordre d'un millier de dollars. Ces deux amis, Jonathan Shriftman et Jake Medwell, sont convaincus qu'on peut fabriquer ce type de vélos à meilleur marché, mais ils n'ont aucune expérience en matière de fabrication. En fait, ils n'ont aucune expérience pour ce qui est de diriger une entreprise, de dresser un plan d'entreprise ou d'obtenir tous les éléments que l'on estime nécessaires au lancement d'une affaire.

Qu'à cela ne tienne : ils font des recherches sur l'Internet et envoient des courriels à des entreprises du monde entier pour leur demander si elles peuvent fabriquer de telles bicyclettes à un prix de revient moindre. Quand ils apprennent que le prix de revient peut être ramené à 310 dollars, ils décident de lancer leur entreprise, Solé Bicycles. Ils passent des commandes et commencent à vendre leurs bicyclettes. En mars 2011, le magazine Inc. fait figurer l'entreprise des deux amis dans sa liste des jeunes pousses les plus sympas des États-Unis. Étonnant, non, pour deux jeunes qui avaient à peine vingt ans ?

> Ne laissez jamais les « non » vous dissuader de nourrir de grands rêves et de viser haut.

Ne considérez pas le « non » comme une réponse

Jonathan et Jake ont posé beaucoup de questions avant de trouver les associés qui leur convenaient. Vous devez faire de même avant de vous lancer. N'hésitez pas à solliciter l'avis de nombreuses personnes pour obtenir des renseignements ou vous faire des relations. Parfois, on a peur de demander un service, mais, croyez-moi, le monde des affaires repose sur des gens qui s'entraident.

Il vous faut aussi croire à votre idée et perdre la crainte qu'on vous dise « non », car c'est une réponse que vous allez entendre souvent. Ce n'est pas gênant, cela fait partie des étapes de la création d'une entreprise. Vous pouvez vous attendre à ce que l'on vous dise « non » une centaine de fois avant que quelqu'un ne vous dise « oui ». Trouvez quelques personnes qui croient en vous et restez

© AP Images

Des lycéens de Philadelphie transforment une Ford Focus en une voiture hybride équipée d'une batterie rechargeable.

proche d'elles. Elles vous remonteront le moral quand vous vous serez fait rabrouer pour la énième fois.

Surtout, ne laissez jamais les « non » vous dissuader de nourrir de grands rêves et de viser haut. Lorsque nous avons entrepris d'établir la Kairos Society, nous étions à l'université de la Pennsylvanie un petit groupe d'étudiants âgés de dix-huit ans, désireux de créer une nouvelle culture d'entrepreneuriat. Nous nous imaginions déjà comme le groupe d'entrepreneuriat le plus influent des États-Unis. Tout le monde nous disait que nous perdions notre temps, mais l'avenir nous a donné raison : six mois plus tard, l'ancien président Bill Clinton et Bill Gates père armaient de conseils les 500 étudiants à l'âme d'entrepreneur que nous avions réunis sur le porte-avions Intrepid. Nous avons persévéré, jour après jour, et l'exécution ininterrompue de nos plans nous a permis d'élargir les activités de la Kairos Society à travers le monde. En grec, le mot « kairos » signifie le bon moment, et, pour chacun d'entre nous, il ne pourrait vraiment y avoir de meilleur moment pour céder à la passion de l'entrepreneuriat. ■

Kngine, le futur concurrent de Google en Égypte ?

© AP Images

L'Internet va-t-il transformer l'esprit d'entreprise en Égypte ?

« La technologie fait partie de mon ADN. On m'appelle Code Optimizer. La recherche et l'innovation, c'est mon travail. »

Voilà comment se décrit Haytham ElFadeel sur Facebook. Ce n'est pas du bluff. Il n'avait pas dix ans que déjà le futur entrepreneur égyptien dévorait des piles de revues d'informatique et qu'il s'initiait à la programmation.

« Je suis tout simplement tombé amoureux de ces machines », avoue-t-il.

Instruction à domicile

Pendant qu'il fait des études d'économie politique à l'Institut supérieur de gestion et de commerce à Damietta, il se met à l'informatique chez lui. Une fois diplômé, il décroche un poste d'ingénieur logiciel dans une grande entreprise égyptienne et, plus tard, dans une société multinationale.

Haytham ElFadeel accomplit si vite ses tâches dans son premier emploi qu'il a beaucoup de temps libre pour plancher sur un nouveau concept de contenu Web : la Toile sémantique, son dada. Cette notion renvoie à l'exploitation de métadonnées de manière à décrire les objets et les relations qui existent entre eux sur la Toile dans un langage compréhensible pour les ordinateurs, avec à la clé des résultats mieux ciblés et plus précis quand on fait des recherches sur l'Internet.

« J'empruntais du matériel de mon bureau et je poursuivais mes recherches sémantiques chez moi, raconte-t-il. Cela avait tellement peu de rapport avec les activités de ma société que personne n'y faisait attention. »

En 2008, il commence à travailler sur un moteur de recherche sémantique qui rassemble des données de sources différentes et qui donne des réponses à des questions directes. L'internaute qui veut s'informer sur une vedette de cinéma ou un événement historique, par exemple, pourrait utiliser un tel moteur de recherche qui

© AP Images

Kngine, le nouveau Google?

va rassembler différentes formes d'information - blogs, photos, interviews audio, etc. - provenant de sources différentes et les présenter sous une forme conviviale.

Il y a deux ans, lorsque son travail commence à porter ses fruits, Haytham ElFadeel invite son frère Ashraf à se joindre à lui, souhaitant mettre à profit les connaissances de ce dernier en matière de développement de logiciels et d'infrastructure des réseaux. Ils appellent leur entreprise « Kngine » (version condensée des termes anglais « knowledge engine » ou « moteur de connaissance ») et l'implantent à Gizeh, où trônent les fameuses pyramides.

Avec l'aimable autorisation de Kngine

Les frères ElFadeel, Ashraf à gauche et Haytham à droite, font connaissance avec leur principal investisseur, Ahmed Alfi, à Gizeh.

Une nouvelle bibliothèque d'Alexandrie

Un blog américain en vogue, TechCrunch, considère que Kngine constitue une attaque directe contre Google. S'ils ne cachent pas leurs ambitions, les frères ElFadeel se positionnent plutôt dans le contexte de l'Égypte et de son histoire. Kngine est « la nouvelle bibliothèque d'Alexandrie », expliquent-ils sur leur site Internet. La Bibliothèque d'Alexandrie possédait une vaste collection d'ouvrages, la plus grande et la plus importante du monde antique, nous disent les historiens.

« Si on réussit, notre moteur de recherche sera en fait meilleur et plus utile que la Bibliothèque d'Alexandrie parce que les utilisateurs de Kngine obtiendront rapidement des réponses et ils n'auront pas besoin de consulter des tas de volumes ni de se perdre dans la lecture de nombreuses pages », avance Haytham ElFadeel.

Lui et son frère prennent plaisir à se donner corps et âme à un projet qui a de l'importance pour eux-mêmes et pour l'avenir de l'humanité. « On sent qu'on fait partie de quelque chose de plus grand que nous-mêmes. On est prêt à travailler d'arrache-pied, et rien ne nous arrêtera », affirment-ils dans leur blog.

Travailler d'arrache-pied, ils le font – douze heures par jour, avec de maigres ressources. La vallée du Nil n'est pas la Silicon Valley [en Californie], tout au moins pas encore, et les capitaux à risque sont rares. Il leur faudra

un an pour obtenir des fonds adéquats auprès d'un investisseur du secteur privé. Lauréats d'un concours organisé récemment par le département d'État américain pour récompenser les meilleurs plans d'entreprise, ils ont maintenant un peu plus d'argent en poche.

Les frères ElFadeel font partie d'une nouvelle génération d'entrepreneurs dans le secteur de la technologie qui a vu le jour en Égypte ces quelques dernières années. Ils espèrent que Kngine sera « une plateforme pour l'innovation et une source d'inspiration pour d'autres ». Que cela se produise ou non, « mon amour pour ces machines restera entier », assure Haytham. ■

Andrzej Zwaniecki

Google

1996: Larry Page and Sergey Brin, computer science students at Stanford University, do a research project on the digital library. It leads to a new Internet search technology.
Hey, Serge, can we call it Backrub?
I don't know. We can always rename it.
Like PageRank?
How about Google?
Larry and Sergey ask others to give them equipment or recover it from the trash. They fit many machines into their small dormitory rooms...
We need more discs and my credit card is maxed out. I can't use it.
My card is maxed out too.
Let's get another card.
The co-founder of Sun Microsystems, Andy Bechtolsheim, gives Larry and Sergey a check for $100,000.
He wrote "Google" on the check!? Man, the company isn't even official yet.
Larry and Sergey officially launch Google. Investment offers from venture capitalists start coming in fast.
I think we can support you as long as Sergey wears the bike helmet.

L'essor d'une jeune entreprise

© AP Images

Enthousiasme, honnêteté et force mentale : les trois ingrédients du succès en Afrique de l'entreprise de télécommunication Celtel, lancée par Mohamed « Mo » Ibrahim.

© AP Images

Steve Jobs est visionnaire, passionné et charismatique. On aurait du mal à imaginer le monde sans ses créations.

© AP Images

Shai Agassi (au centre) a convaincu la gouverneure d'Hawaï, Mme Linda Lingle, de la valeur de son plan de fabrication de voitures électriques. Ses qualités personnelles ont été un plus.

© AP Images

Richard Branson est un homme d'action, et non un rêveur. Les entreprises qu'il a montées ont fait de lui un milliardaire.

Quelles qualités faut-il avoir pour être entrepreneur ?

Jeanne Holden

© AP Images

Le pédagogue américain Ed Sobey (au centre) visite un centre de l'innovation à Bangalore, en Inde. Il veut instiller l'esprit d'entreprise chez ces jeunes enfants.

Jeanne Holden est une rédactrice indépendante spécialisée dans les questions économiques. Elle a été rédactrice et chef de rédaction pour l'Agence d'information des États-Unis pendant dix-sept ans.

Toutes sortes de gens sont des entrepreneurs. Hommes ou femmes, ceux qui réussissent sont de tous âges et de toutes races et, question revenu, ils ne sont pas tous logés à la même enseigne. Issus de formations diverses, ils ont chacun une expérience unique et ils sont originaires d'une multitude de pays. Mais la recherche montre que les entrepreneurs heureux ont en commun certains traits de caractère : ils font montre de créativité, d'ardeur, de détermination, de souplesse, de leadership, de passion, de confiance en soi et ils ont « du plomb dans la cervelle ».

• LA CRÉATIVITÉ est le moteur du développement de nouveaux produits et services. Elle pousse l'entrepreneur à rechercher constamment des améliorations, à tirer des leçons, à poser des questions, à acculer son imagination à de nouveaux moules de pensée.

• L'ARDEUR pousse l'entrepreneur à travailler d'arrache-pied, douze heures par jour ou plus, souvent sept jours sur sept, tout particulièrement pendant la phase d'amorçage. Les plans et les idées doivent en effet s'accompagner d'un labeur acharné pour aboutir.

• LA DÉTERMINATION est liée à la volonté de réussir, coûte que coûte. En cas de revers, on ne jette pas l'éponge. La détermination pousse l'entrepreneur à passer un coup de fil de plus, à frapper à une autre porte. Pour le vrai entrepreneur, l'argent est certes la récompense, mais voir le succès d'un produit ou d'un service est encore plus motivant.

• LA SOUPLESSE est la faculté de réagir rapidement quand la situation évolue. Un entrepreneur doit en effet être prêt à modifier son idée originale si le client a quelque chose d'autre en tête.

• LE LEADERSHIP est la capacité de formuler des règles et de fixer des objectifs. Un bon leader va jusqu'au bout de tout ce qu'il entreprend et s'assure que tout le monde respecte les règles.

• LA PASSION est ce qui donne de l'énergie aux entrepreneurs. Quand on a le feu sacré, on arrive à convaincre les autres de la valeur de ses idées à soi. La passion aide les entrepreneurs à tenir le cap et à se faire prendre au sérieux.

• LA CONFIANCE EN SOI est une question de planification, d'expérience et de connaissances. Les entrepreneurs sûrs d'eux savent écouter sans pour autant renoncer à leur point de vue.

Avoir du plomb dans la cervelle, c'est avoir du bon sens et être intelligent. Le bon sens donne de bons instincts ; l'intelligence permet de devenir expert. Beaucoup de gens possèdent ces qualités sans le savoir. Par exemple, une personne qui arrive à équilibrer le budget du foyer a des compétences organisationnelles et financières. L'emploi occupé, l'éducation et l'expérience vécue contribuent à ces qualités.

Tout entrepreneur réunit certains de ces atouts. Pour pallier ses insuffisances, il peut embaucher du personnel. Ce qui compte avant tout, c'est d'être conscient de ses forces et de les étoffer. ■

Les entrepreneurs persistent, envers et contre tout

© AP Images

Vont-ils avoir droit à un permis des autorités à Calcutta ? Seulement s'ils y mettent assez d'huile de coude !

Lorsque Mathew Kiilu, un jeune homme de 24 ans, décide en 2007 de créer une entreprise de pression d'huile de tournesol, il se heurte à des obstacles inattendus. Pour échapper aux loyers élevés de sa ville natale de Nairobi, il implante son usine dans un village éloigné. Malheureusement, la compagnie d'électricité met dix mois pour lui fournir du courant, et la violence qui suit les élections le coupe de ses fournisseurs de graines de tournesol. Il tient le coup en dénichant un générateur électrique et d'autres sources d'approvisionnement.

Les obstacles

Les difficultés qu'il rencontre sont bien connues des hommes d'affaires des pays en développement. Le b.a.-ba du succès des petites entreprises dans ces pays n'est pas très différent de celui qui vaut dans le monde industrialisé. Dans le monde en développement, par contre, il faut déployer un niveau d'énergie et de persévérance nettement supérieur du fait de la présence d'obstacles institutionnels et infrastructurels souvent décourageants. Lourdeur de la réglementation, infrastructures défaillantes, manque de rigueur dans l'application des lois – un vrai parcours du combattant !

« Il faut une volonté à toute épreuve pour faire des affaires dans mon pays », reconnaît Kneeyee Alex, créateur de la fondation ESTREET, vouée à la promotion de l'esprit d'entreprise au Nigéria.

Dans les pays riches, les responsables politiques et les spécialistes du développement sont nombreux à considérer l'esprit d'entreprise comme la voie royale de l'autonomie et de la création d'emplois dans des marchés qui offrent peu de perspectives d'embauche, constate Wim Naudé, de l'université des Nations unies à Helsinki (Finlande). La création d'entreprise facilite également la mobilité sociale et émancipe les groupes marginalisés, les femmes ou les migrants, par exemple. L'activité indépendante est souvent la seule possibilité pour les jeunes qui manquent

© AP Images

Dans le village de Bat Trang, près d'Hanoï, les potiers exercent leur métier sans avoir à trop se soucier de la réglementation gouvernementale, qui est souple.

d'expérience ou qui n'ont pas le piston nécessaire pour trouver un emploi dans le privé ou entrer dans la fonction publique.

Mais dans les pays où le climat des affaires est peu accueillant, la persistance et l'acquisition progressive d'expérience valent leur pesant d'or plus que partout ailleurs, fait observer M. Naudé. « Pour réussir, les jeunes entrepreneurs doivent se lancer, se relever après un échec et repartir de plus belle. Ils doivent en quelque sorte devenir des entrepreneurs en série. »

La recherche d'un mentor

Pour les jeunes, précise-t-il, le manque d'expérience rend la détection et la saisie de débouchés commerciaux particulièrement difficiles. Aux États-Unis ou au Royaume-Uni, les jeunes qui aspirent à devenir entrepreneurs peuvent bénéficier de programmes et de cours qui sont rarement disponibles dans les pays en développement. De plus, les jeunes manquent souvent des garanties nécessaires pour obtenir un prêt bancaire et encourent plus de risques de se retrouver entraînés dans des activités illégales.

La présence à ses côtés d'un mentor expérimenté ou féru en affaires facilite souvent les choses. Mathew Kiilu profite ainsi des conseils avisés de son père, qui dirige une entreprise.

M. Alex recommande quant à lui aux novices d'entrer en relations avec leurs pairs. « C'est bien le diable s'il n'y a pas quelqu'un qui a une solution », s'exclame-t-il.

Un avantage supplémentaire du réseautage, c'est que d'autres entrepreneurs ou experts des affaires, au niveau local ou international, peuvent offrir des pistes et être une source de soutien, voire de piston. Il arrive même à ces conseillers de rejoindre les rangs des investisseurs ou des clients, note Ayman El Tarabishy, de l'université George Washington à Washington. L'Internet égalise les chances de réussite des entrepreneurs du monde en développement, si tant est qu'ils maîtrisent cette technologie. Les jeunes qui se lancent dans les affaires s'en sortent souvent grâce à leur bon sens, comme le prouve Mathew Kiilu, qui a appris à réparer ses équipements quand il n'a trouvé personne pour le faire. Certains chefs de petites entreprises se placent sous la protection d'un « patron » du secteur public – un fonctionnaire qui accorde un traitement de faveur à de jeunes entrepreneurs – ou ils décident de monter leur entreprise « en douce », sans l'enregistrer auprès des autorités compétentes.

Contre la corruption

Il faut cependant savoir que l'absence d'autorisation officielle, de titre de propriété ou de contrat exécutoire limite la capacité de croissance des petites entreprises. Dans le secteur non structuré, en effet, les coûts de financement et de transport sont plus élevés, les problèmes d'entreposage plus nombreux, le recrutement de personnel qualifié plus difficile et l'exécution des contrats plus aléatoire, souligne Julio De Castro, du Babson College à Wellesley (Massachusetts).

> « Ne badinez pas avec l'éthique, donnez l'exemple et soyez tout simplement inébranlable. »

C'est pour ces raisons que les entrepreneurs les plus ambitieux remuent ciel et terre pour faire enregistrer leur entreprise et obtenir les permis nécessaires.

Quoi qu'ils fassent, ils doivent résister à la corruption et établir une réputation d'irréprochabilité, affirment les experts. « Ne badinez pas avec l'éthique, donnez l'exemple et soyez tout simplement inébranlable », recommande Shaffi Mather, entrepreneur de Kerala (Inde).

Au fur et à mesure que les gouvernements reconnaissent l'importance de l'esprit d'entreprise pour le développement et la croissance, ils allègent lentement la réglementation et mettent en œuvre des programmes de soutien des entrepreneurs, constate Kenneth Morse, entrepreneur et professeur invité de l'école de commerce

ESADE de Barcelone, en Espagne. Il a décelé une évolution positive de l'attitude à l'égard des entrepreneurs en Jordanie, au Liban, aux Émirats arabes unis et au Pakistan. En 2010, le Kazakhstan, le Rwanda, le Pérou, le Vietnam, le Cap-Vert, le Tadjikistan et la Zambie comptaient parmi les économies qui ont le plus amélioré le climat des affaires, selon un rapport de la Banque mondiale.

Quoi qu'il en soit, pour Mathew Kiilu, la route reste semée d'embûches. Mais ce jeune Kenyan demeure optimiste. Au site régional d'information East Africa in Focus, il a confié qu'il préparait déjà sa prochaine étape : la mouture de la farine. ■

A. Z. et Katherine Lewis, collaboratrice.

Les télécommunications au service de la paix et du développement en Somalie

© AP Images

Tant de clients potentiels, tant d'instabilité.

En Somalie, de nombreux services font défaut à cause de la guerre civile. Mais grâce à des entrepreneurs comme Nasra Malin, les communications téléphoniques donnent toute satisfaction.

Tonalité « occupé »

En 1997, en effet, cette dernière s'associe à cinq autres entrepreneurs pour fonder à Mogadiscio l'entreprise de télécommunications NationLink. Capitale de la Somalie, Mogadiscio est aussi l'épicentre de la violence qui ravage le pays. Nasra Malin et ses partenaires pensent pouvoir se tailler une part de marché là où trois compagnies téléphoniques sont déjà implantées. L'insécurité leur a toutefois compliqué la tâche.

DR

Nasra Malin

Malgré tout, NationLink réussit à s'imposer. L'entreprise offre des services de téléphonie mobile et fixe à 300 000 clients et emploie plus de 1 500 personnes.

Mme Malin et ses partenaires doivent travailler dur. L'industrie des télécommunications se développe rapidement, et la concurrence est rude. Dans la mesure où un gouvernement fort brille par son absence, NationLink

© AP Images

Grâce aux opérateurs de télécommunications, un médecin bénévole a pu savoir qu'on avait besoin de lui.

doit déployer des efforts extraordinaires pour protéger ses activités. Quarante pour cent des employés participent en effet à la sécurité de l'entreprise. Si quelqu'un demande un pot-de-vin, explique Mme Malin, « on paie généralement, parce que si on résistait, on mettrait la vie de nos gens en danger ».

L'entreprise parvient à se développer en dépit de la violence et de l'insécurité. Mme Malin espère « apporter paix et développement à son pays ». En 2000, NationLink s'est associée à deux autres entreprises pour lancer la Somali Internet Company afin de fournir un accès à Internet en Somalie et dans d'autres pays africains.

> Quarante pour cent des employés participent à la sécurité de l'entreprise.

Un appel à la fois

À Atlanta (Géorgie), Jennifer Bunting-Graden comprend bien Mme Malin et ses objectifs. Avocate de profession, Mme Bunting-Graden a essayé de monter une entreprise dans son pays natal, la Sierra-Leone, pays qui a également traversé une période de guerre civile. Elle est convaincue que NationLink peut contribuer à instaurer la paix et le développement en créant des emplois, en facilitant l'accès à l'information et en améliorant la qualité de vie.

Pour Mme Malin, créer NationLink était également une question de confiance en soi et de prestige. Dans sa famille, on est entrepreneur de génération en génération. Avant la guerre civile, les membres de sa famille possédaient de nombreuses entreprises qui brassaient des millions de dollars. Mme Malin a fait ses études en Somalie et aux États-Unis, où elle a obtenu un diplôme de gestion des affaires et de finance. Le travail avec son père et ses oncles a également été formateur : elle a appris à « réfléchir et à agir de façon indépendante ».

À NationLink, Mme Malin a essayé d'obtenir de meilleurs résultats que ses collègues masculins. Elle est aujourd'hui chef du service financier, et à ce titre la seule femme à faire partie des cadres de l'entreprise. Sur le

plan personnel, elle est femme de médecin et mère de deux filles. Bien placée pour comprendre les obligations familiales et professionnelles, elle estime que davantage de femmes peuvent accéder à des postes de responsabilité dans l'entreprise. Elle les soutient. Ces femmes s'occupent de leur famille, ce qui ne les empêche pas de rechercher des débouchés en tant qu'entrepreneurs. ■

A. Z.

Faire tomber les mythes sur les entrepreneurs

On naît entrepreneur, on ne le devient pas

Faux. L'esprit d'entreprise peut se cultiver dans une atmosphère favorable aux affaires et qui récompense la prise de risques. Quant aux compétences d'un dirigeant d'entreprise, elles peuvent s'apprendre. Vous ne risquez pas de devenir entrepreneur si vous n'avez pas d'idée de produit ou de service, ou si vous manquez d'esprit d'initiative. Mais si vous réunissez ces deux qualités, vous pouvez acquérir les talents nécessaires. Lancez-vous, montez une entreprise, échouez et tirez les leçons de votre échec. C'est la méthode choc. Si vous préférez une méthode moins brutale, vous n'avez qu'à prendre des cours d'entrepreneuriat offerts dans certains pays par un nombre croissant d'universités, voire d'établissements d'enseignement secondaire. Vous pouvez également vous renseigner auprès d'organismes locaux ou nationaux d'aide aux entreprises sur la façon de développer et de mettre en œuvre un concept commercial. Enfin, vous pouvez vous adresser à un entrepreneur chevronné ou vous connecter à un réseau de conseillers sur Internet pour discuter de votre projet d'entreprise. Et si vous échouez malgré tout, vous pourrez toujours faire valoir... que vous n'êtes pas né entrepreneur.

L'entrepreneur fait cavalier seul

C'est en effet le cas de certains. Mais le plus souvent, ceux qui envisagent de se lancer dans les affaires s'appuient sur un ou plusieurs partenaires. Au Royaume-Uni, par exemple, 40 % des jeunes pousses ont plus d'un fondateur, et ces partenariats ont un taux de rendement supérieur de 15 % à celui des entreprises individuelles. Même Steve Jobs a collaboré avec Steve Wozniak et Ronald Wayne avant de franchir le pas tout seul. Un partenaire - qu'il s'agisse d'un membre de la famille ou d'un ami - peut compléter vos talents ou votre expérience et apporter un soutien moral durant les périodes difficiles. De plus, bâtir une entreprise relève le plus souvent de l'activité sociale : il faut en effet embaucher du personnel, rechercher des investisseurs et courtiser les clients. Vous pouvez vous débrouiller tout seul si vous renoncez à dormir, à manger et à vous laver. Mais vous ne voulez pas faire fuir les gens avec votre aspect hirsute et votre odeur nauséabonde. Vous aurez donc tout intérêt à prendre un partenaire et à répartir les tâches et les responsabilités entre vous.

Il n'y a que l'argent qui compte

Pas vraiment ! Si le bénéfice est l'objectif ultime, il est rarement le seul. Certains entrepreneurs sont motivés par la passion de réaliser leurs rêves, de mettre en œuvre leurs idées ou de saisir un débouché commercial. Aux États-Unis, la majorité des petits entrepreneurs affirment être poussés avant tout par un désir d'indépendance - faire ce qu'ils veulent, comme ils veulent. Ailleurs, les gens se replient sur la création d'entreprise parce qu'ils ont des possibilités limitées. Là où les employeurs et, partant, les emplois, sont rares, vous pouvez devenir votre propre employeur et contribuer indirectement à la société en offrant aux consommateurs plus de choix, en créant des emplois ou en améliorant le monde d'autres façons. Quand vous aurez compris que vous pouvez et gagner de l'argent et jouir d'un certain statut social, vous ferez peut-être la connaissance de l'un de ces entrepreneurs à la conscience sociale qui vous feront honte, parce qu'ils poursuivent des objectifs sociaux tout en gardant un œil sur leur compte en banque. Leur priorité est d'augmenter l'impact social de leur entreprise plutôt que ses bénéfices.

Il faut beaucoup d'argent pour monter une entreprise

Mais non ! Aux États-Unis, vous pouvez créer une entreprise simple, par exemple un service de nettoyage de bureaux ou un étal de fruits, avec seulement deux cents dollars en poche. Et les coûts de démarrage peuvent être nettement inférieurs dans les pays en développement. Avec un peu d'imagination, vous pouvez même les réduire considérablement. Vous pouvez, par exemple, recourir au guerilla marketing (technique non conformiste de marketing à petit budget) plutôt qu'à des campagnes publicitaires coûteuses. Il existe également sur Internet des ressources gratuites, ou presque, qui sont destinées aux jeunes entreprises désireuses de faire des économies. D'une façon générale, les capitaux nécessaires au démarrage et au maintien d'une entreprise dépendent du type d'activité de cette dernière. Si vous travaillez chez vous et sans employé, vous aurez besoin de moins de capital qu'une entreprise nécessitant la location d'un bureau ou d'un fonds de commerce et l'embauche de personnel. L'estimation des coûts de démarrage et de fonctionnement compte parmi les opérations les plus difficiles à réaliser pour les entrepreneurs en herbe. Ne vous mettez donc pas martel en tête si vous vous rendez compte que vous avez sous-estimé les besoins. Même les grandes entreprises qui font appel à une kyrielle de consultants arrivent à se tromper.

Le vrai entrepreneur n'échoue jamais

Archi-faux ! Seuls ceux qui ne prennent jamais de risque ne se trompent jamais. Aux États-Unis, par exemple, près de la moitié des jeunes pousses capotent dans les quatre premières années. Mais les vrais entrepreneurs ont du mal à renoncer à leurs idées, même après un premier échec. La plupart reprennent du poil de la bête. Ceux qui tirent les leçons de leur premier échec sont les mieux placés pour réussir la deuxième, la troisième … ou la énième fois. L'échec des jeunes entreprises tient souvent, entre autres, à une mauvaise définition du marché, à un manque de planification ou à un financement inadéquat. Si vous échouez la première fois, cherchez donc où vous avez commis des erreurs et tirez-en les conclusions qui s'imposent pour l'avenir. Cette analyse vous amènera peut-être à revoir votre plan d'activités ou son exécution, à envisager un concept complètement différent ou à... remplir une demande d'emploi. Quelle que soit votre décision, oubliez la « honte » de l'échec et reprenez la route. Vous serez en bonne compagnie : Henry Ford, Steve Jobs, Bill Gates et Soichiro Honda ont tous connu l'échec avant la réussite. ■

Une lampe solaire mini-prix, maxi-qualité : une bonne aubaine pour l'Inde

DR

L'électricité pourrait bien lui rendre service.

Combien de personnes faut-il pour remplacer une lanterne à pétrole du XIXe siècle par une lampe solaire du XXIe siècle ?

Deux, répond la société Cosmos Ignite Innovations.

En 2003, lorsqu'il est étudiant à l'École de commerce de Stanford, Matthew Scott dirige la phase de conception et la mise au point d'une lampe solaire. Sa lampe comporte une diode électroluminescente, qui consomme beaucoup moins d'électricité qu'une ampoule incandescente ou qu'un tube fluorescent.

Il y voit au départ une solution idéale pour l'éclairage des locaux commerciaux ou des avions de ligne. Mais la lecture du livre de C.K. Prahalad « 4 milliards de nouveaux consommateurs : vaincre la pauvreté grâce au profit » le fait changer d'optique. Fasciné par les possibilités commerciales qu'offrent les 2,5 milliards d'habitants de notre planète qui ne disposent que de 2,50 dollars par jour pour vivre,

© AP Images

Vous faites des achats à la lumière d'une lampe à kérosène à Lagos ? Regardez, mais retenez votre respiration !

DR

Matt Scott avec son invention, la lampe MightyLight.

DR

Amit Chugh, avec la lampe MightyLight.

Matthew Scott se dit que sa lampe ferait bien l'affaire de certains.

C'est alors qu'entre en scène un vieil ami de Stanford, Amit Chugh, qui, lui, a de l'expérience en matière de gestion d'entreprise. Matthew Scott lui demande de l'aider à adapter la lampe aux besoins des pauvres de son pays natal, l'Inde, où des millions de personnes dépendent pour s'éclairer de lampes à pétrole aussi dangereuses que polluantes. Les deux hommes forment une coentreprise, Cosmos Ignite Innovations, qui a un bureau dans la Silicon Valley, en Californie, et un autre à New Delhi. Matthew Scott obtient le concours financier d'un investisseur en capital risque de la Silicon Valley, et Amit Chugh s'adresse à des organisations non gouvernementales (ONG) en Inde pour faire l'essai de la lampe.

> Avec des objectifs sociaux à l'esprit, « on ne va pas devenir millionnaire ».

Des lampes pour le peuple

« On a créé une passerelle entre un centre de haute technologie et un marché composé de millions de pauvres avides d'une vie meilleure », explique Amit Chugh.

Baptisée MightyLight, la lampe est étanche, résiste aux chocs, comporte une diode électroluminescente et une pile rechargeable d'une durée de huit heures. Sa durée de vie est prévue pour 100 000 heures. Elle fait ses débuts sur le marché indien en 2006. Son prix à l'époque : 50 dollars.

Comme Matthew Scott, Amit Chugh se dit motivé par « un sentiment de solidarité envers la société » et par le désir « de se faire plaisir par la même occasion ». Ils vendent la lampe par l'intermédiaire d'ONG, d'organismes internationaux, de l'État indien et de distributeurs du secteur privé, renonçant à suivre la voie traditionnelle des groupes d'aide et de développement qui dépendent d'œuvres caritatives et de fondations privées pour se procurer des moyens financiers, dont parfois la disparition laisse les fournisseurs dans une situation difficile. « Ce que nous voulions à la place, c'était créer une entreprise commerciale qui soit viable », insiste-t-il.

Amit Chugh établit les ateliers de conception et de montage à Gurgaon (Inde) et cherche avec son partenaire à faire baisser le prix de leur lampe, encore trop chère pour de nombreux Indiens pauvres. Aujourd'hui, le nouveau modèle qui éclaire encore plus se vend au prix de 25 dollars.

Élargir la gamme de produits

À ce jour, la société Cosmos Ignite Innovations a vendu 150 000 MightyLights dans dix-huit pays. Elle a élargi sa gamme de produits, qui sont maintenant au nombre de sept, et qui comprennent des appareils d'éclairage solaire tant pour les logements que pour la voirie.

« Il s'agit d'accroître les effets de nos produits sur la société plutôt que de faire des bénéfices. Dès le départ, il faut se rendre compte que l'on ne va pas devenir millionnaire », reconnaît Amit Chugh.

Lorsque des pêcheurs et des tisserands commencent à se servir de MightyLights pour allonger leur journée de travail, les deux hommes savent qu'ils se trouvent sur la bonne voie. « Et lorsqu'on a ce sentiment, dit-il, le moindre défi est passionnant. ». ■

A. Z.

Avec l'aimable autorisation de I Am White

Illustration du jeune artiste chinois qui se fait appeler « Je suis blanc ».

Avec l'aimable autorisation de 4wallz

Œuvre d'art dans la rue à Shanghaï.

Art et argent font bon ménage chez la société chinoise Neocha

Avec l'aimable autorisation de Mad Science

Adam Schokora, à gauche, et Shawn Leo, à droite, encadrent des membres du groupe Edge, de Neocha.

Peu d'entrepreneurs démarrent leur activité avec autant d'éclat que Sean Leow. En 2007, il organise une somptueuse fête à Shanghai à l'occasion du lancement de Neocha, une communauté en ligne d'artistes et de musiciens chinois alternatifs. L'événement, qui réunit soixante-deux groupes de créateurs et huit groupes de rock et disc-jockeys indépendants, attire plus de 10 000 personnes.

Sean Leow, originaire de Californie, a fait ses études à l'École supérieure d'études internationales avancées de l'université Johns Hopkins de Nanjing (Chine). Pendant son séjour dans le pays de ses grands-parents, les jeunes artistes et musiciens chinois le fascinent et l'inspirent. Constatant qu'ils « poursuivent leur passion avec beaucoup trop peu de moyens et souvent dans l'indifférence générale », il décide de remédier à la situation.

Après la fête

Le lancement de Neocha aura un retentissement bien au-delà des milieux créatifs chinois. Mais à la surprise de Sean Leow, les recettes censées provenir de la vente de publicité et de paiements par téléphone portable -- la base de son plan d'affaires -- ne se concrétisent pas.

Le plan se révèle « sans rapport avec la réalité », se souvient Sean Leow. Il réduit donc les effectifs de Neocha, s'installe dans de plus petits locaux et se rabat sur un hébergeur de site Web moins coûteux. « J'ai toujours eu conscience de la valeur de la musique et de l'art chinois alternatifs », affirme-t-il. Encore fallait-il trouver le modèle économique qui aiderait les artistes à vendre leurs œuvres tout en générant des revenus pour l'entreprise.

Un cap est franchi quand la société d'études de marché Flamingo International en quête de jeunes artistes

chinois pour une campagne de publicité de Nike Inc. s'adresse à Sean Leow. À partir de la base de données de Neocha, il fait un compte rendu des tendances culturelles de la jeunesse chinoise et produit en accompagnement des photos et vidéos. La qualité des travaux réalisés en relativement peu de temps ne manque pas d'impressionner la société d'études.

Un fan devenu associé

Alors que Neocha attire de plus en plus d'activités de conseils, l'un des fans de l'entreprise, Adam Schokora, qui a travaillé dans le marketing, entre chez Neocha et assume un rôle de premier plan dans la gestion de projets de services conseils. En 2009, Sean Leow et lui lancent NeochaEDGE, une agence de création axée sur la production de contenu, les études de marché et l'événementiel, qui fait appel aux talents de plus de 30 000 utilisateurs de Neocha. NeochaEDGE contribue ainsi à organiser toutes sortes d'activités, par exemple une exposition de graffitis, de l'art sur slipmat [les disques de feutrine qu'utilisent les disc-jockeys] et des concerts, et elle réalise divers projets pour des clients, dont PepsiCo et Pernod Ricard (la société qui produit la vodka Absolut).

« Nous avons compris que ces artistes pouvaient apporter une énorme valeur ajoutée aux sociétés qui cherchent à créer du contenu créatif d'avant-garde dans le cadre de leurs campagnes de marketing », explique Sean Leow. Le nouveau modèle s'avère à la fois viable et rentable, se félicite-t-il.

Sean Leow ajoute qu'Adam Schokora et lui souhaitent « continuer à faire bouger le secteur de la création ». En 2010, ils lancent le collectif EDGE Creative, adossé à la société du même nom, pour représenter auprès des entreprises les artistes associés à Neocha. En Chine, la concurrence n'est pas encore très forte dans ce secteur d'activité et peu de concurrents disposent de relations aussi proches que NeochaEDGE avec des artistes d'avant-garde. L'entreprise est devenue sérieuse, ajoute Sean Leow, mais les deux associés continuent de beaucoup s'amuser.

> « Nous avons l'occasion de travailler avec des gens hyper-créatifs. »

« Nous avons l'occasion de travailler avec des gens hyper-créatifs et le type de contenu que nous créons n'a rien à voir avec les publicités banales et sans intérêt », explique Sean Leow. Qui pourrait dire non à une séance photo avec un photographe et un styliste branchés ? ■

A. Z.

© AP Images

De jeunes artistes chinois font un art du tatouage.

Au Brésil, le marché en ligne a le vent en poupe

© AP Images

Comment faire marcher un club de danse quand les gens dansent si souvent dans les rues ?

Roberto Fermino est devenu disque-jockey à seize ans. Il attrapait son matériel audio et se rendait chez les gens jouer des airs pour les faire danser. « C'était plutôt facile », se souvient-il. Cinq ans plus tard, il a forcé l'allure et créé un club de danse. Il comptait faire d'une pierre deux coups : populariser la techno et gagner sa vie.

Hélas, faire aimer ses choix musicaux n'a pas été si facile. Les habitants de la zone pauvre de Sao Paulo, où il réside, préféraient des airs plus traditionnels. « C'est vraiment dur de changer la culture et les préférences culturelles, soupire-t-il. Alors, ça n'a pas très bien marché. » Mais il ne regrette pas l'expérience : elle lui a appris qu'une entreprise ne peut pas survivre si les clients n'ont que faire de ses services ou de ses produits.

En 2010, il prête main-forte à son cousin Jefferson Soares, propriétaire d'une entreprise de conception de sites Internet qui tire le diable par la queue. Roberto l'aide donc à créer une plateforme Web qui permet aux clients de construire leur site graduellement, à un moindre coût. Lorsque les affaires décollent, Roberto a déjà une autre idée en tête - un marché en ligne de services locaux. De fait, les petites entreprises qui ont besoin de photographes, de concepteurs, de décorateurs de vitrines et autres ne savent pas toujours où s'adresser.

Créer un marché en ligne

Roberto se dit qu'une plateforme placée sur Internet serait un bon moyen d'aider toutes les parties à se trouver et de faciliter les transactions entre elles. Son entreprise percevrait de modiques frais d'intermédiation. Ses partenaires et lui étudient cette idée pendant six mois, multipliant les consultations auprès d'avocats et d'entrepreneurs. « Nous avons révisé, amélioré et peaufiné des plans presque chaque jour », dit-il.

C'est le financement qui pose le principal problème, parce qu'au Brésil les business angels n'investissent que dans les entreprises qu'ils connaissent, et rares sont ceux qui savent en quoi consistent les entreprises en ligne, surtout en phase d'amorçage. Mais il en faut plus pour décourager Roberto. Il explore actuellement les possibilités offertes par les concours de plans d'activités, qui donnent aux entrepreneurs en herbe une chance non seulement de gagner des fonds de démarrage, mais aussi de se faire de la publicité.

DR

Roberto Fermino

Le centre de l'entrepreneuriat

Aujourd'hui âgé de 26 ans, ce jeune homme fait des études d'ingénieur à l'université de Sao Paulo, où il dirige un centre de l'entrepreneuriat sur le campus et en ligne. Les apprentis-entrepreneurs peuvent y échanger des idées entre eux et avec des hommes d'affaires chevronnés qui viennent leur parler. C'est devenu le lieu de prédilection des étudiants qui ont monté leur propre affaire ou qui envisagent de le faire. Le Centre œuvre également à l'élaboration d'un programme visant à étoffer les cours classiques de gestion offerts par l'université. Roberto Fermino et ses collègues s'inspirent de programmes semblables mis en œuvre dans des universités aux États-Unis et en Amérique latine.

Mais son esprit d'entreprise ne s'arrête jamais. « Les idées se bousculent dans ma tête », affirme-t-il. Il choisit la plus prometteuse et y travaille. Il partage les autres avec des amis et d'autres entrepreneurs. Si vous avez besoin d'une idée, passez-lui donc un coup de fil! ■

A. Z.

© AP Images

Un marché en ligne permet aux gens, comme cette jeune mère brésilienne, de faire des affaires là où ils se trouvent.

Une jeune Palestinienne se distingue par ses compétences dans le secteur de l'événementiel

© AP Images

Décorations de Noël Place la crèche, à Bethléem, en Cisjordanie.

Lorsque Waed al Taweel lance son entreprise, elle n'a aucune idée de ce qu'est l'entrepreneuriat. Intriguée par un concours ouvert aux lycéens, elle tente sa chance en créant une agence spécialisée dans l'événementiel qu'elle baptise « Teen Touch ». Elle recrute vingt-huit camarades de classe pour envoyer des invitations, louer des locaux et réserver des traiteurs. Teen Touch organise des fêtes d'anniversaire pour enfants, décore des maisons et des bâtiments dans la ville de Ramallah (Cisjordanie) pour Noël et ouvre même un magasin de vente de cadeaux pour la Saint Valentin. « C'est nous qui gérions toute l'organisation, de A à Z », affirme Mlle Taweel.

Des talents reconnus

Lauréate du prix de la meilleure entreprise estudiantine des Territoires palestiniens, l'agence Teen Touch fait aussi parler d'elle lors du concours régional INJAZ al-Arab des entreprises. C'est en effet lors de ce concours, en 2007, que Mlle Taweel se voit décerner le titre de meilleur apprenti-cadre de direction du monde arabe.

Six mois plus tard, elle vend son affaire et répartit les bénéfices entre plusieurs investisseurs, conformément au règlement du concours. Lorsqu'elle entre à l'université de Birzeit, elle a déjà d'autres idées en tête.

« J'ai commencé à rêver de ma future entreprise. J'avais découvert que je pouvais diriger une affaire », confie-t-elle.

En 2010, le président Obama l'invite à participer au Sommet présidentiel des entrepreneurs qui est organisé à Washington. La benjamine des participants, elle prend part à un groupe de discussion sur les jeunes entrepreneurs. Elle force l'admiration du président du collège universitaire Babson, M. Len Schlesinger, qui lui

offre une bourse d'étude dans le programme de maîtrise en gestion des affaires de son établissement.

C'est cette année-là qu'il vient à Mlle Taweel l'idée de créer un centre de loisirs et d'animation pour les jeunes Palestiniens de Cisjordanie. « Je souhaite que ce soit un lieu de rencontre privilégié, un lieu propice au divertissement et à l'épanouissement personnel », dit-elle. Elle envisage d'y aménager un bowling, une patinoire, un golf miniature et une bibliothèque. « Les jeunes Palestiniens ont besoin d'un endroit de ce genre parce qu'ils ont une vie difficile », note Mlle Al Taweel. Elle espère également créer des emplois pour les jeunes de son âge, qui ont souvent peu de perspectives d'embauche. Selon le Bureau central palestinien des statistiques, près de 40 % des jeunes de la Cisjordanie et de la Bande de Gaza étaient en effet au chômage en 2010.

Ken White

Waed al Taweel prend la parole lors du sommet présidentiel de 2010 des entrepreneurs, à Washington.

La dureté de la réalité

Mlle Taweel sait que la mise en œuvre de son projet sera difficile. Après en avoir discuté avec des professeurs du Babson College, elle a décidé de se consacrer d'abord à ses études. « Ils m'ont fait comprendre que je serai mieux préparée pour développer mon projet de centre de loisirs quand j'aurai ma licence en poche », explique-t-elle. Cette jeune fille de 21 ans étudie avec assiduité à l'université de Birzeit pour décrocher son diplôme. Sa prochaine étape : le programme de maîtrise au Babson College.

« Ce qui s'est passé ces trois dernières années a été énorme. Cela m'a aidée à trouver ce que je veux accomplir à l'avenir. » Et ce qu'elle veut, c'est devenir chef d'entreprise, parce qu'elle est convaincue que c'est sur cette voie qu'elle peut réaliser son plein potentiel.

« Mais je ne suis encore qu'au début de mon parcours », reconnaît Mlle Taweel. ■

A. Z.

© AP Images

Cérémonie de remise des diplômes à l'université de Birzeit.

Connexions turques

© AP Images

Non, ce n'est pas un événement promotionnel. C'est l'éclipse solaire de 2006 au-dessus de la place Sultanahmet, à Istanbul.

Suivre les cours d'un lycée de Daytona Beach (Floride) dans le cadre d'un programme d'échange organisé au début des années 1990 a été une expérience inoubliable pour Fatih Isbecer, alors élève à Istanbul. La révolution technologique qui battait son plein aux États-Unis le fascinait, explique-t-il.

Bug technologique

« J'étais animé d'un esprit d'entreprise et débordais d'idées de technologie », se souvient-il. « Je sentais que le changement allait à terme gagner la Turquie. »

À l'époque, la Turquie était nettement en retard sur les États-Unis et d'autres pays industrialisés dans le domaine des télécommunications. Rares étaient les foyers qui avaient le téléphone dans les zones rurales. Pour passer un appel, il fallait souvent aller à la poste locale et attendre que la connexion soit établie.

DR

Fatih Isbecer

Grâce à des entrepreneurs turcs comme Fatih Isbecer, la situation a considérablement changé.

À la fin des années 1990, Isbecer et quelques autres anciens étudiants de l'Université technique d'Istanbul lancent une petite entreprise axée sur des projets Internet. « C'était comme un terrain de jeu pour les mordus de technologie », explique-t-il.

En 2000, Fatih Isbecer crée

Avec l'aimable autorisation de Nevit

Elle veut à tout prix que la prochaine génération de portables vienne de Turquie.

une entreprise plus sérieuse, Pozitron, qui conçoit des logiciels d'entreprise, de réseaux et de sécurité pour des applications de télécommunications. Il lui faut surmonter de nombreux obstacles et notamment recruter du personnel expérimenté, qui fait défaut en Turquie, raconte-t-il.

Lever de rideau

L'un des premiers grands succès de Pozitron est une application pour téléphone mobile destinée à la seule organisation officielle de paris sportifs du pays, IDDAA. Quelques années plus tard, Pozitron s'impose avec succès sur les marchés financiers internationaux en proposant des applications bancaires pour téléphones portables destinées à la plus grande banque privée de Turquie, Türkiye Bankası. Ces applications permettent aux clients de faire des virements, d'acheter ou de vendre des actions, de payer des factures et de consulter leur solde partout dans le monde.

En 2007, Fatih Isbecer est sélectionné « entrepreneur à fort impact » par Endeavor, une organisation à but non lucratif basée aux États-Unis qui encourage la création d'entreprise. Un an plus tard, Pozitron remporte le concours international de plans d'affaires organisé par la Harvard Business School sur les produits bancaires intégrés pour téléphones portables.

> Le lancement de son produit en même temps qu'une version américaine analogue lui procura une grande satisfaction.

« Lancer ce produit le même mois où une grande banque multinationale basée aux États-Unis proposait sa propre version m'a procuré une grande satisfaction », se souvient Fatih Isbecer.

Son ambition est de contribuer à forger l'avenir de l'industrie du sans-fil et, aux côtés de ses collègues et compétiteurs turcs, de dissiper le mythe selon lequel la Turquie n'aurait aucun secteur de haute technologie.

Elmira Bayrasli d'Endeavor estime que le succès de Pozitron a « contribué non seulement à créer des emplois, mais également à inciter d'autres Turcs à s'imaginer dans le rôle d'innovateurs ». ■

A. Z.

Avec l'aimable autorisation de Procsilas Moscas

Vestige des communications d'antan à Istanbul.

Pourquoi êtes-vous devenu entrepreneur ?

© AP Images

Craig Newmark

Je suis devenu entrepreneur par hasard, ayant créé Craigslist il y a environ seize ans pendant mes loisirs. Mon objectif était de contribuer à mon tour à la collectivité qui faisait son apparition en ligne, car les internautes étaient à l'époque très désireux de rendre service. Mais, en 1999, il est apparu clairement que mon projet était très important pour des millions de personnes et que pour accomplir ce que je m'étais engagé à faire, il fallait que je devienne un homme d'affaires sérieux.

Craig Newmark est le fondateur de Craigslist, un réseau qui diffuse principalement des petites annonces en ligne au niveau local. Il s'est imposé depuis 1995 comme l'un des sites Web les plus fréquentés des États-Unis.

Rajiv Mehrotra

Être entrepreneur est passionnant. Je suis devenu entrepreneur car je crois en mes idées et je crois que je peux contribuer à créer des changements. Quand vous êtes entrepreneur, vous façonnez quelque chose à partir de votre propre vision d'avenir, vos rêves et ambitions. Rien n'est plus passionnant que de créer quelque chose qui marche et aucune somme d'argent n'est plus satisfaisante que celle que vous avez gagnée par vos propres moyens.

Mike Moradian a créé CampusBuddy à Los Angeles, une société qui publie des données sur la répartition des notes attribuées aux étudiants de 250 universités publiques des États-Unis.

DR

DR

Ewa Wojkowska

Je ne pense pas que l'on envisage de devenir entrepreneur – c'est en essayant continuellement de faire mieux qu'on le devient. Rétrospectivement, je me rends compte que j'ai toujours essayé de trouver des façons différentes de faire les choses. Kopernik est né de l'idée que j'ai eue que l'assistance au développement pouvait être beaucoup plus concrète et efficace.

Ewa Wojkowska est confondatrice de Kopernik, une société à but non lucratif qui facilite la distribution de technologies simples et peu coûteuses dans le monde en développement.

Bilel Bouraoui

DR

Un entrepreneur est quelqu'un qui ose rêver, qui a confiance en lui et en son équipe pour transformer des idées originales en projets extraordinaires. Un entrepreneur a un sens infini des possibilités et voit des opportunités là où d'autres voient un problème. Certaines personnes formidables qui partagent ces valeurs ont été une grande source d'inspiration pour moi et je sais depuis longtemps que c'est ce genre de personne que j'aspire à être.

Bilel Bouraoui est cofondateur et directeur général d'AWS, une société tunisienne de médias sociaux en ligne.

DR

Mike Moradian

Être entrepreneur est passionnant. Je suis devenu entrepreneur car je crois en mes idées et je crois que je peux contribuer à créer des changements. Quand vous êtes entrepreneur, vous façonnez quelque chose à partir de votre propre vision d'avenir, vos rêves et ambitions. Rien n'est plus passionnant que de créer quelque chose qui marche et aucune somme d'argent n'est plus satisfaisante que celle que vous avez gagnée par vos propres moyens.

Mike Moradian a créé CampusBuddy à Los Angeles, une société qui publie des données sur la répartition des notes attribuées aux étudiants de 250 universités publiques des États-Unis.

Sandiaga Uno

DR

Je suis devenu entrepreneur par hasard, sans avoir d'exemple à suivre dans ma famille. Après la crise financière de 1997, j'ai perdu mon emploi et n'ai eu d'autre choix que de prendre mon avenir en mains. Être entrepreneur m'a permis de créer des changements dans la société grâce à mon idéalisme et ma créativité.

Sandiaga Uno a cofondé Saratoga Capital, une société d'investissements, qui est devenue, depuis 1998, l'une des plus grandes d'Indonésie.

DR

Phil Tepfer, à gauche, et Charles Bogoian

Charles Bogoian

J'ai toujours pensé que la création d'entreprise constituait une excellente occasion de contribuer de manière concrète et positive au monde qui nous entoure. Face à l'impératif de « construire quelque chose à partir de rien », j'ai acquis de précieuses compétences et connaissances qu'il m'aurait sinon fallu attendre beaucoup plus longtemps avant de découvrir.

Phil Tepfer

La création d'entreprise est l'aboutissement de l'expression de soi : il s'agit de créer un produit ou service qui est le vôtre dans tout ce qu'il a d'unique et que les autres apprécient. Voir la collectivité accepter cette création est l'une des choses les plus gratifiantes que j'aie jamais faites. C'est un moyen de changer le monde, de toucher d'innombrables vies et de bâtir une existence en sachant que vous avez accompli quelque chose... Difficile de faire mieux à un poste de simple salarié.

Phil Tepfer et Charles Bogoian ont fondé LiveProud à Boston, une société qui fabrique des vestes et des chemises en tissu provenant de matériaux recyclés.

Selima Abbou

DR

Est-ce que vous rêvez de créer de belles choses ? de créer des mets délicieux ? des produits qui plairaient à un grand nombre de personnes ?

Est-ce que vous rêvez de créer une marque qui incarnerait toutes les valeurs que vous avez imaginées pour votre entreprise ?

Tous ces rêves sont les miens et c'est pour cela que j'ai décidé de créer TYPIK.

Selima Abbou a fondé TYPIK en 2004 pour vendre des produits tunisiens en ligne ainsi que dans des boutiques.

Tomer Dvir

DR

Je suis devenu entrepreneur car je voulais agir pour régler les problèmes qui me tracassaient au lieu de me plaindre. Créer une entreprise m'a donné le pouvoir d'opérer des changements ; non seulement d'améliorer ma propre expérience quand je me sers d'un ordinateur, mais également celle de centaines de millions d'autres utilisateurs dans le monde entier.

Tomer Dvir est cofondateur et directeur général de Soluto, une société israélienne de logiciels conçus pour réduire les problèmes informatiques et faciliter l'utilisation des ordinateurs.

Avec l'aimable autorisation d'Antonio Bonanno

Marcello Orizi

Quand j'étais petit et que je jouais au foot, je choisissais toujours de jouer dans l'équipe donnée perdante. C'était génial de gagner contre les soi-disant plus forts. J'ai toujours aimé les défis. Et j'ai toujours voulu être véritablement maître de ma vie et créer quelque chose d'utile pour les autres. C'est pour ces différentes raisons – pour relever des défis, façonner l'avenir et contribuer à la société que je suis devenu entrepreneur.

Marcello Orizi est cofondateur de Prossima Isola, une société de technologies de l'information et de la communication et de deux jeunes pousses en Sardaigne (Italie).

© AP Images

Tyler Galganski, l'un des finalistes en 2010 du concours « America's Best Young Entrepreneurs » organisé par la revue Bloomberg Businessweek, est le cofondateur d'une entreprise qui vend des maillots de corps à capuche.

Documentation complémentaire

(en anglais)

GenX Startup and Idea Café, a forum for young people on business ideas and startup advice.
http://www.businessownersideacafe.com/genx/

Global Entrepreneurship Week, an annual event celebrating and promoting entrepreneurship among young people around the world.
http://www.unleashingideas.org/

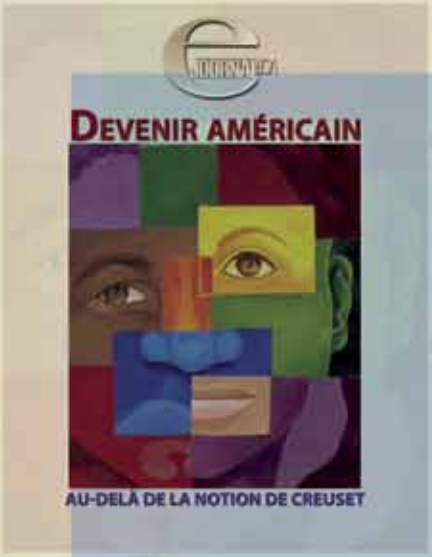
Junior Achievement Worldwide, the world's largest organization dedicated to educating students about workforce readiness, entrepreneurship and financial literacy.
http://www.ja.org/

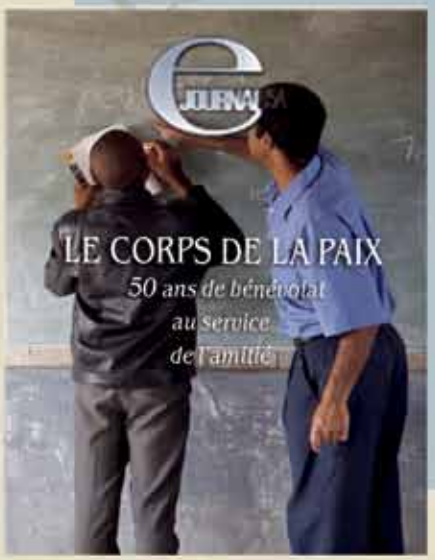
Kairos Society, a student organization that aims to foster the next generation of global leaders through entrepreneurship.
http://kairossociety.com/

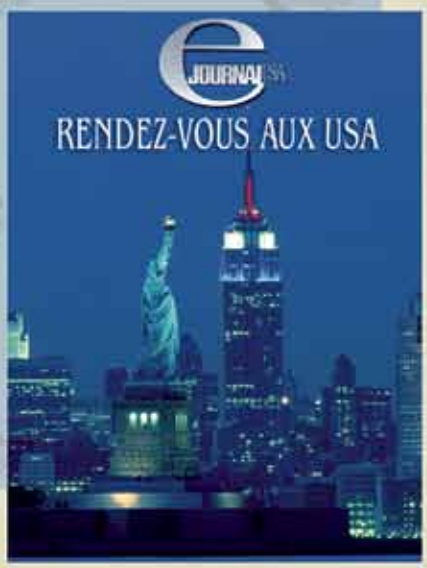
Teen Business Link, the U.S. Small Business Administration's information resource for potential young entrepreneurs.
http://archive.sba.gov/teens/

© AP Images

Il n'est jamais trop tôt pour devenir entrepreneur. Beck Johnson a ouvert un stand de vente de cornets de glace à Sunapee, dans le New-Hampshire, quand il avait dix ans.







Монгол English 中文 Français Português 한국어 Українська 日本語

Türkçe Tiêng Viêt Pashto Urdo دری عربي Русский Español

DÉPARTEMENT D'ÉTAT DES ÉTATS-UNIS • BUREAU DES PROGRAMMES D'INFORMATION INTERNATIONALE