LEÇON 1: L'ENVIRONNEMENT DES ENTREPRISES EN COTE D'IVOIRE

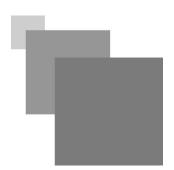
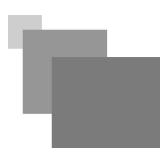


Table des matières

Introduction	4
I - LES PRINCIPAUX TYPES D'ENTREPRISES	5
1. Entreprise Individuelle	6
2. Sociétés	7
II - LES PRINCIPAUX OBSTACLES AU DÉMARRAGE D'UNE ENTREPRISE	8
1. Les contraintes administratives (institutionnelles)	8
2. Les contraintes financières et fiscales	8
3. Les contraintes commerciales	8
4. Les contraintes technologiques	9
III - LES PRINCIPALES CAUSES DE L'ÉCHEC DES ENTREPRISES	10
IV - LES FACTEURS DE RÉUSSITE DES ENTREPRISES	11
V - LES SOURCES DE FINANCEMENT EN MATIÈRE D'ENTREPRISE	12
VI - LA POLITIQUE DE L'EMPLOI EN COTE D'IVOIRE	13
VII - LES CARACTÉRISTIQUES D'UN ENTREPRENEUR	14
1. Qu'est-ce qu'un entrepreneur?	14
2. Le profil de l'entrepreneur	14
3. Le potentiel entrepreneurial	15
4. Les motivations à la création d'entreprise	16
5. L'esprit d'entreprise	16
5.1. Définition	
6. L'entrepreneur et la prise de risque	
7. Cultures africaines et cultures entrepreneuriales	17
	4.0

IX - AUTO-ÉVALUATION 2	19
X - AUTO-ÉVALUATION 3	20

Introduction



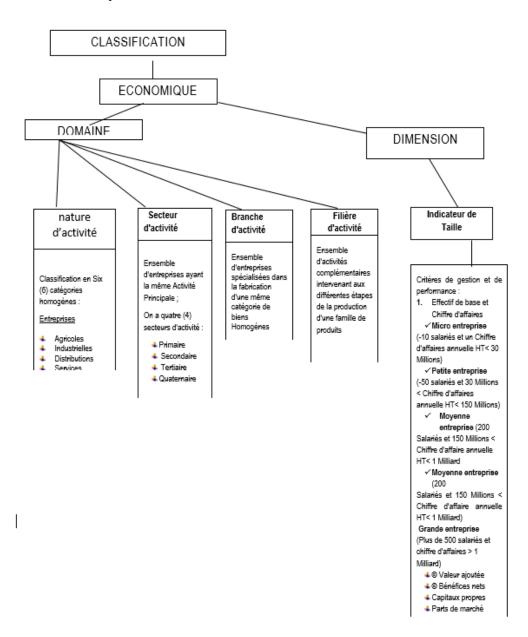
L'environnement des entreprises en Cote d'Ivoire est à la fois complexe et diversifié.Il tient compte des évolutions rapides de notre époque.

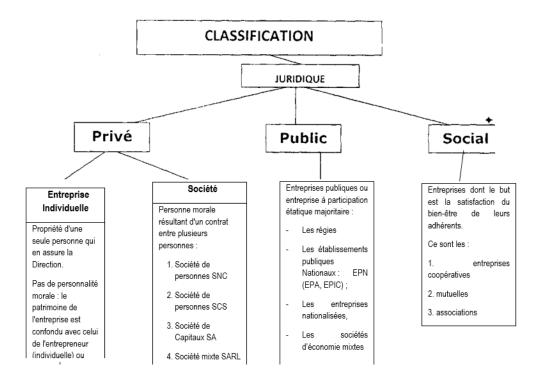
LES PRINCIPAUX TYPES D'ENTREPRISES



Nous résumons la classification des entreprises dans les tableaux ci-dessous :

- classification économique





1. Entreprise Individuelle

Capacité de l'associé : majorité exigée 21 ans révolus, mineur émancipé. Nombre minimum d'associés : 1 commerçant, l'entrepreneur individuel. Forme de l'acte de constitution : pas de forme particulière prévue. Capital social minimum : pas de capital minimum imposé. Mode de Direction : décisions personnelles prises par l'entrepreneur.

2. Sociétés

Formes	Nombre d'a	ssociés	Responsabilité	Mode de	Types de	Nature de
juridiques	Minimum	Maximum	des associés	gestion	Sociétés	titres détenus
Sociétés en nom collectif (SNC)	2	Pas de limite légale. mais faible	Totale	Un ou plusieurs gérants	Sociétés de Personnes	Parts sociales (ou, parts d'intérêts)
Sociétés en commandite simple (SCS)	Commandité 1 Commanditaire 1	Pas de limite	Totale, Limitée aux apports	Un ou plusieurs gérants désignés par les commandités	Société de	Parts sociales (ou parts d'intérêts)
Sociétés à responsabilité limitée (SARL)	2	50	Limitée aux apports.	Gérant	Société de capitaux	Parts sociales
Sociétés anonymes (S.A)	1	Pas de limite	Limitée aux apports.	Conseil d'adm, PDG ou directoire	Société de capitaux	Actions

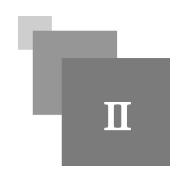
NB: Les sociétés en commandite comprennent deux catégories de personnes :

- Les commandités : Ils sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes sociales de

L'entreprise (passif de l'entreprise). Ils se composent comme dans une société de personnes

- Les commanditaires : Ce sont des bailleurs de fonds, leur responsabilité est limitée au montant de leurs apports.





L'environnement de l'entreprise présente de nombreuses contraintes. Les principales s'expriment de la manière suivante :

1. Les contraintes administratives (institutionnelles)

L'administration est un acteur important dans la création formelle d'une entreprise. On estime que si des personnes se lancent dans l'activité d'auto emploi de façon informelle, c'est parce que l'administration ne leur allège pas la tâche.

Les procédures, nous entendons par procédures, toute interaction entre le(s) fondateur(s) d'une entreprise et les parties extérieures (organismes publics, avocats, commissaires aux comptes, notaires), sont parfois très complexes, les délais sont longs, les coûts sont souvent élevés, l'obligation de verser un capital minimum constitue un autre problème majeur.

2. Les contraintes financières et fiscales

Les conditions des institutions financières ainsi que le montant important du capital minimum pour commencer légalement une activité sont des contraintes fortes. En effet, les banques opèrent dans un cadre rigide et strict. Leur prudence excessive aboutit assez souvent à l'utilisation de lignes de crédit spécialement affectées aux PME. D'ailleurs, le financement provenant des banques semble fermé aux micro-entreprises et aux petites entreprises.

Les contraintes sont aussi d'ordre fiscal. La fiscalité peut être incitative ou dissuasive de la promotion d'emploi indépendant.

3. Les contraintes commerciales

La politique commerciale est souvent orientée, non pas sur les marchés porteurs à moyen et long terme, mais plutôt sur des occasions immédiates et apparents.

La concurrence avec les entreprises existantes et les produits de la contre bande freinent le démarrage des micros et petites entreprises.

4. Les contraintes technologiques

Le matériel technique provient en général de l'extérieur, il est difficilement accessible en terme de coût et de disponibilité. En outre, les conditions d'utilisation et la maintenance de ce matériel technique ne sont pas toujours bien maîtrisées.

LES PRINCIPALES CAUSES DE L'ÉCHEC DES ENTREPRISES



Les connaissances des causes de défaillances doivent permettre d'éviter les erreurs fréquemment commises, elles peuvent être internes ou externes à l'entrepreneur.

PROBLEMES	CAUSES			
	- Marché mal ciblé			
Commerciaux	- Clientèle potentielle surévaluée			
	- Politique de communication négligée			
	- Marketing inexistant ou inadapté			
	- difficulté d'accès aux informations fiables (non maîtrise du			
	marché)			
	- Mauvaise gestion des fonds			
	- Inexistence de comptabilité adaptée, non maitrisée			
	- Taux élevé des impôts et taxes			
Comptables et	- Sous-évaluation des besoins financiers			
Financiers	- Sous-estimation du coût de revient			
	- Difficulté d'accès au financement			
	- plan d'investissement mal échelonné dans le temps			
	- Mauvaise conception du produit			
	- Compétence technique non mise à jour			
Techniques	- Incompétence de l'entrepreneur dans le secteur choisi			
	- Erreur dans le choix du matériel, du site ou locaux			
	précipitation dans la mise en œuvre de l'affaire			
	- Mésentente entre associés			
	-Problèmes familiaux, la soumission aux pesanteurs socio-			
Relationnels et	culturelles.			
humains	- Malhonnêteté d'un partenaire			
	- Découragement de certains associés			
	- Mauvais climat social			
	- accidents, maladie, décès.			

LES FACTEURS DE RÉUSSITE DES ENTREPRISES



Les facteurs de réussite des entreprises sont liés à la gestion efficace et efficiente de l'entreprise à travers ses fonctions (administrative, GRH, commerciale, financière, technique, logistique). Les éléments pouvant assurer le succès de l'entreprise sont :

- la proximité entre le profil de l'entrepreneur et l'entreprise créée ;
- Les compétences en gestion : l'expérience du métier et de managers ; les dirigeants doivent être compétents et mobiliser les ressources vers les objectifs commerciaux et financiers ;
- le leadership : l'entrepreneur doit avoir la capacité à influencer ses collaborateurs pour atteindre les objectifs et à assumer les responsabilités ; avoir une personnalité solide ;
- le professionnalisme et l'accompagnement : l'entrepreneur doit être entouré de professionnels (s'il ne Lest pas) pour bénéficier de leurs conseils.
- un plan de financement équilibré avec des fonds propres et suffisants ;
- des prévisions de chiffre d'affaires réalistes et les moyens pour réaliser ces prévisions ;
- des investissements en matériels et en personnel raisonnables et flexibles n'imposant pas des charges fixes trop importantes pour atteindre le seuil de rentabilité.





Un des problèmes épineux de l'entrepreneur qui veut démarrer sa propre entreprise est la recherche de financement. Les possibilités sont variées et reposent sur la confiance, la solvabilité, la rentabilité du projet et la facilitation des mécanismes intentionnels. On note :

- Les proches : la famille et les amis sont un premier canal à explorer pour trouver un financement. En effet, le côté émotionnel n'est pas à négliger et il sera plus aisé de convaincre quelqu'un qui vous connaît bien plutôt qu'un banquier ou autres types d'investisseurs financiers.
- La banque : Avant de rencontrer un banquier pour essayer de souscrire un prêt il est conseillé d'avoir un dossier bien préparé, un plan d'affaires
- Business Angels (incubateurs d'entreprises) : ce sont des investisseurs privés qui souhaitent investir dans des initiatives intéressantes. Ils accompagnent les jeunes créateurs par un apport de capital, de l'expertise ;
- Capital risque : ce sont des entreprises prêtent à investir dans des secteurs à risques (innovation, jeunes entreprises) où les investissements classiques sont rares.
- L'essaimage: mode de création qui consiste pour une société à aider un employé dans la création de sa propre entreprise. Les avantages sont nombreux car le patron/investisseur devient aussi le premier client de l'entrepreneur (ancien salarié) en partant sur de solides bases de confiance et de connaissances.
- Les concours de création d'entreprises : ils permettent aux gagnants de financer leurs projets d'entreprises

LA POLITIQUE DE L'EMPLOI EN COTE D'IVOIRE



Au lendemain de l'indépendance de la Côte d'ivoire, il était aisé pour tout diplômé de se trouver un emploi, dans la mesure où ils étaient peu nombreux et le pays en pleine construction. A partir des années 80, le pays va entrer dans une succession de crise. Le nombre de diplômés va s'accroître alors que le pays n'offre très peu d'emplois. Cette situation, après la crise militaro-politique que connait notre pays, s'est amplifiée. L'Etat ne pouvant plus embaucher tous les diplômes, de même que le secteur privé, préconise la politique de l'auto-emploi c'est-à-dire encourager les jeunes à se prendre en charge en créant leurs propres entreprises. Quant à l'état, il met en place le cadre institutionnel pour les accompagner et leur permettre d'avoir accès aux financements.





Un entrepreneur ,pour réussir sa mission doit faire montre de plusieurs qualités car le monde dans lequel il compte naviguer est très complexe et difficile.

1. Qu'est-ce qu'un entrepreneur?

C'est une personne physique qui a des idées nouvelles, qui imagine les choses de façon différente.

Faisant preuve de sensibilité et portant attention à ce qui l'entoure, l'entrepreneur voit les solutions aux problèmes du monde.

C'est une personne capable de transformer un rêve, un problème, une idée, ou une occasion en entreprise.

2. Le profil de l'entrepreneur

- Energie et rythme de travail
- Ténacité
- Autonomie
- Capacité de communication
- Qualité de leadership
- Esprit de décision
- Optimisme et enthousiasme
- Confiance en soi
- Prise de risque
- Créativité et innovation
- Connaissance des affaires et du secteur d'activité choisi
- Connaissance en gestion

3. Le potentiel entrepreneurial

Avoir une idée de projet ne suffit pas pour devenir son propre patron. Avant de se lancer dans le parcours passionnant de l'entrepreneuriat, il est indispensable de se connaître soi-même avant d'arriver à une évaluation de son potentiel entrepreneurial.

Des potentialités, tout le monde en a. Si elles ne sont pas apparentes, elles sont cachées quelque part dans votre fort intérieur. A en croire Sam Walter Foss, « à l'intérieur de l'homme moyen, se cache le héros qui régit le monde ». Faute de cerner les potentialités enfouies en soi, beaucoup "se cherche" longtemps dans la vie, ne sachant exactement où donner la tête.

Fort de ce constat, on peut affirmer que le préalable pour un entrepreneur en herbe est de faire son bilan personnel, un examen réaliste de son patrimoine en combinant le savoir, le savoir-faire et le savoir-être.

Actif	Passif
* Le savoir	* La formation
Les connaissances ou compétences	Les fréquences scolaires, les séminaires, la
acquises à l'école	culture général
* Le savoir-faire	* Les expériences
Les expériences pratiques, l'habileté,	Les pratiques, les stages, les échecs
l'adresse dans accomplissement de	
certaines tâches	
* Le savoir-être	* L'éducation
Le comportement de l'individu, ses traits	L'éducation acquise par le phénomène de la
de caractère, sa façon d'être socialement,	socialisation et aussi par un auto-
ses croyances, le goût du risque, du	questionnement et la capacité de
leadership, la capacité d'encadrer,	s'adapter
d'aimer, de communiquer, l'esprit	
d'équipe, le goût de l'effort, le sens de	
l'humour, le caractère d'homme réservé,	
consciencieux	

Faire le bilan personnel, en d'autres termes parvenir à un inventaire des avantages qu'on doit monnayer dans le monde entrepreneurial, est chose délicate. Car il ne s'agit pas de se bercer d'illusion en s'attribuant de fausses qualités ou de se sous estimer. Aussi, s'impose-t-elle la prudence. Il s'agira donc de mettre en balance vos propres opinions sur vous-même, et celles provenant des autres (ce que les autres pensent de vous). Certains chercherons à vous faire plaisir, d'autres au contraire, pour des raisons inavouées, feront semblant d'ignorer vos qualités.

Vous retiendrez alors que c'est l'avis des personnes sincères qui est à prendre en compte. C'est eux, et uniquement eux, qui peuvent vous aider à prendre connaissance de vos qualités et défauts.

Par ailleurs, certaines circonstances peuvent vous aider à découvrir en vous des qualités insoupçonnées. Dans ce cas, vous n'avez plus qu'à réfléchir et à prendre la bonne décision.

Mettez en balance ce que vous pensez de vous-même et les suggestions émanant des autres. Voilà comment vous êtes susceptible d'avoir une idée exacte sur votre personnalité. Vos points forts et vos points faibles. L'importance c'est plutôt de savoir se juger avec objectivité.

4. Les motivations à la création d'entreprise

Développer une idée d'entreprise suppose que vous avez l'intention de créer votre propre entreprise dans un avenir proche. Avant de se livrer à l'exercice d'évaluation personnelle, vous pourrez-vous poser la question suivante : pourquoi aimerais-je créer une entreprise ? Les gens créent des entreprises pour plusieurs raisons :

- Beaucoup de gens cherchent une meilleure situation financière ;
- Certains considèrent une opportunité comme un défi à relever ;
- D'autres encore considèrent la création d'une entreprise comme un facteur de développement professionnel ;

D'autres veulent simplement soigner leur statut social.

Il y aussi des personnes qui décident de créer une entreprise simplement parce que tout le monde le fait. Mais finalement, faire prospérer son entreprise devrait être la préoccupation de tout entrepreneur. Vous avez besoin de clients et d'assez de profits pour continuer vos activités.

Si vous êtes conséquent avec vous-même, vous prendrez conscience de la catégorie d'entrepreneur à laquelle vous appartenez. Conscient de vous catégorie d'appartenance, vous devez maintenant essayer d'évoluer à partir de cette motivation et essayer d'être aussi entreprenant que vous le pouvez. Il ne faut pas chercher trop vite à devenir riche, important etc.

5. L'esprit d'entreprise

Tout entrepreneur est animé par un esprit d'entreprise.

5.1. Définition

C'est l'aptitude d'une personne à déceler, à anticiper ou à générer une opportunité d'affaires le temps.

C'est l'aptitude d'un individu à prendre des risques pour engager des capitaux dans une sorte d'aventure destiné à apporter quelque chose d'innovant, de créatif tout en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses.

5.2. Les caractéristiques

Au-delà de la capacité à prendre des risques, et bien que tous les entrepreneurs ne se rassemble pas, ils partagent certaines caractéristiques :

- il est dynamique et motivé par un besoin d'accomplissement ;
- il est indépendant, c'est un leader qui n'aime pas se plier à l'autorité ;
- il est intuitif, créatif opportuniste;
- il cherche à innover;

6. L'entrepreneur et la prise de risque

Sans assimiler l'entrepreneur à un calculateur, le rapport qu'il entretient avec le risque est à la base de théories économiques aujourd'hui largement diffusées. Malgré cela, les études sur l'attitude des individus, et en particulier des entrepreneurs face au risque, fournissent des résultats contradictoires. Pratiquement, il est en général reconnu qu'un entrepreneur sait s'engager personnellement là où d'autres ne s'y risqueraient pas. De plus, il semble capable plus que d'autres, d'identifier les opportunités à exploiter, mais ce constat est le plus souvent fait a posteriori, lorsque l'observateur étudie un parcours réussi. Les entrepreneurs se trompent aussi parfois avec pour conséquence une répartition du risque sur l'ensemble des parties prenantes qui ont cru à leur projet.

7. Cultures africaines et cultures entrepreneuriales

En invoquant un des freins à l'esprit d'entreprise en Afrique, Alioune SALE, parle de la prédominance des systèmes lignagères comme mode de production, ayant pour « caractère commun : la minimisation du risque y est préférée à la maximisation du profit ou de la productivité ».

La recherche de la minimisation du risque inspire les décisions de migrer, elle conduit surtout à invertir dans les liens sociaux, à les diversifier et à les privilégier par rapport à l'accumulation du capital. Ainsi l'investissement dans le lien social amène-t-il à donner aux solidarités intra et intergénérationnelle un rôle clé dans la société. La conséquence de ce choix est que ces deux systèmes de production minimisent autant que faire l'investissement physique et économique.

AUTO-ÉVALUATION 1



Exercice: QCU1

Dans le cadre de l'essaimage une entreprise est créée sur fond de rupture sociale entre les employées et l'entreprise ancienne.

- O vrai
- O faux

AUTO-ÉVALUATION 2

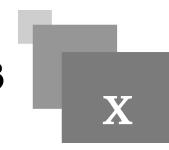


Exercice

L'entrepreneuriat se développe en visant l'enjeu psychologique pour la création de bons sentiments et de bons citoyens.

- O VRAI
- O FAUX

AUTO-ÉVALUATION 3



Exercice

L'entrepreneuriat à but lucratif est axé sur la recherche de la possibilité de distribution financière à but de charité.

- O VRAI
- O FAUX