



جامعة مولاي إسماعيل
UNIVERSITÉ MOULAY ISMAÏL



الكلية المتعددة التخصصات
FACULTÉ POLYDISCIPLINAIRE

Entrepreneuriat

Prof: AOURLARH Hajar



Introduction

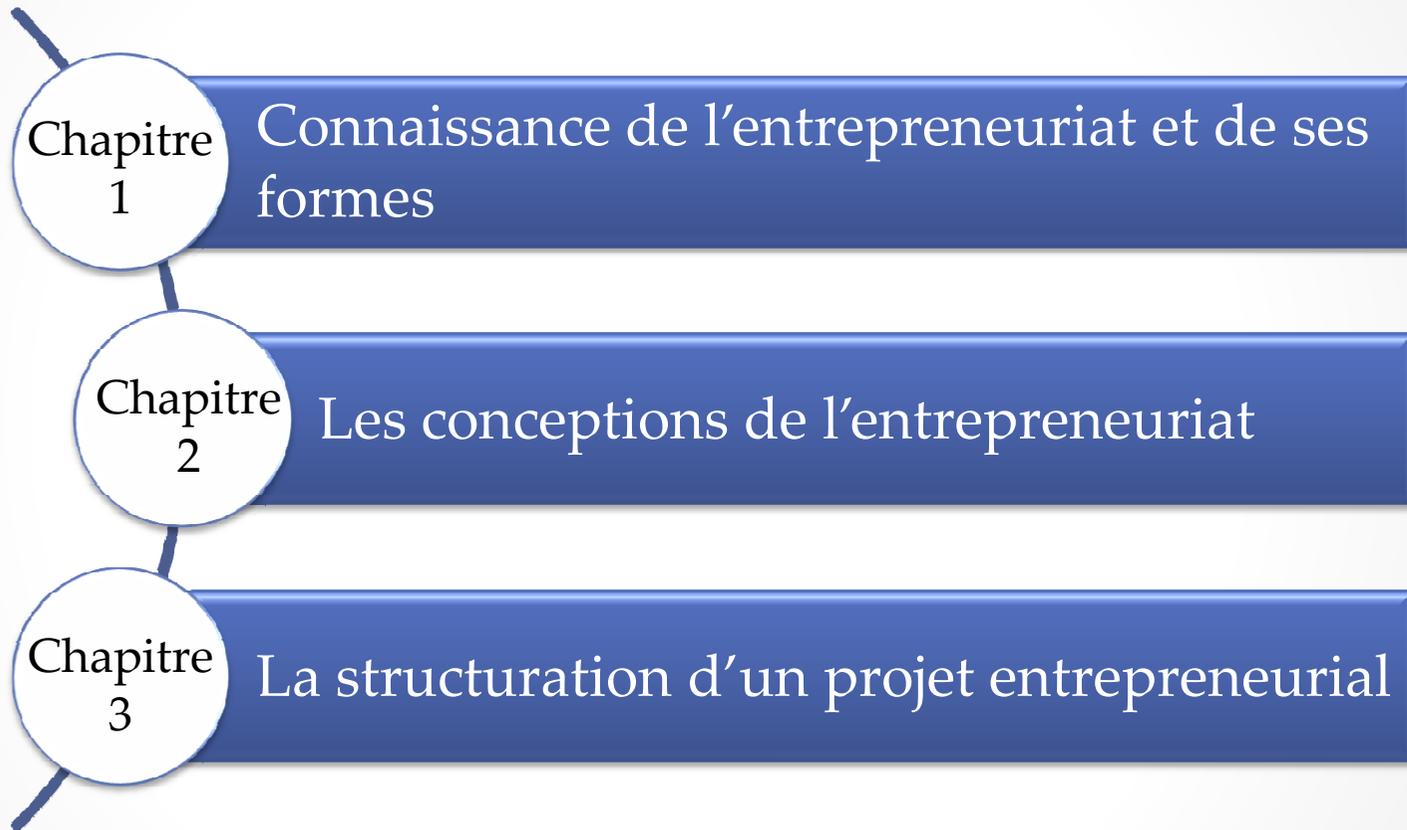
- Face à un environnement incertain et changeant, l'entrepreneuriat a pris de l'importance et est devenu un domaine d'intérêt incontournable.
- Effort continu pour établir un environnement incitatif à la création d'entreprises et favorable à la prise de risques.
- La recherche en entrepreneuriat évolue de plus en plus, en devenant même un champ de recherche à part entière.
- Ainsi, Plusieurs chercheurs et décideurs économiques n'hésitent pas à faire ressortir l'importance de l'entrepreneuriat et son rôle dans le développement économique.



Objectifs

- Cerner les différentes approches conceptuelles de l'entrepreneuriat;
- Connaitre les différents paradigmes de l'entrepreneuriat;
- Susciter et développer l'esprit entrepreneurial chez les étudiants;
- Sensibiliser l'apprenant aux principaux concepts à la base des comportements, des motivations et des actions des entrepreneurs,
- Acquérir du savoir (connaissances), du savoir-faire (compétences) et du savoir être (comportement entrepreneurial).
- ...
-

Plan du cours



Chapitre 1: Connaissance de l'entrepreneuriat et de ses formes



I- Définition des concepts de base

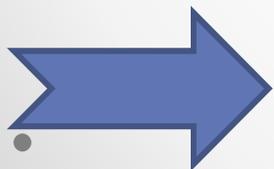
Les termes en E (Entreprise, Entrepreneuriat, entrepreneur) viennent du verbe entreprendre. Si on se réfère au dictionnaire Larousse, étymologiquement, entreprendre signifie :

- Se mettre à faire une chose ;
- Commencer la réalisation ou l'exécution (de quelque chose)



Il correspond à une diversité de situations et de pratiques :

- ✓ Entreprenre pour son propre compte ;
- ✓ Entreprenre pour le compte d'une entreprise (intraprenre) ;
- ✓ Entreprenre pour le compte de la société en général (actions humanitaires et de bénévolat, associatives,...).



Entreprenre ne s'applique pas uniquement qu'aux activités d'affaires, mais aussi à toute activité humaine

1-Définition de l'Entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un terme à l'origine issu du terme d'entrepreneur qui est passé à la langue anglaise : « *Entrepreneurship* ».

- Abondance de la documentation scientifique;
- L'absence d'une définition unique du terme entrepreneuriat, chacun s'efforçant de fournir un sens en fonction de l'orientation de sa recherche.
- Les auteurs sont divisés autour de la définition de l'entrepreneuriat :
 - Création d'entreprises nouvelles qui génèrent de la richesse;
 - Démarche créative conduisant à l'amélioration d'une organisation.

Voici quelques définitions :

- *L'entrepreneuriat (ou selon une orthographe moins courante Entreprenariat) est notamment l'action de créer de la richesse et/ou de l'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise.*

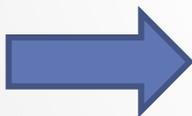
Selon FILION (1997) « *L'entrepreneuriat est le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : leurs activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leur comportement ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales* »



Selon Shane et Venkataramane (2000) « c'est un processus par lequel des **opportunités à créer** des produits et des services futurs sont découvertes, évaluées et exploitées».

L'opportunité est à la base une **nouvelle information profitable** auquel un individu accède à deux conditions:

1. Détient des **connaissances antérieures complémentaires** à cette information et qui permettent de la révéler
2. Possède certaines **propriétés cognitives pour l'évaluer.**



La détention de cette information déclenche une vision entrepreneuriale : un projet d'exploitation de cette opportunité.

Pour l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) (2007), « *l'entrepreneuriat est le résultat de toute action humaine pour entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique identifiant et exploitant de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou de nouveaux marchés* ». (Ahmad et Hoffman, 2007)

•

•

•

- Selon l'office québécois de la langue française, l'entrepreneuriat est défini comme la « fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises ».

- A. Fayolle (2005) identifie trois axes génériques qui s'expriment dans le champ de l'entrepreneuriat :
 - L'entrepreneuriat en tant qu'objet de recherche qui revient à s'intéresser à des comportements individuels et organisationnels et au couple individu/projet.
 - L'entrepreneuriat en tant que domaine d'enseignement qui est plus focalisé sur des connaissances spécifiques pour entreprendre.
 - L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social s'intéresse à des effets, à des résultats de l'acte d'entreprendre.

2- Les enjeux de l'entrepreneuriat

En tant que phénomène économique et social, les apports de l'entrepreneuriat à l'économie et à la société sont considérables et ils concernent :

- Croissance et innovation;
- Création d'emploi et insertion sociale;
- Création d'entreprises et renouvellement du parc dans les différents domaines d'activités et dynamisation des entreprises existantes;
- Développer l'esprit d'entrepreneuriat dans les entreprises et institutions (prise d'initiative, prise de risque, orientation vers les opportunités, réactivité ou flexibilité...) .
- Accompagnement de changements structurels au niveau de l'environnement politique, technologique, social ou organisationnel;
- ...

3- Les formes 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 sur autrui.



- Entrepreneuriat de type Auto-création :

L'auto-création d'emploi constitue généralement une alternative, voir une solution, pour ceux qui éprouvent des difficultés à trouver un emploi.

- 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 nécessaires au développement socio-économique.



- Intrapreneuriat :

Activités entrepreneuriales au sein d'une organisation établie. Ainsi, une entreprise confie à un de ses cadres la mission de créer et développer un centre d'activité spécifique (agence, succursale, usine, filiale, établissement à l'étranger). Le salarié est doté des moyens financiers nécessaires au lancement et peut même dans certains cas être associé au capital.

- Essaimage ou extrapreneuriat :

elle se base sur le soutien apporté par une entreprise mère (dite entreprise essaimante) à un employé (dit essaimé) lui permettant de créer sa propre entreprise. Ces mesures peuvent prendre diverses formes comme le parrainage, une aide financière, l'appui d'expertise, un accès à l'information, le transfert de brevet ou d'activités , etc.



L'essaimage est une pratique adaptée aux enjeux respectifs du salarié et de l'entreprise source.

- **Intérêt pour le salarié:**

- ✓ Le salarié bénéficie d'un accompagnement méthodologique et technique, d'expertises et d'appuis pour préparer et démarrer son projet ; il quitte son entreprise dans une relation gagnant/gagnant...

- **Intérêt pour l'entreprise**

L'entreprise qui essaime dispose d'un outil flexible pouvant par exemple contribuer à :

- ✓ recruter des collaborateurs ayant un potentiel entrepreneurial,
 - ✓ gérer les emplois et les compétences en favorisant la mobilité des salariés,
 - ✓ faire évoluer la culture de l'entreprise en valorisant la prise d'initiative,
 - ✓ participer au développement du tissu économique des territoires sur lesquelles elle est implantée et nouer des partenariats avec les acteurs locaux,
 - ✓ ...
-

- La création d'une franchise: créer une entreprise juridiquement indépendante mais faisant partie d'un réseau d'entreprises fabriquant ou commercialisant le même produit ou un service commun;
- Entrepreneuriat non marchand ou social : 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 en œuvre des solutions innovantes à des problèmes sociaux (dans les domaines de la création d'emploi, du développement durable, de l'environnement, de la santé...).



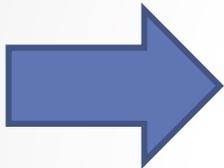
4- Définition et qualités d'un entrepreneur

4-1 Définition

Selon Jean-Marie Toulouse (1980) « L'entrepreneur est avant tout un réalisateur de projets, quelqu'un qui, dans la société, perçoit une opportunité et imagine une façon de répondre à ce besoin avant que d'autres ne le fassent ; c'est une personne qui, face à une situation problématique, développe un projet, une vision qui transforme le problème en une occasion d'affaires ».



- Pour Fillion et Toulouse (1995), l'entrepreneur est un acteur ayant l'initiative, qui ose faire des choses nouvelles ou faire les choses d'une autre manière.



C'est une personne qui sait comment saisir les occasions d'affaires aux bons moments, en prenant des risques calculés pour répondre aux besoins et aux aspirations.

4-2 Le profil d'un entrepreneur

- Pour réussir en tant qu'entrepreneur, il est nécessaire de posséder certaines caractéristiques et compétences clés:

Vision

- L'entrepreneur a une vision claire de ce qu'il souhaite accomplir. Il a une idée précise de son objectif à long terme et de la direction qu'il souhaite prendre pour atteindre cet objectif.

Créativité

- L'entrepreneuriat nécessite souvent des solutions créatives aux problèmes. Un bon entrepreneur est capable de penser de manière innovante et de trouver des moyens uniques de résoudre les défis auxquels il est confronté.

Motivation

- L'entrepreneuriat peut être difficile et exigeant. Un entrepreneur motivé est capable de persévérer face aux obstacles et de rester déterminé à atteindre ses objectifs.

Capacité à prendre des risques calculés

- Les entrepreneurs sont souvent confrontés à des risques. Cependant, un bon entrepreneur est capable d'évaluer ces risques de manière réfléchie et de prendre des décisions basées sur une analyse approfondie.

Leadership

- Un entrepreneur doit être un leader efficace pour diriger son équipe et inspirer les autres à suivre sa vision. Il doit être capable de prendre des décisions difficiles et de donner l'exemple.

Adaptabilité

- Les marchés et les industries évoluent constamment. Un bon entrepreneur est capable de s'adapter rapidement aux changements et de réajuster sa stratégie en conséquence.

Persévérance

- L'échec fait partie intégrante de l'entrepreneuriat, mais un bon entrepreneur ne se décourage pas facilement. Il est capable de tirer des leçons de l'échec et de continuer à avancer.

Passion

- Il est passionné par son domaine d'activité et est prêt à investir temps et énergie pour faire réussir son entreprise.

Networking (réseautage)

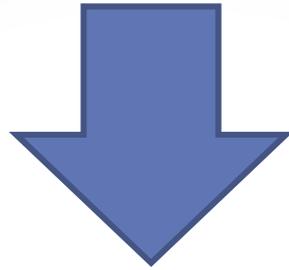
- Les relations et les réseaux sont importants dans le monde des affaires. Un bon entrepreneur sait construire et entretenir des relations professionnelles qui peuvent être bénéfiques pour son entreprise.

Etre engagé

- l'entrepreneur est dévoué à la réalisation de ses objectifs et qu'il investit pleinement son temps, son énergie et ses ressources dans son entreprise.

Compétences en communication

- L'entrepreneur doit être capable de communiquer efficacement avec son équipe, ses clients, ses investisseurs et d'autres parties prenantes. Une communication claire est essentielle pour établir des relations solides et transmettre sa vision.



L'entrepreneur est un individu visionnaire, motivé, et capable de gérer les défis tout en persévérant vers la réalisation de ses objectifs professionnels.

C'est le dynamisme de l'entrepreneur qui garantit la réussite de son projet, face aux risques et aux menaces qui constituent autant d'obstacles dans son parcours.

4-3 Les types d'entrepreneurs

On distingue quatre types d'entrepreneurs :

1. Le type Véritable gestionnaire : Ce type d'entrepreneur excelle dans la gestion efficace des opérations et des ressources. Ils sont organisés, orientés vers les processus et savent comment maintenir la stabilité et la croissance de l'entreprise.

2. Le type Expert en production d'idées : Ces entrepreneurs sont créatifs et axés sur l'innovation. Ils excellent dans la génération d'idées nouvelles et la création de produits, de services ou de solutions originales. Leur force réside dans leur capacité à anticiper les besoins du marché et à développer des concepts novateurs.



3. Le type promoteur (super vendeur empathique): Les promoteurs sont des entrepreneurs dotés de compétences exceptionnelles en communication et en vente. Ils sont charismatiques, empathiques et capables de persuader et d'influencer les autres. Ils sont souvent à l'aise dans les situations sociales et sont de bons négociateurs.

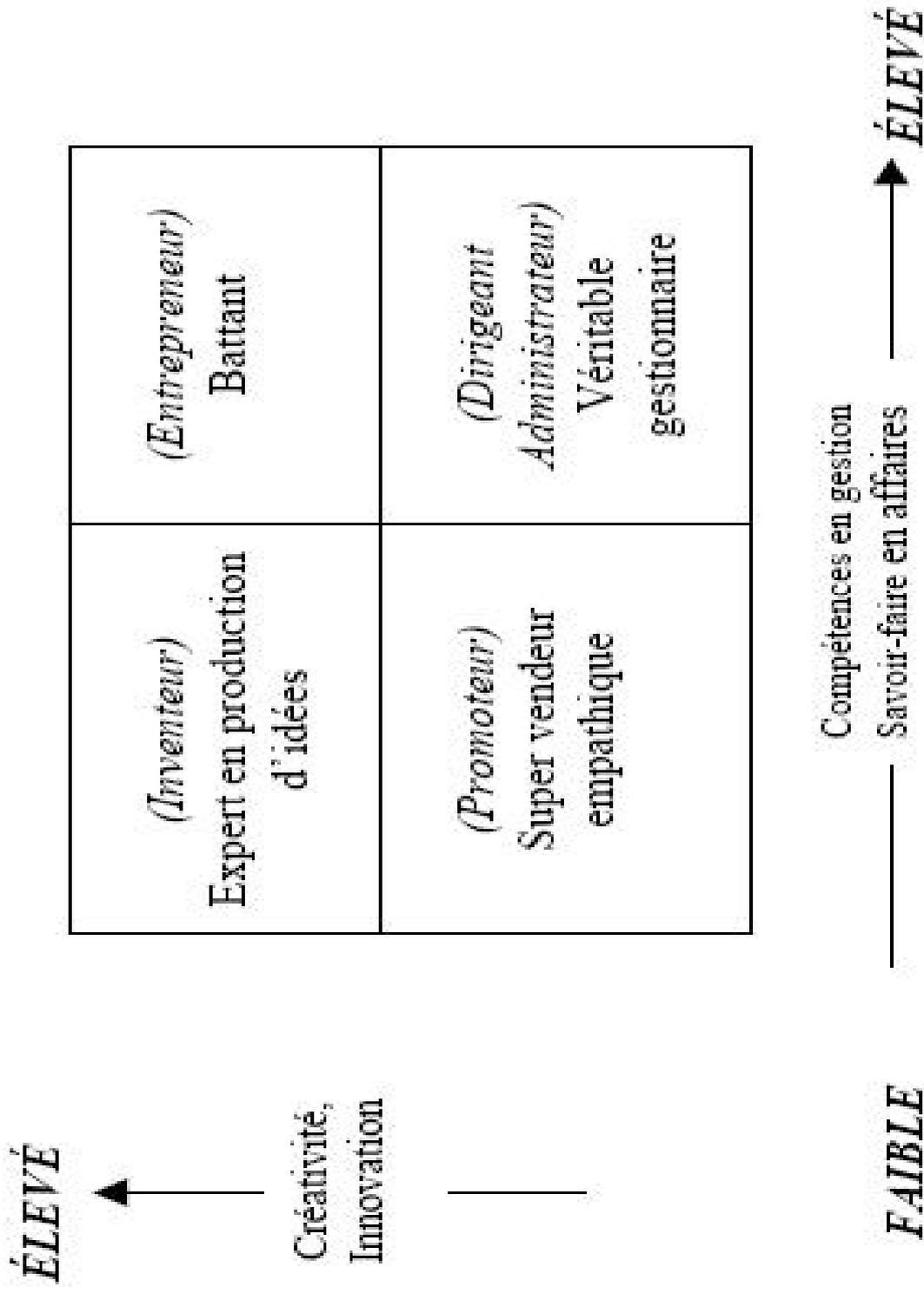
• 4. Le type indépendant (Battant): Ces entrepreneurs sont très déterminés, persévérants et résilients. Ils sont prêts à affronter des défis considérables et à prendre des risques pour réussir. Leur esprit combatif les pousse à poursuivre leurs objectifs malgré les obstacles.

•

•

•

FIGURE 2 : TYPOLOGIE D'UN ENTREPRENEUR



- Chacun de ces types d'entrepreneurs a ses forces et ses faiblesses, et il peut être efficace dans des contextes commerciaux spécifiques en fonction de ses compétences et de sa personnalité.
- Les entreprises prospères peuvent souvent bénéficier de la combinaison de ces différents types d'entrepreneurs au sein de leur équipe ou de leur leadership.