



Programme d'Innovation Entrepreneuriale

COURS 4 : Pourquoi “ENTREPRENDRE”?

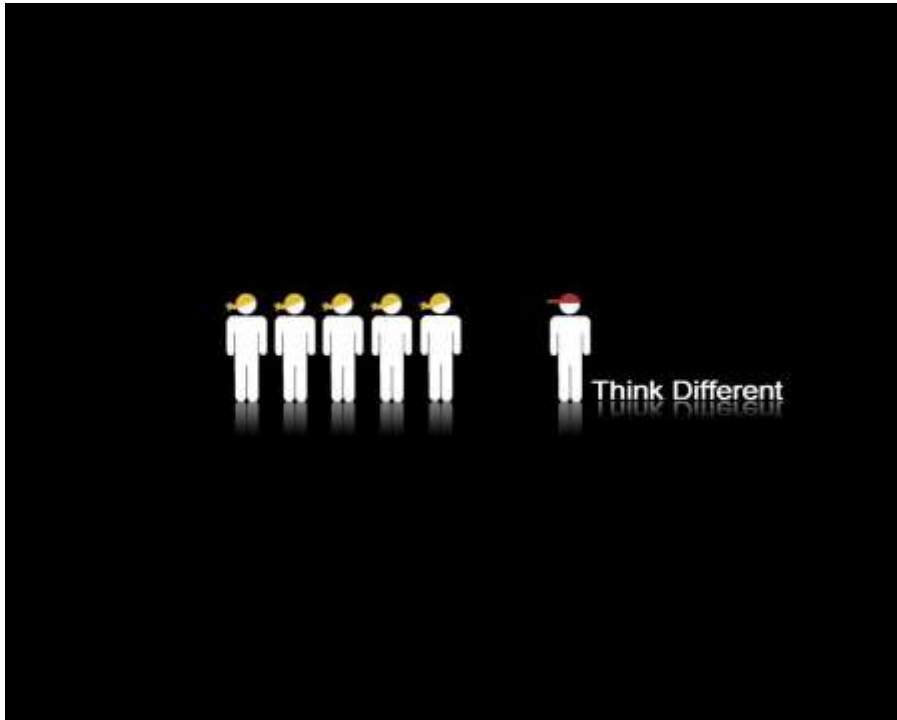


Objectifs de la séance

IDENTIFIER LES RAISONS D'ENTREPRENDRE
Penser comme un entrepreneur

OBJECTIFS

Une séance pour penser comme un entrepreneur à succès



- Durant cette séance, nous allons vous inviter à
 - être créatif, à poser un regard nouveau sur l'entrepreneuriat
 - être positif
- Penser comme un entrepreneur à succès
- Soyez généreux : si quelqu'un parle à voix basse, demandez lui de parler plus fort pour l'aider à s'améliorer

SOMMAIRE

03



**Pourquoi entreprendre
d'après vous ?**

Pourquoi entreprendre ?

POURQUOI ENTREPRENDRE ?

- **Quand on pose la question aux futurs entrepreneurs, on entend souvent les raisons suivantes :**



Pourquoi entreprendre ?

Top 8 des raisons pour entreprendre

Les réponses les plus communes sont :

- Devenir riche, gagner plus d'argent
- Parce que j'ai une bonne idée
- Devenir LE patron : donner des ordres
- Ne plus avoir de patron : ne pas recevoir des ordres
- Être libre : je fais ce que je veux, quand je veux, sans jamais rendre compte à personne
- Gérer librement mon temps : je viens quand je veux
- Parce que j'ai une passion
- PARce que c'est prestigieux, c'est mieux d'être entrepreneur,



Pourquoi entreprendre ?

POURQUOI ENTREPRENDRE ?

- **Voyons voir quelles sont les raisons pour lesquelles les grands entrepreneurs à succès se sont lancés**



SOMMAIRE

04



**Pourquoi entreprendre
d'après les grands
entrepreneurs ?**

VOTRE MISSION

Dans la peau de l'entrepreneur

- **Entrepreneurs Stagiaires, il est temps de se mettre dans la peau d'un grand entrepreneur**
- **Pour le reste de la séance, nous vous invitons à réfléchir comme un entrepreneur qui a su faire la différence dans le monde**



CROIRE

Pour réussir, Il faut réfléchir comme les grands entrepreneurs

- Si vous voulez entreprendre et réussir, apprenez à penser comme un grand entrepreneur
- Un grand entrepreneur, ne réfléchit pas comme la plupart des personnes. En vérité, ils ont souvent des raisonnements opposés aux nôtres. Nous devons donc apprendre à penser différemment

CROIRE

A votre avis, que se dit l'entrepreneur à succès ?



1- Je veux entreprendre pour
gagner de l'argent.



2- Je veux entreprendre pour
résoudre un problème pour
simplifier la vie de mes clients
et donc gagner de l'argent

CROIRE

Que dit cet entrepreneur ?



Breaking the rules and challenging convention is in the DNA of every successful entrepreneur. Doing things differently and solving problems with new, innovative and fresh approaches are the very reason many start-ups are able to compete and sometimes outpace the established market leaders.

— Richard Branson —

AZ QUOTES

“Faire les choses différemment et résoudre les problèmes avec une nouvelle approche innovante, sont les raisons qui permettent à des startups de faire la compétition aux plus grandes entreprises dans le monde”

RICHARD BRANSON

CROIRE

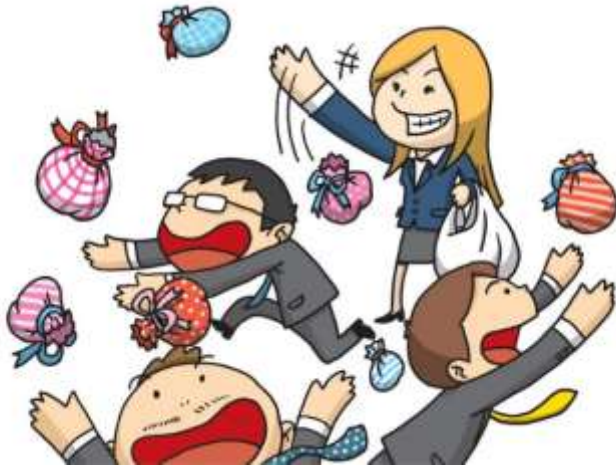
Qu'est ce qu'un problème ?

Un problème entrepreneurial c'est un problème que rencontre un client. Il a un besoin, il a un manque.

Exemple : je ne trouve pas de moyen de transport à la sortie de l'école s'appelle un problème entrepreneurial

CROIRE

Les raisons pour lesquelles ils ont entrepris



La plupart des personnes :
“Nous voulons entreprendre
pour être riche, connu, libre,
... ”



EUX ont entrepris pour résoudre
un problème et sont vraiment
devenus riches ...

CROIRE

Pour réussir, Il faut réfléchir comme les grands entrepreneurs

Riches, connus, libres .. sont la conséquence et non le point de départ

Il est temps de changer nos façons de penser

SOMMAIRE

05



Et au Maroc ?

Pourquoi entreprendre ?

Une maman entrepreneur

- Une maman a un enfant qui déjeune à l'école. Pour transporter son repas, elle ne trouve pas de jolies boîtes bien compartimentées pour ranger le repas.
- Elle essaye partout d'acheter des boîtes personnalisées et pratiques mais n'en trouvent pas !
- Elle se demande alors s'il n'y a pas une opportunité et décide de concevoir une boîte. Sans le savoir, elle est entrain de se préparer à lancer **Citron**
- Découvrez son histoire



Pourquoi entreprendre ?

Des sacs élégants pour ordinateurs

- Cet entrepreneur ne trouve pas de sacs élégants pour protéger son ordinateur.
- Il cherche et ne trouve rien qui répond à son besoin.
- Il se rend compte qu'il n'est pas tout seul à avoir ce besoin
- Il y a donc une opportunité business à explorer ... c'est ainsi qu'il lance MIRATTI



Pourquoi entreprendre ?

Un site web pour les artisans

- Ces entrepreneurs se rendent compte qu'il y a plusieurs problèmes
 - les artisans marocains fabriquent des produits de belles qualités. Ces artisans sont talentueux mais ne gagnent pas d'argent en raison de la multitude d'intermédiaires
 - les étrangers sont prêts à payer chers des produits d'artisanat marocains, faits main
- Ils décident alors de créer une entreprise sociale : ANOU

EXERCICE A FAIRE : RECHERCHE SUR ANOU



Pourquoi entreprendre ?

Des chaussures confortables marocaines et engagées

- Cette entrepreneur recherche des chaussures confortables avec une touche marocaine mais elle n'en trouve pas
- Elle se rend compte que beaucoup d'autres personnes aimeraient avoir des chaussures avec une touche marocaine
- c'est le début de AMAZ

Fadela constate que des jeunes filles dans les zones rurales n'ont pas accès à l'école.

C'est pour elle un grave problème. Sa solution : Elle décide alors qu'une partie de ces revenus sera reversés à une association pour soutenir la scolarisation des jeunes filles.



SOMMAIRE

6



**Comment alors trouver
un problème ?**

Pourquoi entreprendre ?

Quels problèmes veut résoudre l'entrepreneur

L'entrepreneur cherche à résoudre un problème majeur

1. Soit **il a un problème qui le dérange** et **il cherche activement une solution** à ce problème. Il ne trouve pas de solution, alors **il va chercher à concevoir une première solution simple**
1. Soit il constate que plusieurs personnes rencontrent un problème dans leur quotidien, qu'elles cherchent une solution et qu'il peut les aider en leur offrant **une solution simple**

Nous allons maintenant expliquer ces deux éléments

Pourquoi entreprendre ?

1- Résoudre son problème/ besoin

L'entrepreneur dans son quotidien constate qu'il y a un problème / un manque sur un sujet

Exemple :

- je ne trouve pas de boutiques de vêtements personnalisés dans ma ville
- je ne trouve pas de sac élégant pour transporter et protéger mon ordinateur
- je ne trouve pas de moyens de transport à la sortie de l'école pour rentrer à la maison
- je ne trouve pas de médecins spécialisés dans une certaine maladie
- Je ne trouve pas de personnes pour garder mes enfants à la sortie de l'école
- je ne trouve pas d'autres entrepreneurs passionnés comme moi par l'entrepreneuriat
- je ne trouve pas de terrains de sport dans ma ville
-

Pourquoi entreprendre ?

1- Résoudre son problème/ besoin

Comme je ne trouve pas quelque chose qui est vraiment important pour moi, je vais me poser la question : **Que puis je faire pour régler ce problème ? ce manque ?**

Il y a 2 attitudes possible

- soit je ne vais rien faire (et je vais critiquer le système)
- soit je peux me demander ce que je peux faire pour résoudre ce problème pour moi en pensant à une solution. Et c'est peut être alors le tout début d'une opportunité business

Pourquoi entreprendre ?

1 Résoudre son problème

BRAVO : vous venez de lister des besoins potentiellement transformables en idée business !

L'étape 2, consiste ensuite à savoir si je suis le seul à avoir ce problème

Pourquoi entreprendre ?

2- Résoudre le problème de futurs clients

L'entrepreneur dans son quotidien constate qu'un groupe de personnes rencontrent un problème / un manque sur un sujet

Exemple :

- beaucoup de personnes ne trouvent pas de boutiques de vêtements personnalisés dans ma ville et recherchent une solution et sont prêtes à mettre de l'argent
- beaucoup de personnes ne trouvent pas de sac élégant pour transporter et protéger leur ordinateur et recherchent une solution et sont prêtes à mettre de l'argent
- beaucoup de personnes ne trouvent pas de moyens de transport à la sortie de l'école pour rentrer à la maison et sont prêtes à payer pour une solution
- beaucoup de jeunes voudraient avoir accès à des terrains de sport
-

Pourquoi entreprendre ?

2- Résoudre le problème de futurs clients

Il va alors se poser des questions : **que puis-je proposer comme solution pour répondre à ce besoin ? quelles sont les solutions possibles pour répondre à ce problème ?**

Démarre alors une phase majeure dans l'entrepreneuriat que l'on va explorer au troisième trimestre : la phase de la **recherche du bon problème et de la meilleure solution**

Pourquoi entreprendre ?

En synthèse

L'entrepreneur cherche à résoudre un problème majeur

1. Soit il a un problème qui le dérange dans son quotidien et il cherche activement une solution à ce problème. Il ne trouve pas de solution existante (produit/service), alors il va penser à la créer
 - a. Il doit alors trouver d'autres personnes qui vivent le même problème et qui sont intéressés par la solution qu'il propose
1. Soit il constate que plusieurs personnes rencontrent un problème dans leur quotidien, qu'elles cherchent une solution et qu'il peut les aider en leur offrant un produit/ service
 - b. Ici, la personne ne rencontre pas nécessairement le problème
 - c. En revanche, elle peut proposer une solution à ce problème

Nous allons maintenant expliquer ces deux éléments

0 SOMMAIRE

7



**Trouvons ensemble des
problèmes à résoudre**

Pourquoi entreprendre ?

Les types de problèmes à résoudre

- Problèmes dans l'éducation
- problèmes dans la santé
- Problèmes dans les transports
- Problème d'accès à l'emploi
- Problème d'accès à l'eau potable
- Problème de mode
- Problème dans les loisirs
- problème : je ne trouve pas des gens passionnés par le jardinage
- Problème de pollution
- ...



EXERCICE

Travail en Groupe puis restitution : 30 min



**Quels problèmes rencontrez vous dans le quotidien ?
Ce problème est il important pour vous ?
Que faites vous pour le résoudre ?**

SOMMAIRE

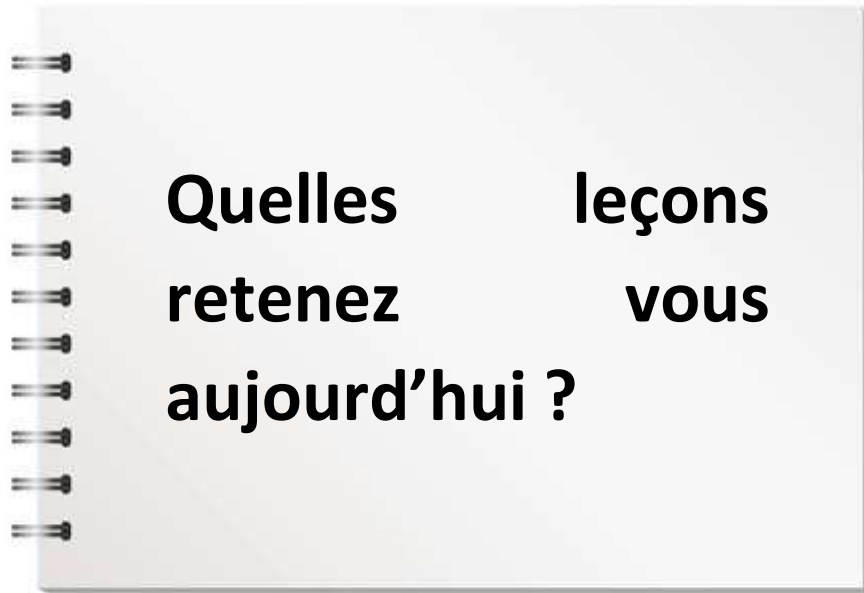
08



Apprentissages de la semaine

LECONS APPRISES

PARTAGEONS LES LECONS APPRISES



- Les grands entrepreneurs qui ont réussi et que nous admirons ne réfléchissent pas comme tout le monde.
- Devenir riche et connu est une conséquence d'un chemin entrepreneurial et non l'objectif ultime
- Prenez l'habitude de penser comme un entrepreneur : dès que vous détectez des problèmes, demandez vous comment vous pourriez les résoudre

0 SOMMAIRE

9



Prochaine séance

PROCHAINE SEANCE

SYNTHESES ET APPRENTISSAGES

Prochaine séance : SYNTHESE ET APPRENTISSAGES

TRAVAUX PRATIQUES

A FAIRE POUR LA PROCHAINE SÉANCE

Vous travaillerez en groupe sur 2 questions

IMPORTANT : TRAVAILLEZ DANS LA LANGUE DE VOTRE CHOIX

TRAVAIL 1 : Travail en groupe

Synthèse : qu'avez vous appris sur ces 4 premières séances ? Comment votre vision sur l'entrepreneuriat/ les entrepreneurs a évolué ? Comment cela vous a changé ?

Concevez en groupe un support que vous présenterez en 5 minutes (Vidéo, Présentation Power Point, Collage Photo, Pièce de théâtre, Jeux ...)

TRAVAIL 2 : Travail en groupe

Choisissez un problème que vous rencontrez dans votre quotidien au sein de votre établissement. Pour chaque problème, essayez d'identifier 4-5 solutions différentes que vous pouvez proposer pour résoudre ce problème. Quelque chose de simple que vous pouvez faire avant la prochaine séance

Présentez nous en 5 minutes en groupe, le problème, les solutions et les actions que vous pouvez démarrer