

Notes de Cours sur l'Entrepreneuriat (Manuscrites)

I. Profil Entrepreneur & Bases de la Startup

1. L'Entrepreneur

- **Définition** : Une personne qui peut changer une idée en innovation.
- **Facteurs de succès / Personnalité** :
 1. **Motivation**
 2. **Caractéristiques psychologiques** (Caractère psy)
 3. **Traits de personnalité**
 4. **Leadership** (Savoir diriger)
 5. **Confiance**
 6. Objectifs
 7. Vision (Voir loin)
 8. Ambition
 9. Détermination
 10. Endurance (Tenir bon)
 11. Savoir-faire
 12. Savoir-être (Bonnes relations)
 13. Compétences techniques

2. La Start-up

- **Définition** : Une jeune entreprise nouvelle, avec un fort potentiel de développement. Elle travaille dans les nouvelles technologies.
- **But** : Mettre en valeur le savoir scientifique et technique, pour aider la société et créer de la richesse.

3. Étapes pour Créer une Startup

1. **Idée**
2. **Modèle Économique** (Business Model)
3. **Équipe**
4. **Financement** (Argent)
5. **Prototype** (Premier modèle)
 - (Note à côté de prototype P.4 : Profit (idéal), développement, crise/maturité, sortie)

4. Trouver une Idée

- Souvent, ça vient d'un **manque dans un secteur**.
- Ça amène une **solution à un besoin**.

5. Cycle de Vie de l'Entreprise

1. **Naissance**
2. **Enfance**
3. **Adolescence** (Ado)
4. **Maturité**

- Après ça, l'entreprise **évolue** ou peut **mourir** (s'arrêter).
- (Schéma P.4 montre : "Vallée de la Mort" au début, phase Start-up, croissance, puis "changer de stratégie" possible après maturité/crise).

6. L'Écosystème Entrepreneurial

- Un **ensemble de personnes et choses connectées** :
 - Acteurs (personnes)
 - Organisations
 - Institutions (organismes officiels)
 - Processus (façons de faire)
- Cet écosystème **aide à créer une culture d'innovation et de startups**.

7. Se Lancer Seul vs. En Équipe

- **Commencer Seul (Start-up seul) :**
 - **Pour :**
 - Liberté de décision
 - Flexibilité (Souplesse)
 - Pas de conflits d'intérêts
 - **Contre :**
 - Gros risque
 - Beaucoup de travail

II. Croissance, Stratégie et Opérations

1. Stratégies de Croissance

1. **Pénétrer le Marché** (Vendre plus sur le même marché)
2. **Développement de Produits** (Nouveaux produits)
3. **Développement de Marché** (Nouveaux marchés)
4. **Diversification** (Nouveaux produits ET nouveaux marchés)

2. Développement Clients et Produits

- Investir dans de nouveaux produits, services.
- Développement Recherche & Développement pour -> **plus de rentabilité** (gagner plus d'argent).
- **Étapes développement produit/service :**
 1. Organisation/Planification
 2. Identifier les Besoins des Clients
 3. Connaître le Cycle de Vie (du produit/service)
 4. Implication du Service Clientèle (ils sont proches des clients)

3. Modèle Économique

- Une description précise de comment l'entreprise va marcher, en définissant :
 1. L'offre de produits/services
 2. La clientèle visée (les clients qu'on veut)
 3. Les objectifs (les buts)
 4. La stratégie (le plan)
 5. Les ressources (les moyens)
- **Projet viable** : Vise à optimiser les coûts (dépenser moins).

4. Entrée sur le Marché et Ventes

- **Première étape pour accéder au marché et augmenter les ventes :**
 1. **Stratégie**
- **Offre qui se distingue des concurrents :**
 - Meilleure qualité de produit
 - Optimiser les coûts
 - Se spécialiser sur de nouveaux marchés moins compétitifs avec plus de potentiel.
- **Entrer sur un Nouveau Marché :**
 1. Objectifs clairs
 2. Sondage du marché (étude)

3. Choix du mode d'entrée
 4. Prise en compte du besoin du client final / pour assurer
 5. Rédaction du document de stratégie
-

III. Défis, Bonnes Pratiques et Outils

1. Causes d'Échec de l'Entreprise

1. **Faible Demande** (Personne n'en veut)
2. **Manque d'Argent** (Argent ↓)
3. **Mauvaise Équipe**
4. **Concurrence Augmentée** (Concurrence ↑)
5. **Coûts Élevés**
6. **Mauvaise Qualité (Produit)**
7. **Mauvais Marketing** (Mauvaise pub)
8. **Négligence du Client** (On n'écoute pas les clients)
9. **Mauvais Timing** (Trop tôt ou trop tard)

2. Bonnes Pratiques pour Réussir

1. **Stratégie Centrée sur le Client**
2. **Prototype pour Perfectionner**
3. **Prioriser** (Faire le plus important d'abord)
4. **Liste d'Emails**

3. Le Pitch

- Un **résumé court d'un projet**.
- But : **Présenter et défendre** le projet.

4. Growth Hacking

- Utiliser des moyens marketing pour une **croissance rapide**.
- **Pour mettre en place** :
 - Fixer des objectifs
 - Comprendre les besoins marketing de l'entreprise.
- **Critères/Focus** :
 1. Équipe

- 2. Projet
- 3. Marché
- 4. Finances (Argent)

5. Levée de Fonds et Valorisation

- **Valoriser (donner une valeur à) une start-up pour lever des fonds :**
 - Basé sur les **résultats futurs** ou en **comparant avec des opérations similaires**.
- **Crowdfunding (Financement participatif) :**
 - Financement par un **grand nombre de personnes** via une **plateforme en ligne**.
 - *(Note possible : "aide pour étude ?")*

6. Aspects Juridiques et Sociaux

- **Importance de la Forme Juridique :**
 - Adaptabilité, flexibilité -> mène à la croissance.
 - *(Notes P.3 : SARL, SAS, SA, TVA à prendre en compte).*
- **Environnement Social d'une Entreprise :**
 - Ensemble des facteurs extérieurs qui peuvent influencer la rentabilité et le succès.

7. Web Marketing

- Utiliser des **outils numériques pour promouvoir l'entreprise**.
- Étapes :
 1. Analyse de la situation
 2. Fixer des objectifs
 3. Plan d'action

8. Développement Commercial (Business dev)

- Mise en place de stratégies pour développer l'activité d'une entreprise.

9. Pilotage de la Performance

- Mise en place d'un **système d'évaluation** adéquat pour bien mesurer la performance de l'entreprise.
- **Veille Stratégique :**
 - Surveiller l'environnement de l'entreprise pour anticiper les évolutions.
- **Secteurs Impliqués dans le Pilotage de la Performance :**
 1. Direction

2. Responsables de services
3. Pilotes de processus (ceux qui gèrent les façons de faire)
4. Acteurs Généraux

10. Outils pour un Bon Pilotage d'Entreprise

- **Tableau de bord**
- **Projections** (Prévisions)
- **Estimations**
- **Objectif** : Aider à la prise de décision.

11. Interactions/Fonctionnalités d'un Site Web (Site inter avertia - de P.1)

1. Lien avec les clients
2. Recueillir les opinions (Avis)
3. Maintenir et développer le chiffre d'affaires (les ventes)
4. Vendre en ligne