



Economie créative

Exercices

Exercice 1 : Etude de cas

Quand on parle d'entrepreneur, on pense souvent à des innovateurs, des créateurs qui ont un sens très aiguisé de la créativité : ils trouvent les bonnes idées au bon moment et les transforment en succès. Prenons deux personnages :

- 1) Marc, jeune informaticien, décide de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Il monte une société de dépannage informatique qui a pour mission d'assister les entreprises dans leur maintenance informatique.
- 2) Marie, amie à Marc, passionnée de mode et très engagée d'un point de vue humanitaire, rêve depuis longtemps de lancer sa propre marque. Elle se lance alors dans l'aventure avec un concept très apprécié actuellement : elle crée une marque de chaussure pour femme avec pour mission d'aider des enfants en Asie. Le concept : une paire de chaussures achetée = une paire offerte à des enfants en Asie.

Nous avons deux jeunes entrepreneurs qui se lancent dans l'aventure. Ils possèdent tous les deux le statut et sont tous les deux à leur compte, mais voilà, il y a une grande différence.

Laquelle ?

Exercice 2 :

Avoir **le statut d'entrepreneur** et avoir **l'esprit entrepreneur** sont deux choses différentes.

Or les entrepreneurs créatifs ne sont pas des freelancers. Les entrepreneurs créatifs pensent en terme d'opportunités, de génération de résultats et de profits. Cela les pousse à créer des systèmes et des business models qui génèrent du sens, de la valeur et du temps pour leurs prochaines idées. C'est ce que fait Marie. Marie crée son image, sa marque, donne du sens à ses actions et encourage les profits pour une bonne cause.

Marie vend du sens et des produits, Marc vend son temps et ses compétences.

Quelques mois après, les affaires vont de bon train pour nos deux entrepreneurs. Marc a trouvé de très bons clients pour lesquels il obtient des contrats à long terme et Marie voit son entreprise de vente décoller.

Tous les deux font preuve de créativité, Marc a le don de résoudre les problèmes informatiques les plus complexes et proposer des solutions qui fonctionnent. Marie organise des campagnes marketing innovantes, trouve des ambassadeurs et commence à faire connaître sa marque grâce à un plan marketing très efficace. Les deux sont créatifs, les deux sont entrepreneurs, mais seule Marie est réellement ce qu'on peut appeler une 'entrepreneure créative'.

Marie possède un très grand sens de la réflexion créative, elle suit ses idées et les mets en place. Tout le monde l'aime pour une raison : elle traite tous ceux avec qui elle travaille, comme de vrais collaborateurs et comme des alliés. Sa créativité n'est pas seulement limitée à la sphère artistique, sa vie entrepreneuriale lui permet d'ouvrir de nouvelles opportunités et transformer ses rêves en réalité.

Les entrepreneurs créatifs créent, en plus de leur offre, une **valeur intangible**, comme leur marque, leur réputation, leurs réseaux et leur façon de penser. Ils savent projeter une image et créer leur marque personnelle. Ils utilisent habilement les propriétés intellectuelles, les copyrights, les trade-marks et licences pour exploiter au maximum le potentiel de leurs idées.

Exemples :

- Apple donne du sens à ses produits, la marque vise l'innovation et la simplicité.
- 37Signals offre une nouvelle façon d'aborder le travail via la simplicité et la collaboration.
- Zappos qui focalise sur une expérience client unique autour de sa culture et de ses valeurs.
- Amazon propose un très grand catalogue avec des suggestions adaptées aux goûts des clients.

Marie aurait très bien pu faire comme Marc, elle aurait pu travailler pour de grandes marques, mais elle n'aurait pas suivi ses rêves, ni sa vision.

Un vrai entrepreneur créatif est quelqu'un qui suit sa vision et qui créer une offre à laquelle il donne du sens, de la valeur. L'entrepreneur créatif doit savoir associer trois compétences :

- **Créativité** : générer des nouvelles idées, les évaluer efficacement et les mettre en œuvre sous forme de produit ou service.
- **Collaboration** : connecter et travailler avec des partenaires, clients et autres acteurs de son réseau.
- **Entrepreneuriat** : identifier les opportunités du marché et utiliser des compétences en business pour transformer des idées en produits puis en profits.

1. Complétez le tableau ci-dessous avec les caractéristiques appropriées

Statut d'entrepreneur	Esprit entrepreneur

2. Pour quelles raisons considère-t-on que Marie a le profil idéal pour l'entrepreneuriat ?

.....

3. Selon les exemples donnés ci-dessous, sur quoi mise-t-on pour instaurer une culture d'entreprise créative ?

Entreprise	Valeurs
Apple	
37Signals	
Zappos	
Amazon	

4. Quels sont les avantages assurés par les compétences clés des entrepreneurs créatifs ?

Créativité →

Collaboration →

Entrepreneuriat →