



Leçon 1 : Qu'est ce que entrepreneuriat ?




UNCI

1.0

Prof. KOUAME Koffi Fernand





Objectifs

Bienvenue à la leçon 1 du cours d'Entrepreneuriat et Création d'Entreprise !

Le but de ce cours et des exercices associés est de donner aux apprenants les bases de connaissances liées à l'entrepreneuriat et à développer leurs compétences entrepreneuriales.

A la fin de cette leçon, chaque apprenant sera capable de :

1. définir la notion d'entrepreneuriat ;
2. connaître l'origine de l'entrepreneuriat ;
3. expliquer ce qu'est l'esprit entrepreneurial ;
4. décrire le processus entrepreneurial ;
5. connaître les enjeux de l'activité entrepreneuriale.



Introduction

Pour de nombreuses personnes, l'**entrepreneuriat** est un moment de vie marquant. La volonté d'entreprendre représente des besoins que ressentent certains individus : le désir d'indépendance (d'être libre), le goût du pouvoir (d'être son propre patron), la volonté de "se réaliser", l'attrait de l'argent, le goût de compétition.

Dans cette leçon, tous les sujets critiques et les choses les plus spécifiques liées à la notion d'entrepreneuriat sont détaillés. Elle présente d'abord quelques **définitions de l'entrepreneuriat** ainsi que son **origine**. Ensuite, elle explique les notions « **d'esprit** » et de « **processus** » entrepreneurial en présentant les principales **phases du processus entrepreneurial**. Elle présente à la dernière partie les enjeux de l'**activité entrepreneuriale** dans une perspective de création d'entreprise.

Définition de la notion "d'entrepreneuriat"

Objectifs

Cette leçon vise plusieurs objectifs :

- définir la notion d'entrepreneuriat ;
- connaître l'origine de l'entrepreneuriat ;
- expliquer ce qu'est l'esprit entrepreneurial.

Le mot « **entrepreneuriat** » vient en fait d'un terme français « **entreprendre** » qui signifie de « **rassembler des ressources pour créer de la valeur** ».

Cette valeur peut être de nature économique ou sociale.

Définir l'**Entrepreneuriat** revient d'abord à comprendre un certain nombre de notions notamment :

- la notion "**d'esprit d'entreprendre**"
- la notion "**d'entrepreneur**"
- la notion "**d'idée d'entreprendre**"

A. Notion d'entrepreneur

Origines de l'Entrepreneuriat

Le terme Entrepreneuriat a été utilisé pour la première fois depuis le 17ème siècle. Deux premiers auteurs généralement identifiés comme les pionniers du domaine, Cantillon (1755) et Say (1803, 1815, 1816 et 1839), s'intéressaient tant à l'économie qu'aux entreprises, à leur création, à leur développement et à leur gestion.



Image 1 Richard Cantillon

*Cantillon*¹ était essentiellement un banquier qu'on qualifierait aujourd'hui de prêteur de capitaux de risque. Ses écrits révèlent un homme à la recherche d'occasions d'affaires, préoccupé par une gestion astucieuse et économe qui optimise le rendement sur le capital investi.



Image 2 Jean-Baptiste Say

*Jean-Baptiste Say*² est le deuxième auteur qui s'est beaucoup intéressé aux activités de l'entrepreneur. Il voyait le développement de l'économie par la création d'entreprises.



Définition

Cantillon et Say voyaient l'entrepreneur surtout comme un preneur de risques puisqu'il investissait son propre argent.

Pour **Cantillon**, l'entrepreneur (à l'exemple de Marco Polo) achète une matière première - souvent un produit de l'agriculture - à un prix certain pour la transformer

1 - https://fr.wikipedia.org/wiki/Richard_Cantillon

2 - https://fr.wikipedia.org/wiki/Jean-Baptiste_Say

et la revendre à un prix incertain. C'est donc quelqu'un qui sait saisir une occasion en vue de réaliser un profit, mais qui doit en assumer les risques.

Say fera une différence entre l'entrepreneur et le capitaliste, entre les profits de l'un et de l'autre. En ce sens, il associe l'entrepreneur à l'innovation ; il voit l'entrepreneur comme un agent de changement.



Définition

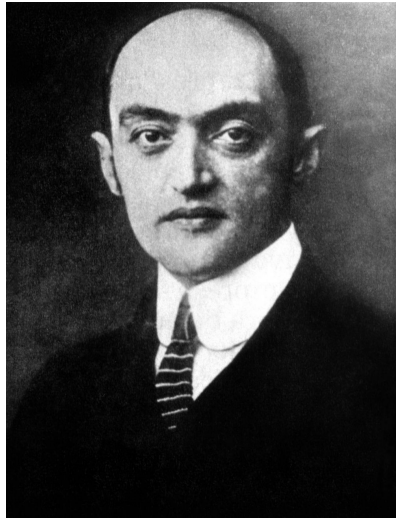


Image 3 Joseph Schumpeter

Pour **Joseph Schumpeter**³, un **entrepreneur** est un agent économique dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons de production qui correspondent à de nouveaux objets de consommation, de nouvelles méthodes de production, de nouveaux marchés ou de nouveaux types d'organisation industrielle.

Pour réaliser ces nouvelles combinaisons, l'entrepreneur doit être capable de percevoir les opportunités, de savoir comment les exploiter et d'en tirer de la valeur.

Les entrepreneurs jouent un rôle fondamental dans une économie de marché mais aussi dans toute autre économie. La présence des entrepreneurs permet **d'accroître l'efficacité d'une économie** car ces derniers interviennent pour permettre et faciliter les transactions entre des agents dont les préférences et les disponibilités en ressources ne sont pas identiques.

La motivation première des entrepreneurs dans la création d'une entreprise, c'est la volonté d'aller toujours plus loin (satisfaction du besoin de réalisation de soi), de se dépasser et surmonter les obstacles, et de persévérer (patient, tenace,...).

3 - https://fr.wikipedia.org/wiki/Joseph_Schumpeter



Remarque



Toute personne peut être entrepreneur.

Des questionnaires pour détecter ses motivations sont disponibles et permettent par exemple : **d'apprécier**

le désir de « dépassement » ; le goût du pouvoir ; et de **mieux connaître ses qualités (et ses défauts) en tant que créateur potentiel** (ténacité ; esprit d'initiative ; sens des responsabilités ; résistance aux chocs et aptitude à se contrôler ; capacité de travail ; santé ; enthousiasme ; aptitude à communiquer cet enthousiasme aux autres ; aptitude à décider ; art de se vendre ; bon sens ; jugement ; capacité d'adaptation ; curiosité pour tout ce qui vous entoure ; désir de comprendre les autres ; flair...).



Conseil: Pour les futurs entrepreneurs !

Les **ambitions** découlent des motivations : Que cherche le créateur ? Quelles sont ces ambitions personnelles et quels sont ses objectifs pour son entreprise ?

L'entreprise est-elle créée pour se développer, être vendue, permettre au fondateur d'en vivre, s'associer avec d'autres entreprises ?...

L'étude des ambitions et des objectifs permet de se reconnaître, d'harmoniser la personnalité du créateur avec son projet et son équipe, et de prendre conscience du but

d'entreprendre.

Mais si l'on persévère, alors il est nécessaire de mettre sur pied le projet.

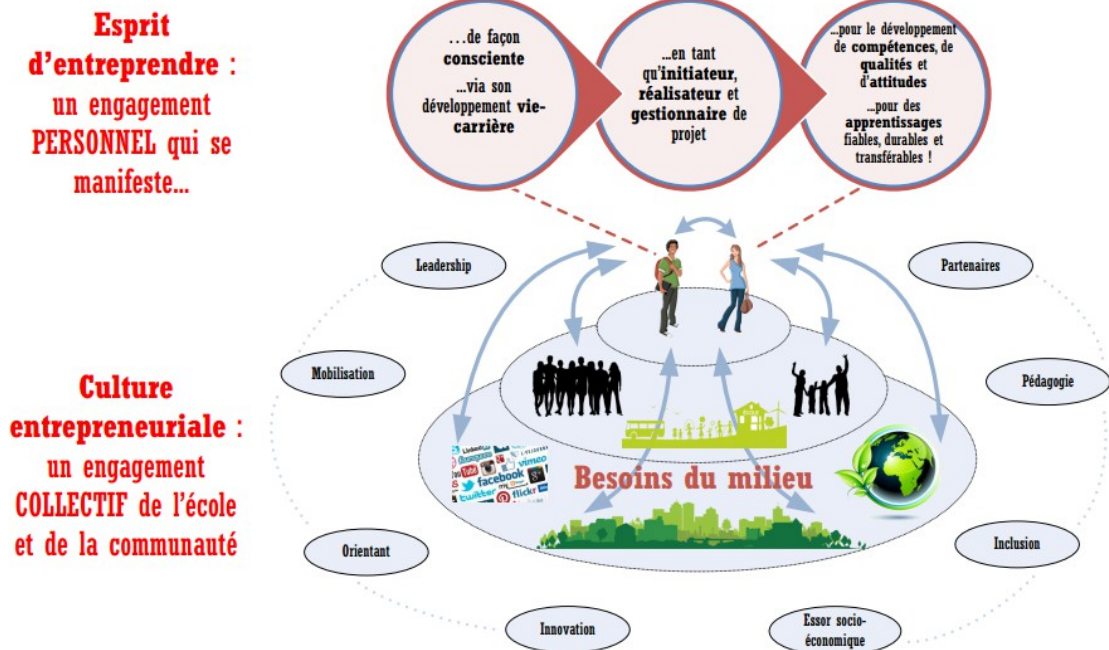
B. Définition de l'Esprit Entrepreneurial

Que signifie "Entreprendre" ?

Il s'agit de façon simple d'acquérir la capacité de se mettre en projet dans une dynamique de vie.

Quand on parle "**d'esprit d'entreprendre**", Il est question des aptitudes et des attitudes dans lesquelles il puise son énergie à savoir : la confiance en soi, la persévérance, la créativité, l'optimisme, la responsabilité, l'esprit d'équipe et l'initiative.

Définition de la notion "d'entrepreneuriat"



ECNB – Esprit d'entreprendre et culture entrepreneuriale, secteur francophone, MEDPE, Nouveau-Brunswick, Canada juillet 2013

Définition sommaire de l'Esprit entrepreneurial



Définition

L'**esprit d'entreprendre** consiste - dans les affaires comme dans toutes les activités humaines - à **identifier des opportunités**, à **réunir des ressources de différentes natures**, pour **créer des richesses** qui rencontrent une demande solvable.



Attention

Il ne faut pas confondre **l'esprit d'entreprendre ou esprit entrepreneurial** (« entrepreneurial spirit ») et **l'esprit d'entreprise**.

Le premier est la cause et le second est l'effet.

Ainsi **l'esprit d'entreprise** correspond à un ensemble d'attitudes générales positives à l'égard de la notion d'entreprise et de celle d'entrepreneur. Alors que **l'esprit d'entreprendre** fait référence à la prise d'initiatives, au goût de l'aventure et de l'action.

L'esprit d'entreprendre contribue ainsi à **l'identification des différentes opportunités**, à **rassembler les différentes ressources** dont on a besoin avant de pouvoir les **transformer en entreprises**.



Exemple

L'**esprit d'entreprendre** peut correspondre à plusieurs situations, en dehors de la création d'entreprise. Ainsi l'individu peut :

- entreprendre dans l'entreprise ;
- entreprendre en tant qu'individu et en tant que citoyen dans la vie associative,

- sportive, familiale etc. ;
- entreprendre dans l'humanitaire (être bénévole dans une ONG internationale par exemple) ;
- entreprendre en tant que travailleur indépendant.



Remarque

Ainsi l'esprit d'entreprendre est un état d'esprit, un ensemble d'attitudes qui pousse l'individu à aller de l'avant, et à prendre des initiatives.

C. Notion d'Idée Entrepreneuriale



Définition

L'**Idée Entrepreneuriale** représente l'identification d'une bonne opportunité et comment l'exploiter et en tirer profit.

Qu'elle soit Innovante ou classique, il faut que **l'idée ait un marché pour qu'on puisse la qualifier de vraie opportunité.**

Elle doit répondre donc à un besoin du marché : elle a pour fondement **la création de valeur pour le consommateur**, c'est à dire un vrai "plus" pour ce dernier au niveau de l'un ou plusieurs des aspects suivants : produit/service, qualité, délais, prix...



Création d'idées pour entreprendre une activité

D'où vient l'idée ?

Parmi les techniques de créativité individuelles et collectives on peut citer :

- analyse combinatoire ;
- consultation de catalogues et de fournisseurs ;
- brainstorming, ...

D. Notion d'entrepreneuriat



Définition

L'**entrepreneuriat** peut se définir comme une activité impliquant la **découverte**, l'**évaluation** et l'**exploitation** d'opportunités, dans le but **d'introduire de nouveaux** biens et services, de nouvelles structures d'organisation, de nouveaux marchés, processus, et matériaux, par des moyens qui, éventuellement, n'existaient pas auparavant.



Remarque

L'essence de l'entrepreneuriat correspond à **la faculté d'identifier** et de **faire fructifier une valeur marchande** en **faisant coïncider une innovation et un besoin**.



Mots Clés définissant la notion d'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat renvoie à la fois à **un état d'esprit** et à **une dynamique d'action**.

L'esprit entrepreneurial a pour qualités : **la prise de risques, l'esprit d'initiative, la force de conviction, la pugnacité...** Mais au-delà de ces caractères qui traduisent plutôt un tempérament, l'entrepreneur se distingue par sa capacité à appréhender le changement, à y repérer des opportunités de développement et à faire advenir quelque chose de nouveau.



Remarque

L'**entrepreneuriat** repose sur les postulats suivants :

- il requiert l'existence d'**opportunités** ;
- des différences existent entre les **personnes** ;
- le rapport au **risque** (l'entrepreneur est risquophile) ;
- c'est un processus qui tresse des rapports avec des activités d'**innovation** et d'**organisation**.



Attention

L'entrepreneuriat ne nécessite pas forcément la création d'une nouvelle structure ; il n'est pas non plus forcément le fait d'une seule personne, et il n'est pas fatalement couronné de succès.

Les entrepreneurs sont considérés comme des individus capables de construire une activité au regard des changements de la société en trouvant des manières d'exploiter économiquement les opportunités.



Processus entrepreneurial



Objectifs

Décrire le processus entrepreneurial ;

A. Qu'est ce que le processus entrepreneurial ?



Définition

Le **processus entrepreneurial** se définit comme la démarche utilisée par l'entrepreneur pour démarrer son entreprise et atteindre ses objectifs.

Dans un **contexte effectual**, l'entrepreneur démarre **avec lui même** et se demande de quelles ressources il dispose.

Ceci lui permet de définir des buts, ce qui l'amène à interagir avec des gens qu'il connaît. Certaines personnes vont alors s'engager dans le projet de différentes façons (argent, temps, services...).

L'entrepreneur dispose alors de nouvelles ressources, qui vont lui permettre d'envisager des buts plus ambitieux, et ainsi de suite... Ce processus mène à la création d'une entreprise et parfois même d'un nouveau marché. Il est résumé par ce schéma :

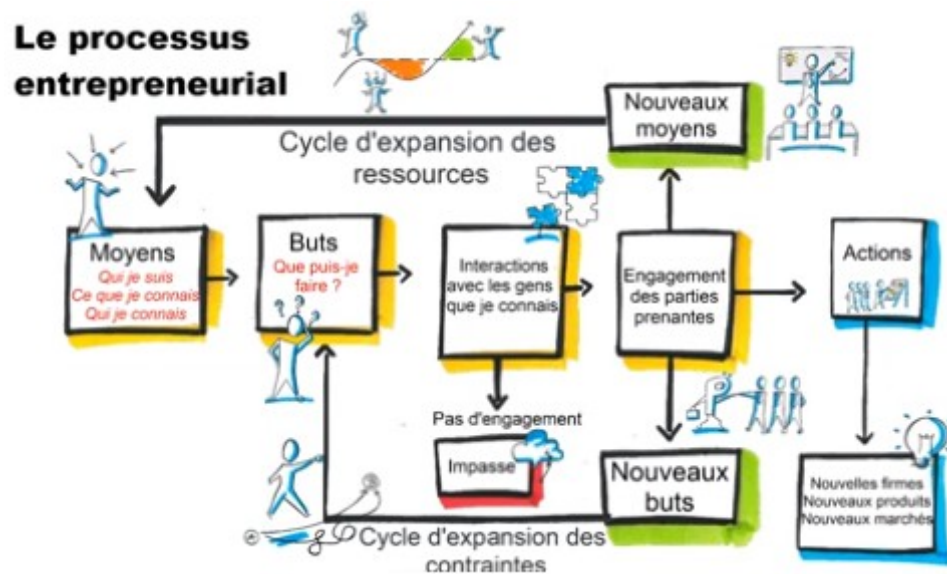


Schéma synthétique des éléments du processus entrepreneurial

Finalement, cette figure nous montre que **le point de départ n'est pas l'idée mais l'individu**.

De plus, elle met en lumière l'aspect social de l'entrepreneuriat. On voit bien en effet que **l'engagement des parties prenantes** est une étape cruciale pour la réussite d'une entreprise.



Rappel

Si on reprend depuis le début : le point de départ, **c'est l'entrepreneur**.

S'articule ensuite une démarche sociale pour aboutir (ou non) à un projet viable.

Sous forme d'équations, on obtient :

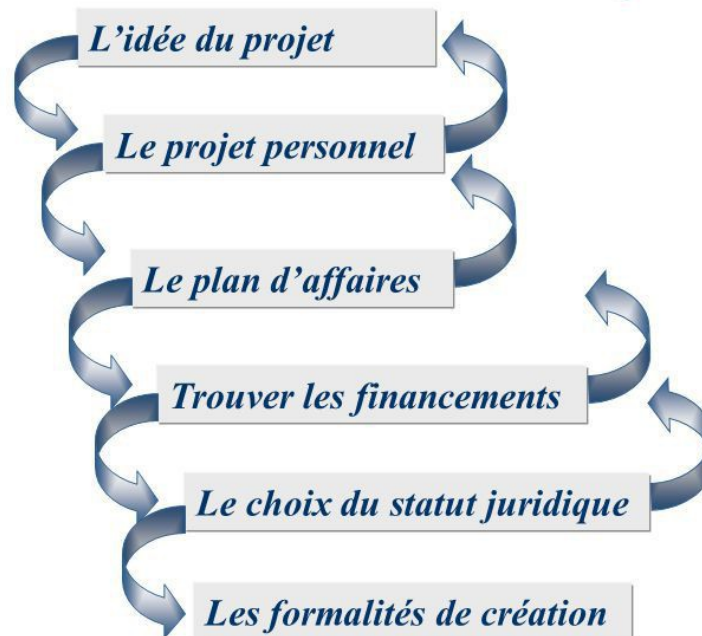
- une idée = un individu + un déclencheur
- une opportunité = une idée + une action
- un projet viable = une opportunité + une dynamique d'engagement

B. Description du processus entrepreneurial

De manière classique, l'entrepreneur est souvent perçu comme un **«surhomme»** : un individu hors normes avec une idée géniale. Cette idée va être développée dans la confidentialité et devenir une entreprise à succès, en suivant un parcours tracé avec des étapes clairement définies.

Ces étapes sont résumées dans la figure ci-dessous :

Le processus entrepreneurial



Les étapes du processus entrepreneurial

L'entrepreneuriat ainsi décrit est un **processus prédictif**. Le business plan est construit comme une projection précise du projet sur plusieurs années. Les entrepreneurs suivent un plan envisagé lorsque leur projet n'est qu'à l'état d'idée. Ils se contentent d'appliquer et d'optimiser les éléments présentés dans leur business plan.

Dans ce parcours, les entrepreneurs mûrissent leur projet de leur côté, vont le soumettre à une banque ou à un investisseur externe, puis se lancent directement sur le marché. L'action d'entreprendre dépend ainsi en grande partie de **l'argent que l'on est capable d'investir** sur son projet. Cependant, tout investissement est ici considéré comme une prise de risque importante.

Ce processus, très long, peut se résumer en 2 phases :

- la phase de l'idée ;
- la phase du projet.



Méthode : Phase de l'idée

La première phase est celle qui nous avons appelé la phase de l'idée, où, l'entrepreneur potentiel, ambitieux, rencontre une idée et construit sa vision du projet qu'il réalisera.

En effet c'est la phase qui conduit un individu (le créateur) à la réalisation (ou à l'avortement) d'un projet de création d'entreprise. L'acteur stratégique qu'est le

créateur s'informer / décidera / agira à l'aide de son intelligence stratégique, ou de son style cognitif.

Donc la personnalité du créateur reste tout aussi importante pour le déclenchement du processus.



Méthode : Phase projet

La deuxième phase commence par la décision irrévocable, ou du moins difficilement révoquant psychologiquement et financièrement, de créer l'entreprise. Pour cela l'entrepreneur va mener une suite d'activités notamment, la finalisation du plan d'affaire, les procédures juridiques obligatoires ... et termineront par le début de l'activité.

C. Comment raisonnent les experts entrepreneurs pour mener à bien ce processus ?



Image 4 Saras D. Sarasvathy

En 2001, la chercheuse *Saras Sarasvathy*⁴, maintenant professeure de management à l'Université de Virginie, décida de mener une étude auprès de plusieurs entrepreneurs à succès afin de comprendre comment ils raisonnent et agissent.

Selon des critères précis, elle identifia plus de 240 entrepreneurs américains et parvint à trouver une quarantaine de

volontaires pour participer à une entrevue où ils ont été soumis à une étude de cas. Après plusieurs heures d'écoute et d'analyse, Sarasvathy conclut que **ces entrepreneurs se fient à un raisonnement effectuel**.

Ceux-ci ne débutent pas avec des buts précis et un plan d'affaires, mais plutôt, ils évaluent constamment leurs forces et les ressources qui sont à leur disposition afin de déterminer les avenues possibles. Ils sont portés vers l'action et savent tirer le meilleur de leur réseau et de l'environnement changeant.

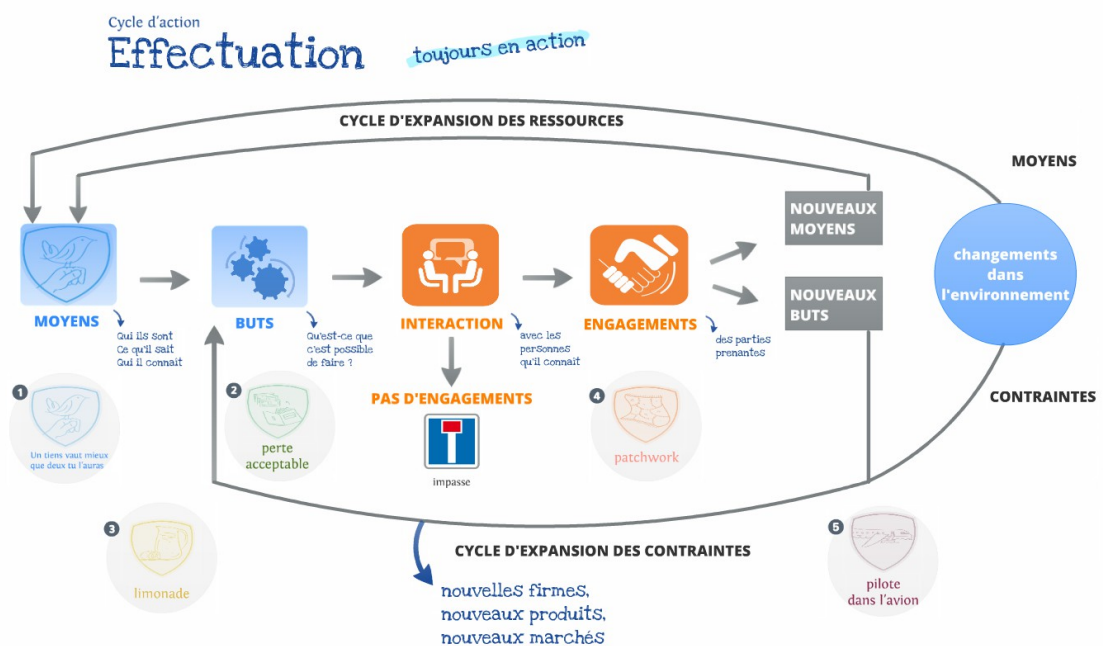
Démarche effectuale

La **démarche effectuale** est un processus entrepreneurial qui se situe à l'opposé de la démarche classique dans laquelle une entreprise fixe un but précis, détermine les moyens pour y arriver et choisit celui qui offrira le meilleur retour sur l'investissement. Pour parvenir à la décision d'aller de l'avant ou non avec un projet, les gestionnaires doivent notamment calculer les revenus anticipés, entre autres grâce à des données historiques ou à une étude de marché.

- **Mais quoi faire lorsque nous voulons créer un nouveau produit pour lequel il est impossible de prédire le marché?**
- **Comment tenir compte d'un environnement changeant?**
- **Comment s'assurer que le produit développé trouvera preneur?**

La **logique effectuale** permet de **résoudre les problèmes liés à l'incertitude** par une série de cinq principes indiqués sur la figure ci-dessous :

4 - <http://www.darden.virginia.edu/faculty-research/directory/saras-d-sarasvathy/>



Principe de l'effectuation



Méthode : 1 - Utiliser les moyens à sa disposition

Qui suis-je ? Qu'est-ce que je connais ? Qui je connais ?

Il ne faut pas attendre l'opportunité parfaite, mais plutôt, agir maintenant avec les moyens qu'on a entre les mains.

2 - Penser en termes de perte acceptable

Au lieu de baser une décision sur un retour attendu qu'il faut estimer, les entrepreneurs raisonnent en termes de perte acceptable. Il s'agit ici de déterminer ce qu'on est prêt à perdre dans le pire des cas (ex : être sans emploi pendant six mois pour travailler sur le projet). L'investissement peut s'avérer rentable, ou non, mais dans tous les cas, les risques sont connus d'avance.

3 - Le patchwork fou

Le principe du patchwork fou introduit une dimension sociale à l'entrepreneuriat.

L'idée, c'est que le projet se développe grâce à l'association d'acteurs, au fur et à mesure, comme un patchwork avec des morceaux de tissus. Ainsi l'engagement de parties prenantes comme des clients, des fournisseurs, des associés, des collaborateurs... apporte de nouvelles ressources et permet de faire progresser et évoluer l'idée de départ.

4 - Tirer des profits

Plusieurs surprises risquent de survenir en cours de route. Au lieu de faire des scénarios « quoi si », les experts entrepreneurs voient les « mauvaises » surprises comme des indices potentiels pour créer de nouveaux marchés.

Selon la logique effectuale, il est totalement acceptable de partir dans une direction

et de changer le cap suite à des observations ou suggestions d'un client.

Dans une démarche effectuale, l'entrepreneur doit donc se préparer à accueillir les surprises et à saisir les opportunités qui se présentent à lui. Si cela est nécessaire, l'entrepreneur peut alors adapter sa vision et sa stratégie. Cela demande de la souplesse et de la flexibilité.

5 - Transformer son environnement

Le dernier principe résume bien la philosophie de l'effectuation. Tel un pilote dans son avion, l'entrepreneur n'est pas un passager passif. Ainsi, il essaye d'agir sur son environnement et parfois le transforme d'ailleurs d'une manière importante. Aucune tendance n'est inévitable ; c'est l'entrepreneur qui tient les commandes.



Remarque

En somme, les recherches de Sarasvathy ont permis de démontrer que les experts entrepreneurs raisonnent selon une logique effectuale, laquelle se traduit en une démarche entrepreneuriale basée sur les moyens, la notion de perte acceptable et l'engagement de parties prenantes. Ces entrepreneurs ont toutefois montré une capacité d'adaptation en utilisant une approche plus classique pour faire grandir leur entreprise dans le temps.