

### **3 leçons à retenir des vies des « entrepreneurs de légende »**

Thomas Edison (General Electric), Henry Ford, Steve Jobs (Apple, Pixar), Jeff Bezos (Amazon), Mark Zuckerberg (Facebook), Elon Musk (Paypal, Tesla), Larry Page et Sergueï Brin (Google), Ingvar Kamprad (IKEA)... Le point commun de tous ces entrepreneurs est d'avoir bâti des fortunes. Mais cette réussite est-elle leur seule similitude ? Sylvain Bersinger, économiste et auteur de « Les entrepreneurs de légende » paru chez Enrick B Éditions, livre trois leçons à retenir de ces bâtisseurs de royaume.

#### **1. Pas d'unité de parcours ou de formation**

Il n'y a pas de parcours type ou de formation particulière pour devenir un grand entrepreneur. L'entrepreneuriat n'est pas une profession fermée ou ayant des lignes clairement définies, à l'instar des médecins, par exemple, pour qui des statuts définissent qui l'est et qui ne l'est pas. Toute personne peut, un jour, décider de se lancer dans l'entrepreneuriat (à ses risques et périls) sans avoir à demander la permission à qui que ce soit. Et il serait bien difficile de parier sur la réussite de tel entrepreneur plutôt que de tel autre. En effet, aussi bien des génies scientifiques – comme Thomas Edison ou Elon Musk – peuvent réussir, que des personnes ayant un bagage scolaire plus modeste et un profil moins intellectuel, à l'exemple d'Henri Ford ou de Jack Ma (créateur d'Alibaba.com). Cette pluralité des parcours rajoute d'ailleurs du charme à la vie des grands entrepreneurs car elle apporte une originalité jusque dans la personnalité de individus concernés.

#### **2... Mais tous ont apporté une idée nouvelle**

S'ils n'ont pas de parcours identiques, tous ont apporté un concept nouveau, même s'il peut sembler trivial. Les idées ayant fait la renommée et la fortune des entrepreneurs résultent parfois d'une recherche scientifique poussée ou d'un éclair de génie. L'exemple typique est celui de Thomas Edison, certainement le plus grand inventeur de son temps, à qui l'on doit entre autres l'ampoule électrique. Ou Larry Page et Sergueï Brin, qui ont mis au point un algorithme révolutionnaire qui a fondé la réussite de Google. Cela étant, beaucoup d'entrepreneurs n'ont rien inventé qui soit, en apparence, révolutionnaire. La réussite peut venir d'un produit ou d'un service déjà existants, mais que l'on fabrique, conçoit ou vend différemment. Henri Ford a fabriqué des voitures en série pour la classe moyenne, IKEA doit notamment son succès à la vente de meubles non plus assemblés mais en kits, et Jack Ma n'a pas inventé la vente en ligne mais l'a développée en Chine où elle était balbutiante. C'est un peu, dans ce cas, l'histoire de l'œuf de Christophe Colomb : une idée d'apparence toute simple, tellement simple que personne n'y avait pensé avant !

#### **3. Tous sont passionnés... Et obstinés**

Tous les grands entrepreneurs sont des passionnés et des obstinés, la réussite ne leur est jamais tombée toute cuite dans la main. Pour certains, c'est vrai, elle est venue très jeune et du premier coup. Steve Jobs ou Mark Zuckerberg ont réussi à leur première tentative et ont bâti des empires avant leur trentième anniversaire, quoiqu'ils aient dû se bagarrer pour y parvenir. Pour d'autres, comme Henri Ford, le succès n'a commencé à se manifester qu'à partir de quarante ans, et après plusieurs essais avortés. Mais, dans tous les cas, ces grands entrepreneurs confondent leur vie avec leur projet. Ils ne comptent jamais leurs heures car ils sont entraînés dans leur passion. Une passion qui n'a d'ailleurs pas pour objectif premier l'enrichissement personnel. Ce qui compte

aux yeux des entrepreneurs est la réussite de leurs projets, la fortune n'est qu'une conséquence agréable de cette motivation première...