

CE

Chap I

L'entrepreneuriat: une dynamique de création et d'exploitation d'une opportunité d'affaires par un ou plusieurs individus via la création de nouvelles organisations à des fins de création de valeurs.

- opportunité
- Individu
- Organisation
- création de valeur.

- L'entrepreneuriat est le levier primordial de croissance économique et le moteur d'accomplissement personnel.

• phénomène social et économique:

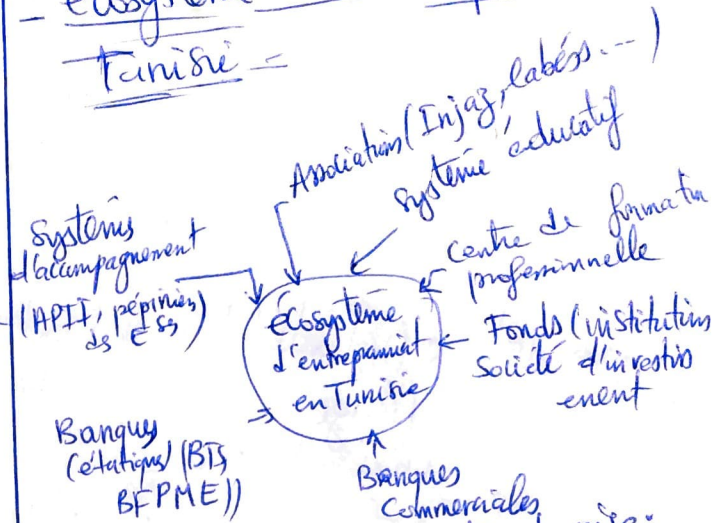
- création d'entreprise
- création d'emploi
- innovation et les opportunités innovantes.

- Pour développer l'entrepreneuriat, il faut instaurer et développer une culture entrepreneuriale qui constitue un atout précieux de développement des économies.

• Les valeurs de l'entrepreneuriat:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Confiance en soi - le leadership - L'esprit d'équipe. - La motivation - la solidarité - l'effort | <ul style="list-style-type: none"> - la créativité - Le sens de l'organisation |
|---|--|

- écosystème de l'entrepreneuriat en Tunisie -



Forme de création d'entreprise:

- Entreprendre pour son propre compte (créer une entreprise)
- Entreprendre pour le compte d'une entreprise (intraprendre)
- Entreprendre pour le compte de la société (action humanitaire, associatif)

④ Les étapes de la création d'entreprise

Enquête d'idée → validation de votre idée → Configuration de votre projet → Financement.

sur le plan financier:

- commerciale
- technique
- juridique
- RH

- Création d'entreprise (Entrepreneur)

- un entrepreneur est une personne imaginative caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts.

Les motivations: (volonté) désir, indépendance, passion / , challenge, recherche du pouvoir, Flexibilité.

• Les compétences entrepreneuriales

• techniques

(Savoir faire)
(Savoir dire)
(Savoir réagir)

• Comportementales

(Confiance en soi)
(Leadership)
(Motivation)
(Communication)

• pensée de la création

(Curiosité)
(Imagination)

- Entrepreneurat en Tunisie

En Tunisie sur une population active de 3,5 millions d'habitants, seulement 500 personnes sont des auto-entrepreneurs.

⊗ problèmes socio-économiques:

- Stagnation de la croissance économique

S'est manifesté par une stabilité de PIB (produit intérieur brut) à cause du manque du modèle économique durable

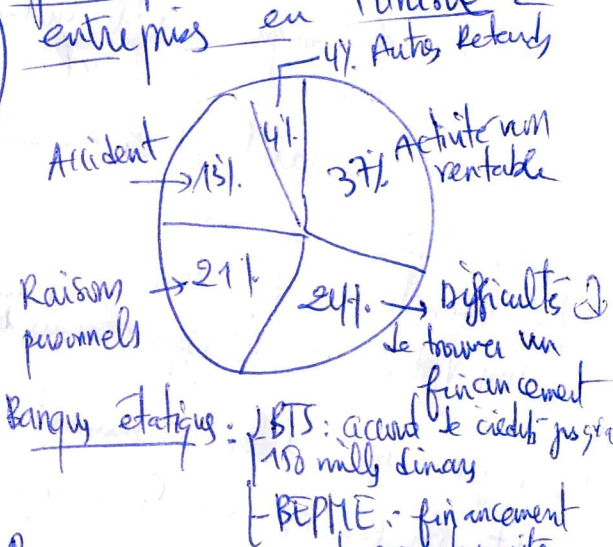
- Inégalité régionale profonde entre les gouvernements gouvernorats côtiers et les gouvernorats de

l'intérieur du pays.

- Contexte Social déstabilisant explique par la manifestation syndicales.

- Chômage des jeunes: a bouleversé l'ancien régime politique 2011 et persiste les fléaux qui touche la population tunisienne en général celle du régime Nord-Ouest.

- principales causes des échecs des entreprises en Tunisie



Banque étatique: - BTS: accord de crédits jusqu'à 150 milly dinars
- BEPME: financement de grands projets

⊗ Les mesures possibles pour renforcer l'entrepreneuriat:

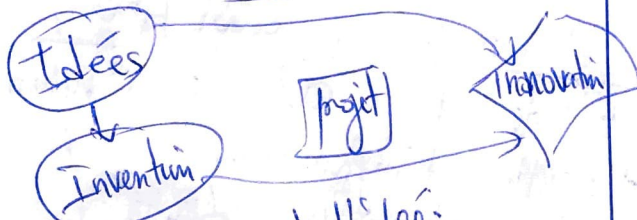
- Stratégie nationale de renforcement des compétences entrepreneuriales
- Mise en dispositif d'un environnement entrepreneurial.
- Alignement aux nouveaux modes d'entrepreneuriat porteurs et modernes.

Chap II

l'idée du PROJET

• Une idée est le fondement de la création d'entreprise, c'est le point de départ de toute initiative d'ES, sur laquelle on peut déboucher sur une innovation.

Relation entre les concepts de l'idée



Les sources de l'idée:

- Innovation technique: Sont issues de la recherche scientifique ou technologique (laboratoire / Centre de recherche ...)

- L'idée par observation: peut faire émerger une idée de création qui peut s'avérer fructueuse, il faut avoir l'esprit critique, la curiosité intellectuelle, l'observation de la vie économique // quotidienne

- Idée ts autres:
 } - recherche d'une patente
 } - Achat de brevet ou licence
 } - Envisagement d'une franchise

- Méthode de génération d'idées

- le brainstorming: se fonde sur le fait que la créativité peut être stimulée par la rencontre avec autrui et le choc ts + idées.

- De l'idée à l'opportunité d'affaire: identifier une idée, et la transformer en opportunité d'affaire et l'évaluer est une tâche très délicate

- L'adéquation homme / Projet =

l'idée initiale peut être déconstruite et reconstruite dans une démarche créative.

Cette adéquation se base sur une démarche d'autodiagnostic des étapes suivants:

- la connaissance de soi en tant qu'un individu
- connaissance de soi en tant que entrepreneur potentiel
- connaissance intime de projet

Chap III

(1)

④ Faisabilité commerciale:

- Etude de marché: occupe une place dans l'élaboration du projet.
- l'étude du marché passe par:
 - une connaissance approfondie du marché
 - Test du simple produit/marché
 - Définition d'une stratégie de développement.
 - Détermination de la politique commerciale.

1) Connaissance approfondie du marché:

caractériser de la façon la plus précise les grands traits du marché en termes d'importance, de tendance et d'évolution. Cet environnement général de marché fait référence aux facteurs politiques, économiques, technologiques et sociaux.

Dimensionnement du marché (FCS, règles de jeu, stratégie d'influence)

④ Caractéristique de la clientèle deux analyses:

- Analyse qualitative
- Analyse quantitative.

- Chap 1: l'outil, chap 2: idée de projet, valeur constitution de startup
- chap 3: finance initiale, faisabilité commerciale, plan de financement

④ Analyse quantitative

- Qui est le client? (entreprise, association, famille, individus)
- Pourquoi il achète? (motivation d'achat)
- Comment? (processus d'achat)
- Quand? (périodes)
- Où? (lieu d'achat)
- A combien? (coût / prix)

Etude de la clientèle cibles:

- 1) Besoin d'information
- 2) Sources d'information
- 3) Choisir la méthodologie
- 4) Instruments de collecte de données
- 5) plan d'échantillonnage.
- 6) Méthodes d'enquête
- 7) Collecte des info
- 8) Interprétation & Résultats

④ Analyse Quantitative:

donner une précision annuelle du chiffre d'affaire et de la part du marché en fonction du volume d'activité prévisible

$$CA = \text{quantité de vente potentielle de produit} * \text{prix moyen}$$

Suite chap III

→ concurrence: directe ou indirecte

il faut avoir un regard discriminant: repère les dangereux, les forts, les faibles, les meilleurs. et essayer de comprendre pourquoi ils ont réussi.

②) Test du angle produit/marché

produit: définition du produit qui satisfait les besoins des clients et s'impose par rapport à la concurrence.

3) Stratégie de développement:

présenter les FCS du projet (technologie, capacités commerciales, maîtrise des coûts).
- stratégie de domination par les coûts
- " " différenciation
- " " concentration

4) politique commerciale:

- le produit = quel produit allez-vous proposer aux clients?
- prix: à quel prix?
- distribution = comment vendre?
- communication = comment?



(2) chap III (Faisabilité technique)

consiste à effectuer un certain nombre de démarches de nature technique qui permettent de démarrer l'activité dans les meilleures conditions possibles.

- Déf du produit ou service
l'entrepreneur doit développer l'idée initiale et la raffiner pour aboutir à un produit ou à un service final.

- processus de production =
- activité en amont: (matières premières, équipements, stockage)
- production = (emballage, assemblage, fourniture)

- les besoins en moyen de production =
matériel/machines, équipements

- Implémentation et besoins en bâtiments

- Suite (ERH) Personnes humaines
- Les besoins en RH:
 - Description de tâches / Intitulé, Niveau, Responsabilité, Liens, Moyens, profil)
 - recrutement, - formation

⑧ Etude Financière:

Prévisions financières: La démarche de l'étude financière à ce niveau se décompose de 4 étapes:

1) Les capitaux nécessaires pour lancer le projet = permet - évaluer les besoins durables de financement

2) recenser les ressources financières l'activité prévisionnelle pour couvrir les charges (moyens humains matériels, financiers):

c'est le compte de résultat prévisionnel qui permet de prévoir les charges et les produits.

3) recette encasés par l'ESE budget de trésorerie qui permet de mettre en évidence l'équilibre et le déséquilibre entre encaissement et décaissement

4) Solidarité financière:

- le plan financier initial permet de savoir à combien se chiffre le projet et recherche de meilleure solution plan de financement:

Besoins durables	Ressources durables
- Frais d'établissement	- Capital Social
- Investissement HT	- Subvention in pps
- Besoin en fonds de roulement	- Emprunts

- le recensement de besoins durables
- Frais de l'établissement: les premiers frais pour constituer une ESE, ils font partie des dépenses engagées au bénéfice

- Frais d'étude, - Frais de constitution
- Frais de première publicité

- Le investissement: la constitution de l'outil de production, de l'équipement de l'ESE.

- Besoin en fonds de roulement BFR est une somme d'argent nécessaire pour financer le cycle d'exploitation de l'ESE.