
CLE

COMPRENDRE L'ENTREPRISE

Programme de formation à
l'entrepreneuriat
destiné à l'enseignement professionnel,
secondaire et supérieur

MODULE 4

Comment devient-on entrepreneur ?

Auteurs:

Professeur Robert Nelson
Dr. George Manu
John Thiongo
Klaus Haftendorn

Bureau International du Travail, Genève
Centre International de Formation de l'OIT, Turin

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à l'adresse suivante: Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubdroit@ilo.org. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Visitez le site www.ifrro.org afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

Nelson, Robert; Manu, George; Thiongo, John; Haftendorn, Klaus

CLE : comprendre l'entreprise : programme de formation à l'entrepreneuriat destiné à l'enseignement professionnel, secondaire et supérieur / Robert Nelson, George Manu, John Thiongo, Klaus Haftendorn ; Bureau international du Travail, Centre International de Formation de l'OIT. - Genève: BIT, 2014

ISBN: 9789222287772; 9789222287789 (web pdf); 9789222287796 (CD-ROM)

International Labour Office; International Training Centre of the ILO

formation modulaire / formation professionnelle / petite entreprise / esprit d'entreprise / travail indépendant

06.08

Données de catalogage du BIT

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications et les produits électroniques du Bureau international du Travail peuvent être obtenus dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubvente@ilo.org.

Visitez notre site Web: www.ilo.org/publns.

Avant-propos de l'édition 2011

Le programme Comprendre l'entreprise (CLE) a été initialement créé en 1996 par Pr. Robert Nelson de l'Université de l'Illinois (Etats-Unis), Dr. George Manu, chargé de programmes au Centre International de Formation de l'OIT (CIF OIT) et M. John Thiongo, consultant kenyan. Le programme de formation CLE tire ses origines d'un projet mis en œuvre par le BIT au Kenya et qui a introduit l'éducation entrepreneuriale dans le système de formation et d'éducation professionnelle de ce pays.

Au cours des 15 dernières années, une vingtaine de pays ont introduit CLE dans leurs systèmes d'éducation nationale et programmes de formation professionnelle. L'expérience de l'utilisation du programme CLE et la demande croissante de son introduction et son adaptation par d'autres pays, ont conduit à la constitution d'une équipe globale de coordination de CLE au sein de l'OIT, et à la décision de réviser régulièrement CLE de sorte qu'il corresponde mieux aux besoins des programmes d'éducation dans un monde qui connaît une mutation rapide et se globalise sans cesse.

De nouvelles éditions de CLE furent produites et publiées par le CIF OIT en 2000, 2002, 2004, 2005, 2007 et en 2008. Cette édition vise à intégrer davantage les questions de genre, l'inclusion des personnes avec handicap et la sensibilisation aux enjeux environnementaux afin de permettre à CLE de contribuer au développement durable et favoriser l'inclusion des populations marginalisées.

Professeur Robert Nelson a été le principal auteur de toutes les révisions des éditions de CLE depuis 2004 et également celle de l'édition de 2011.

Pour la réalisation de cette édition, les remerciements s'adressent particulièrement à :

- M. M. Klaus Haftendorn, ancien coordonnateur global de CLE à l'OIT et M. Peter Tomlinson, chargé de programmes au CIF de l'OIT qui ont fourni le matériel supplémentaire pour cette édition ainsi que certaines études de cas ;
- Mme Linda Deelen, Mme Annemarie Reerink et Mme Neilen Haspels du bureau régional de l'OIT pour l'Asie à Bangkok pour l'analyse des aspects genre ;
- Mme Barbara Murray et Mme Debra Perry du Bureau International du Travail à Genève pour l'intégration et la révision des aspects liés à la prise en compte des personnes avec handicap ;
- M. Marek Hardorff du Bureau International du Travail à Genève qui a fourni des nouveaux outils traitant des problèmes environnementaux ;
- L'équipe actuelle de coordination globale de CLE composée de Mme Joni Simpson, Mme Virginia Rose Losada, Mme Charleine Mbuyi-Lusamba, Mme Ludmila Azo, Mme Gulmira Asanbaeva et M. Guillaume Baillargeon du Bureau International du Travail à Genève ainsi que de M. Peter Tomlinson du CIF OIT à Turin, Italie pour avoir révisé et relu cette édition ;
- Mme Karima Ghazouani, M. Moha Arouch et M. Fattehallah Ghadi, référents CLE et professeurs d'universités au Maroc, qui ont contribué aux travaux d'adaptation des modules CLE au contexte marocain ;
- Le Ministère des Affaires Etrangères, Commerce et Développement Canada (MAECD) pour son appui dans les travaux de traduction en langue française et d'adaptation au contexte marocain dans le cadre du projet « Jeunes au Travail » mis en œuvre au Maroc.

Des informations supplémentaires sur CLE peuvent être trouvées sur :

www.knowaboutbusiness.org

MODULE 4

Comment devient-on entrepreneur ?

Objectif du module

- Faire comprendre quelles sont les principales compétences et les facteurs qui déterminent la réussite en matière de création et de gestion d'une petite entreprise.

Thèmes traités :

	Page
1. L'importance de l'entrepreneuriat dans la société	2
2. L'auto emploi et l'entrepreneuriat.....	16
3. Les petites entreprises	26
4. Les principaux facteurs de réussite lors de la création d'une petite entreprise	36
5. La décision de devenir entrepreneur	43

I THEME 1 : L'importance de l'entrepreneuriat dans la société

II DUREE CONSEILLEE :

- 3 heures

III OBJECTIF :

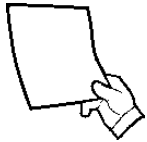
- A la fin de cette séance, les participants auront compris que lorsqu'un pays adopte une approche économique et sociale reconnaissant les avantages de l'entrepreneuriat ainsi qu'une culture entrepreneuriale, cela permet aux individus et à la société en général de progresser plus rapidement.

IV JUSTIFICATION :

- En faisant preuve d'esprit d'entreprise pour concevoir et développer leurs activités, les individus et la société feront des progrès plus rapides vers une vie meilleure, car l'entrepreneuriat est le moteur du développement économique. Tous les hommes et les femmes peuvent apprendre à être des personnes entreprenantes dans leur vie personnelle et familiale, au sein de la communauté, ainsi que dans leur travail et leurs propres entreprises.

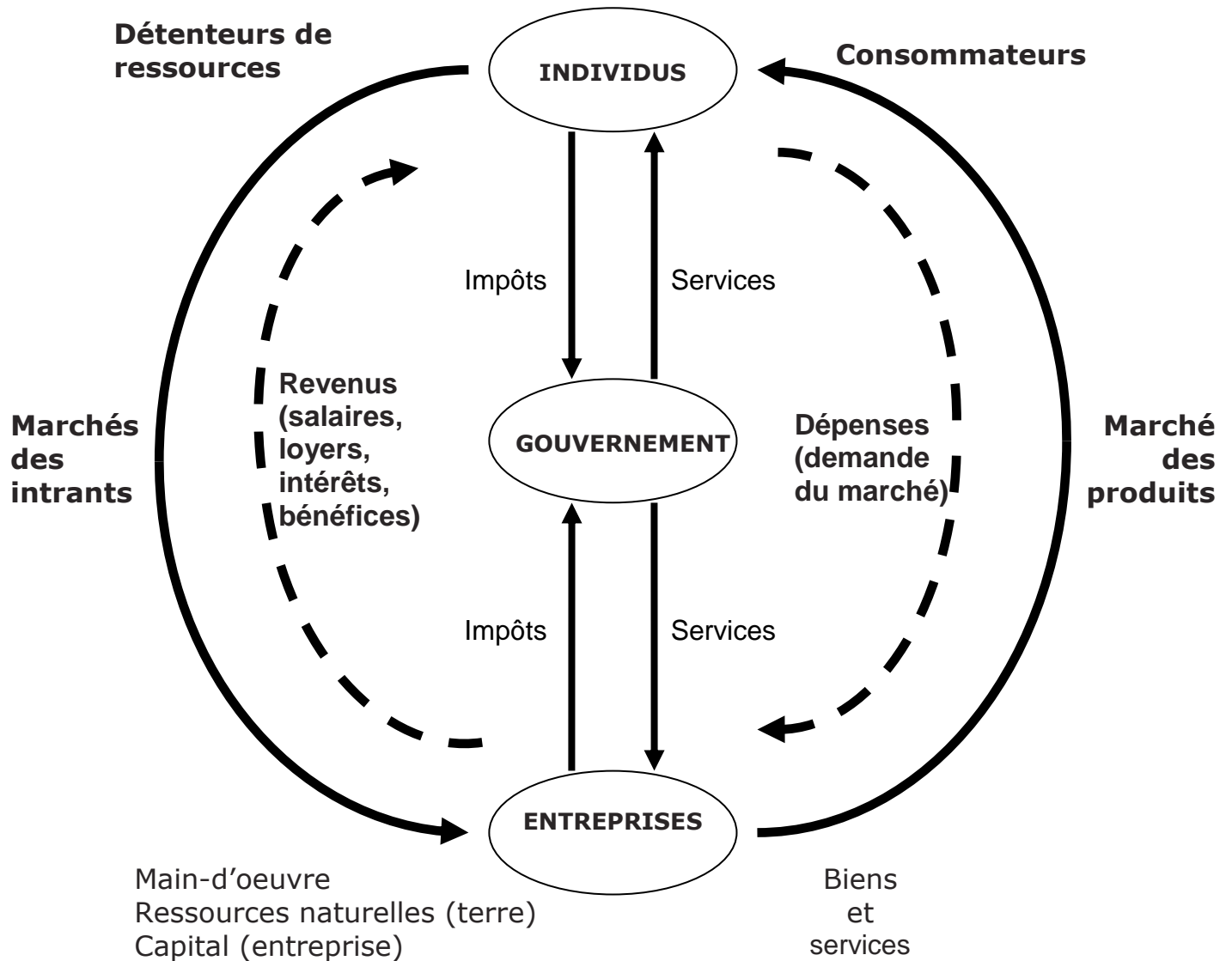
V ACTIVITES :

1. Demander aux participants d'examiner les diagrammes des NOTES DE LECTURE 1a et 1b. Présenter sous forme de transparent, ou bien dessiner au tableau, et discuter du rôle des principaux acteurs économiques.
2. Demander aux participants de lire et de discuter de la NOTE DE LECTURE 2. Utiliser les diagrammes des NOTES DE LECTURE 1a et 1b comme référence.
3. Demander aux participants de lire et de discuter la NOTE DE LECTURE 3.
4. Sur la base des points figurant dans les TRANSPARENTS 1, 2 et 3, leur demander de discuter des caractéristiques d'une économie de marché, du rôle de l'esprit d'entreprise dans ce genre d'économie et des objectifs socio-économiques.
5. Demander aux participants de lire l'EXERCICE 1.
6. Demander aux participant(e)s de lire la NOTE DE LECTURE 4. Leur expliquer que la personne se mouvant dans une chaise roulante, qui fabrique un panier, est un artisan hautement qualifié. Il est propriétaire de son entreprise. Il souffre d'une déficience intellectuelle. Son frère est son associé dans l'entreprise et ils entretiennent une excellente relation de travail. Engager la discussion sur les principaux bénéficiaires de ce partenariat.

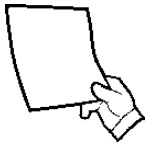


NOTE DE LECTURE 1a

Les opérations économiques



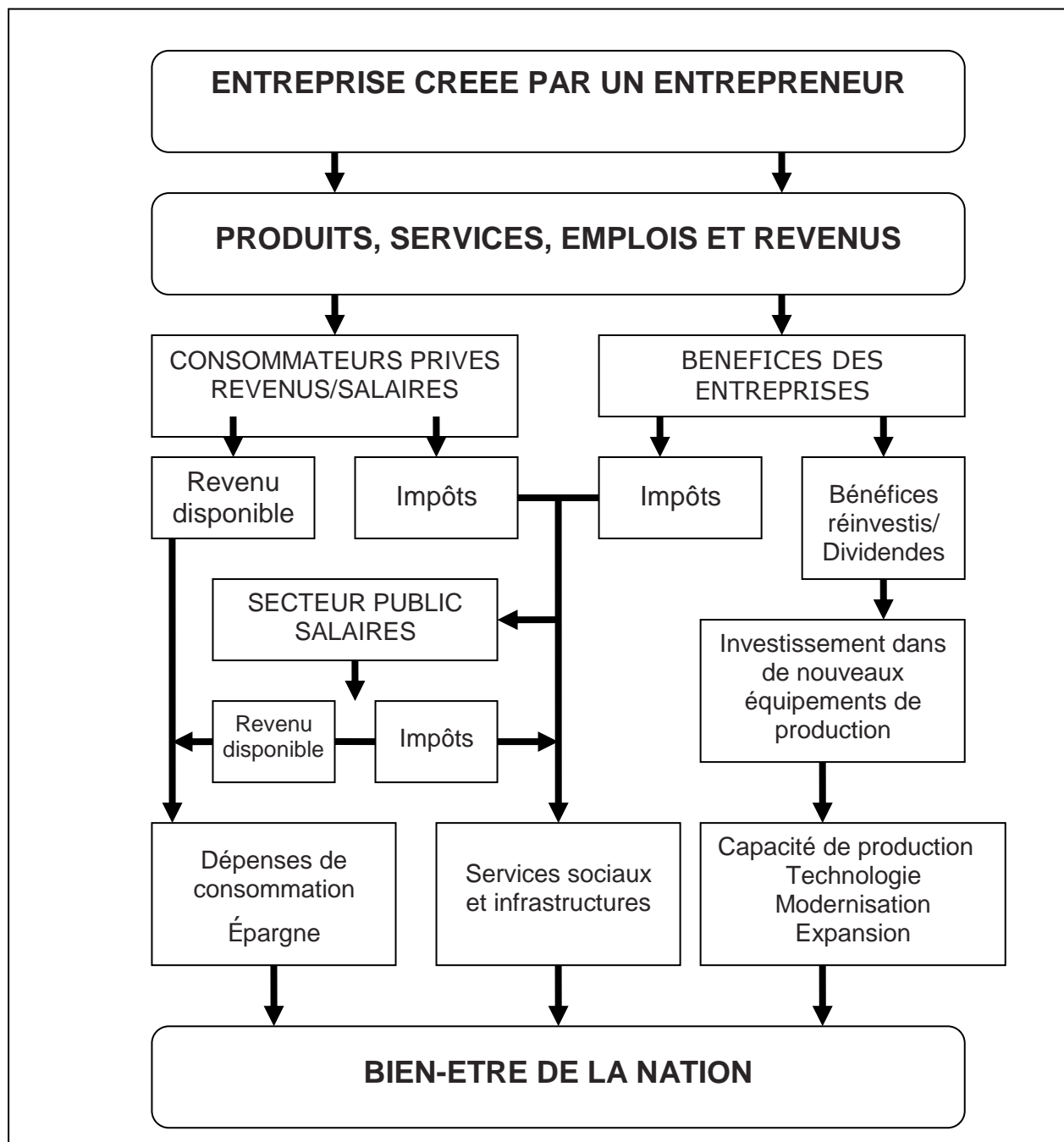
L'essentiel de l'activité économique d'un pays se fonde sur des décisions prises dans le secteur privé de l'économie. Il y a un **mouvement circulaire** de l'argent dépensé par les CONSOMMATEURS et les ENTREPRISES COMMERCIALES dans un sens, et un mouvement correspondant de biens et services provenant des DETENEURS DE RESSOURCES et des ENTREPRISES INDUSTRIELLES et COMMERCIALES dans l'autre. Ces mouvements indiquent comment le MARCHE DES INTRANTS et le MARCHE DES PRODUITS se complètent pour coordonner et déterminer le mode d'utilisation des ressources dans une économie d'entreprise essentiellement privée. Ils montrent également la position du gouvernement, qui est, en principe, le gardien des règles et également l'arbitre. Les richesses sont mises à la disposition de tous si les ressources sont transformées en biens et services et trouvent acquéreur sur les marchés.

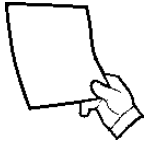


NOTE DE LECTURE 1b

MODULE 4 : Thème 1

Le rôle de l'entreprise privée dans l'économie nationale





NOTE DE LECTURE 2

Le rôle de l'entreprise privée dans l'économie nationale

On admet maintenant que pour remplir certaines fonctions économiques essentielles, l'entreprise privée peut être plus rentable et plus efficace que les organismes du secteur public. La majeure partie de la richesse nationale d'un pays provient en effet de l'activité du secteur privé.

1. Biens et services

La fonction économique première de l'entreprise est de produire et distribuer les produits et services demandés par les consommateurs. Les entrepreneurs ont deux rôles: identifier les besoins des consommateurs et faire ce qui est nécessaire pour les satisfaire.

2. Emploi et objectifs sociaux

Les entreprises commerciales sont les principales pourvoyeuses d'emplois - c'est-à-dire un travail décent pour les personnes qui ont besoin et veulent travailler. Le niveau de l'emploi rémunéré est crucial pour le bien-être d'une nation. Les entreprises atténuent aussi les problèmes sociaux (par exemple, réduction de la pauvreté, approvisionnement en eau ou électricité des communautés pauvres, etc.) en les transformant en occasions d'affaires.

3. Revenu (salaires, traitements et profits)

A travers la création d'emplois, l'entreprise fournit un revenu de base à ses partenaires en termes de salaires, rémunérations, bénéfices et impôts. En générant des salaires, des rémunérations et des profits, l'entreprise assume une tâche d'une importance cruciale dans l'élargissement de l'assiette fiscale et la fourniture de revenus disponibles pour financer les dépenses de consommation et l'épargne.

N.B. : L'épargne peut être utilisée comme capital d'investissement.

4. Impôts

Sans les impôts sur les revenus des particuliers et des entreprises, les institutions sociales et les services ne peuvent pas être créés.

5. Revenu disponible

Le revenu disponible correspond au revenu après impôts, qui couvrira les dépenses de consommation ou sera affecté à l'épargne. Les dépenses de consommation sont non seulement nécessaires pour la satisfaction des besoins de base, mais créent aussi une demande pour la production de biens et de services. L'épargne personnelle représente les revenus non affectés aux dépenses de consommation immédiate.

6. Investissements de production

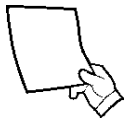
Le financement des investissements d'une entreprise est assuré par ses réserves, ses bénéfices non distribués, l'emprunt, ou la vente d'actions. Pour les entreprises peu rentables, de telles sources de financement seront limitées. L'entreprise a besoin d'investir pour développer sa capacité productive ; elle a besoin, à ce titre, de technologies innovantes et de se moderniser ou d'agrandir ses équipements de production.

7. Bien-être national

L'essentiel des biens d'équipement, des services commerciaux et sociaux, ainsi que le savoir-faire technologique nécessaires pour satisfaire nos besoins provient de l'activité des entreprises privées, c.à.d. de la mise en valeur des ressources détenues par des particuliers.

8. Durabilité environnementale

Toute activité de l'entreprise exploite des ressources naturelles et a un impact sur la disponibilité présente et future de ces ressources. Les entreprises durables ne cherchent pas seulement à maximiser leur profit, mais visent également à assurer la disponibilité à long terme des ressources naturelles (par exemple éviter la surpêche, mais veiller à la reproduction des poissons). Les entreprises durables se soucient des effets négatifs sur l'environnement naturel et cherchent à minimiser les coûts environnementaux tels que la pollution de l'eau ou les déchets chimiques.



NOTE DE LECTURE 3

MODULE 4 : Thème 1

Les entrepreneurs répondent à la demande de la société toute entière

- **QUE DOIT-ON PRODUIRE ?**

La plus grande part de la production globale de biens et de services étant concentrée sur le secteur de la consommation, ce sont les consommateurs qui déterminent ce qu'il faut produire.

- **POUR QUI DOIT-ON PRODUIRE DES BIENS ?**

Dans une économie de marché, la question « Pour qui » a généralement pour réponse : « Pour celui qui a le pouvoir d'achat pour acheter les articles fabriqués par les entreprises ». En général, les personnes qui ont le pouvoir d'achat le plus élevé sont celles qui possèdent des entreprises qui ont du succès (car les consommateurs veulent leurs biens et services), ou qui exercent des professions très demandées (car les entreprises recherchent leurs compétences).

- **COMMENT VA-T-ON PRODUIRE DES BIENS ?**

Cette décision est prise en pensant d'abord au consommateur et plus précisément à l'interaction qui existe entre les entreprises et les consommateurs. Si l'on prend par exemple le secteur automobile, il est certain que la Rolls Royce est une très belle voiture produite à des coûts élevés. Cependant, la plupart des consommateurs ne peuvent se permettre d'acheter une Rolls Royce. Par conséquent, les entreprises produisent des voitures moins luxueuses et moins sophistiquées, à un prix inférieur, afin de satisfaire les besoins et les désirs des consommateurs qui ne peuvent s'offrir une Rolls.

Un autre exemple est l'élevage de volaille à l'intérieur de très petites cages, dans des mauvaises conditions. De nombreux consommateurs préfèrent le poulet fermier élevé dans de bonnes conditions et qui a un meilleur goût. Les consommateurs se soucient de plus en plus de l'impact des produits qu'ils achètent sur l'environnement naturel et réclament des produits faits à l'aide de moyens respectueux de l'environnement et socialement durables.

Lorsqu'on commente les réponses à ces trois questions, il est important de souligner comment le marché fonctionne dans chaque cas. Ainsi, quand les consommateurs cessent d'acheter certains produits, c'est un signal pour que l'entreprise en arrête la production (question : que doit-on produire ?). Si les consommateurs trouvent le prix d'un article trop élevé, bien qu'il soit de haute qualité, les entreprises qui le produisent devront trouver le moyen de le rendre moins onéreux, en réduisant sa qualité par exemple (question : comment produire ?). Lorsque la demande est très forte pour les produits d'un secteur économique donné, ceux qui choisissent de travailler ou de créer une entreprise dans ce secteur gagneront une plus grande partie du rendement que par ailleurs (question : pour qui doit-on produire ?).

Objectifs des individus et de la société

L'un des objectifs premiers visés par les gens est celui d'assurer **la croissance économique** en vue d'atteindre le **plein emploi**. Nous voulons faire **pleinement usage** des ressources productives disponibles – travail, capital et ressources naturelles – et de les exploiter de manière **efficace**.

A quel point sommes-nous capables d'atteindre les objectifs du plein emploi et de la pleine production ? En réalité, une nation ne peut s'attendre à fournir en permanence des emplois à 100 % aux hommes et aux femmes, qui sont capables et désireux(es) de travailler. Il y aura toujours un **certain** taux de chômage – environ 2 à 5 % de la population active d'habitude. Mais quand des millions de personnes sont inutilement au chômage, cela signifie qu'ils n'ont aucune contribution productive à l'économie de leur pays et ne gagnent pas un revenu. Pour cette raison, **la pleine production** – qui requiert à la fois la réalisation du plein emploi et l'efficacité – constitue un des objectifs les plus importants pour notre économie.

Un autre objectif primordial consiste à assurer une **CROISSANCE STABLE**. Nous voulons que l'économie devienne plus importante et meilleure au fil des ans. Nous mesurons notre production nationale totale de biens et de services en consultant les statistiques du Produit National Brut. **La croissance économique** est l'augmentation constante du **PNB par personne** (PNB total divisé par la population du pays). Nous voulons que le PNB s'accroisse plus ou moins à un rythme soutenu – environ 4 ou 5 % chaque année – sans subir de récessions économiques ou de hausses rapides des prix (inflation) ou une augmentation du chômage. Il est assez facile de mesurer la production, l'emploi et la croissance du PNB. Cependant, lorsqu'il s'agit de certains autres objectifs économiques, nous devons parler en des termes plus généraux.

LA LIBERTE DE CHOIX est un objectif que pratiquement tout le monde mettra en tête de liste. Mais qu'est-ce que cela signifie concrètement ? Les économistes ont souligné que la liberté de choix est importante pour les **consommateurs, les travailleurs et les entreprises**.

La liberté de choix du consommateur signifie que les consommateurs seront en mesure de choisir les produits qu'ils veulent acheter à partir d'un éventail assez large de solutions de rechange, en fonction des besoins et des préférences individuelles. Nous ne sommes pas satisfaits d'un système où l'on dit au consommateur : « Vous pouvez avoir n'importe quelle taille et couleur que vous désirez – tant qu'il s'agit de la moyenne et du noir ! » La liberté de **choix professionnel** est un domaine important de la liberté économique. Les hommes et les femmes veulent être en mesure de choisir le genre de travail qu'ils auront plaisir à exercer et – qui leur assurera des salaires adéquats et une satisfaction personnelle.

Enfin, on parle beaucoup de l'importance de la « **libre entreprise** ». Il s'agit d'un aspect important de la liberté de choix. Elle donne aux gens la liberté de créer leur propre entreprise et d'utiliser les facteurs de production pour réaliser du profit. Une grande partie du système économique actuel est bâtie sur cette liberté.

L'EGALITE DES CHANCES pour toutes les femmes et tous les hommes, au sein de la société, est un autre objectif. Elle sous-entend que les femmes et les hommes, y compris ceux avec handicap, jouissent de l'égalité des droits de l'homme et du travailleur, ainsi que de l'égalité des chances en tant que consommateurs, travailleurs et entrepreneurs. L'égalité liée au genre, ainsi que l'égalité des chances pour les

personnes à besoins spécifiques, sont sensées instaurer une société juste, où les responsabilités, les chances, la charge de travail, la prise de décision et les revenus sont répartis de manière équitable. L'autonomisation économique pour tous engendre une croissance économique et la réduction de la pauvreté.

L'objectif de la **SECURITE ECONOMIQUE** est de faire en sorte que les membres de notre société puissent gagner assez d'argent pour pouvoir acheter de la nourriture, des vêtements, un logement et autres nécessités. La pauvreté généralisée ne signifie pas seulement l'incapacité d'assurer la sécurité économique pour ces personnes, mais elle soulève également des questions de **JUSTICE ECONOMIQUE**.

Les individus dans leur diversité, hommes, femmes, minorités, personnes avec handicap doivent bénéficier de la justice économique. Bien qu'il n'y ait pas de consensus sur le sens de l'équité et de la justice dans la vie économique, tendre vers cette justice est un objectif à chercher à atteindre.

La DURABILITE DES RESSOURCES est également un défi important à relever pour les générations futures. Les ressources de la planète terre sont limitées et pour que leur utilisation soit efficace, il importe que nos activités économiques soient respectueuses de l'environnement et permettent leur renouvellement pour le respect de l'équilibre écologique. Les générations actuelles doivent traiter les ressources de la planète avec conscience et respect afin que les générations futures puissent également y avoir accès.



TRANSPARENT 1

Les caractéristiques d'une société entreprenante

ELLE :

- Fournit en permanence des biens et des services utiles ;
- Dispose d'importants réseaux de distribution pour que les biens et services nécessaires atteignent une large majorité de consommateurs ;
- Apporte sans cesse des idées nouvelles pour stimuler et favoriser la croissance de l'économie ;
- Découvre sans cesse des besoins encore non identifiés ;
- Résout en permanence des problèmes auxquels la société est confrontée ;
- Assure la disponibilité actuelle et future des ressources naturelles et la conservation de la nature.



TRANSPARENT 2

L'esprit d'entreprise engendre des petites entreprises qui :

- Peuvent devenir des moyennes et des grandes entreprises ;
- Encouragent les créateurs potentiels de nouveaux services, de nouveaux procédés, de nouveaux produits - pour le bien de la société toute entière ;
- Sont les fournisseurs, les clients et les sous-traitants d'entreprises plus importantes – ce qui crée un gros marché dans l'économie ;
- Suscitent la concurrence dans toute l'économie entre petites, moyennes et grandes entreprises, d'où des produits et des services compétitifs et de meilleure qualité – au bénéfice de la société toute entière ;
- Respectent l'environnement et le patrimoine commun (espèces animales et végétales, diversité et équilibre biologique) ;
- Créent du travail pour les hommes et femmes qui cherchent des opportunités d'emploi.



TRANSPARENT 3

MODULE 4 : Thème 1

Les objectifs économiques nationaux

- PLEIN EMPLOI
- CROISSANCE SOUTENUE
- LIBERTE DE CHOIX
- EGALITE DES CHANCES POUR LES FEMMES ET LES HOMMES, Y COMPRIS LES PERSONNES AVEC HANDICAP
- SECURITE SOCIO-ECONOMIQUE
- DURABILITE ECONOMIQUE, SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE
- JUSTICE SOCIALE
- EQUILIBRE ECONOMIQUE INTERNATIONAL

La contribution des entreprises à la réalisation des objectifs économiques

- AUGMENTATION DE LA QUANTITE DE BIENS ET DE SERVICES PRODUITS
- AMELIORATION DE LA QUALITE DES BIENS ET DES SERVICES PRODUITS
- MINIMISATION DES DEGATS ENVIRONNEMENTAUX
- PROGRES TECHNOLOGIQUES
- EFFICACITE ACCRUE



MODULE 4 : Thème 1

EXERCICE 1



Mohamed-Ali a quarante ans. Il vit actuellement à Fès. Il est arrivé dans cette ville quand il était très jeune. Son père était cuisinier dans un restaurant. Il a fait des études secondaires. Ayant obtenu son diplôme, il n'a pu s'inscrire à l'Université mais a été admis dans un Institut Technique où il a suivi pendant deux ans une formation de tailleur. A la fin de cette formation, il a trouvé un emploi dans une société de couture dans la Zone Industrielle de Fès.

Il a travaillé pour cette société pendant deux ans, puis a décidé de créer sa propre entreprise. Il a contracté un emprunt auprès d'une banque commerciale et a complété avec ses économies les capitaux nécessaires au démarrage de son entreprise.

Ensuite Mohamed-Ali a loué un local dans le centre commercial près de son domicile, pour pouvoir se rendre au travail à pied. Il a fait l'acquisition de 4 machines à coudre. Il a acheté des tissus puis a recruté 4 tailleurs qualifiés pour couper et coudre les tissus. Il a commencé par faire des robes, des pantalons et des chemises. Il exposait ses produits dans l'atelier pour que les clients viennent les acheter. Plus tard, Mohamed-Ali s'est rendu dans plusieurs magasins de la ville qui vendent des uniformes en gros. Deux d'entre eux lui ont commandé des uniformes. Pour faire face à cette commande, il lui a fallu recruter 5 employés qualifiés à plein temps. Deux des employés avec handicap, qui n'interfère en rien dans la qualité du travail fourni. Il a également embauché 2 employés à temps partiel. Il lui a fallu également acheter 3 autres machines à coudre. Mohamed-Ali a pu honorer ses commandes et ses clients ont été satisfaits de ses produits.

Avec l'expansion de son commerce, Mohamed-Ali a eu besoin de plus d'espace. Il a loué un local plus grand dans une zone très fréquentée de la ville. Il est ainsi plus proche de ses clients potentiels et de ses clients actuels. Il continue de fournir des uniformes aux deux entreprises tout en fabriquant des vêtements pour d'autres clients.

Pour élargir sa clientèle, Mohamed-Ali décide de diversifier les teintes de ses produits. Pour préserver la population locale et ne pas risquer de polluer la rivière avoisinante lors de la teinte des tissus, Mohamed-Ali, en citoyen responsable, décide de recycler les eaux usées. Bien que le recyclage ait entraîné quelques investissements, Mohamed-Ali a pu couvrir les coûts occasionnés, par la réutilisation d'une partie des produits chimiques, récupérés à partir des eaux usées, dans le processus de production.

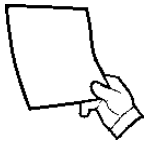
Mohamed-Ali a embauché, deux hommes et deux femmes, comme vendeurs. Il a indiqué que cela était une bonne décision car sa base de clientèle était constituée d'hommes et de femmes. A ce stade, il lui a fallu employer un aide-comptable pour s'occuper des comptes et de la caisse de l'entreprise, ainsi qu'un garçon de courses.

Mohamed-Ali a participé à des foires et expositions dans la capitale pour faire connaître ses produits à la clientèle locale et étrangère. Peu après les deux premières expositions, il a commencé à exporter ses produits vers les pays voisins. Son revenu net est monté en flèche.

Les clients trouvent Mohamed-Ali sympathique, et Mohamed-Ali leur explique sa méthode de production de vêtements qui respecte l'environnement naturel. Ils l'apprécient parce que ses produits sont de qualité, que son entreprise est socialement et écologiquement responsable et qu'il est honnête. Ses employés aussi l'aiment et font preuve de loyauté et d'engagement dans leur travail. Cinq d'entre eux travaillent dans l'entreprise depuis plus de dix ans. Les employés et les clients lui ont donné le surnom de « Sapeur ». Ce nom lui plaît, et il l'a adopté. Mohamed-Ali paie assez bien ses employés. Il leur a également préparé un système d'assurance santé. Outre leur salaire mensuel, il leur verse des indemnités de déplacement.

Répondez aux questions suivantes :

1. Comment Mohamed-Ali a-t-il créé de l'emploi pour les habitants de la communauté ?
2. Comment Mohamed-Ali a-t-il amélioré le niveau de vie de ses employés ?
3. Comment Mohamed-Ali a-t-il contribué à accroître la concurrence au sein de l'industrie du textile ?
4. Comment a-t-il aidé le gouvernement à acquérir des devises ?
5. Comment Mohamed-Ali a-t-il aidé le pays à augmenter le Produit National Brut (PNB) ?
6. Comment a-t-il contribué au développement de l'esprit et la culture d'entreprise?
7. Comment Mohamed-Ali a-t-il utilisé les ressources locales et comment ce comportement a-t-il participé au bien-être de la nation ?
8. Comment Mohamed-Ali a-t-il dispensé une formation professionnelle par l'apprentissage ?
9. Comment l'embauche de deux tailleurs avec handicap a-t-il affecté la communauté ?
10. Pourquoi Mohamed-Ali a-t-il fait une « bonne affaire », en embauchant deux vendeuses et deux vendeurs?
11. Comment Mohamed-Ali a-t-il réduit les effets négatifs de son entreprise sur l'environnement ?



NOTE DE LECTURE 4



Importance de l'entrepreneuriat

1. **CREATION D'EMPLOIS** : les entrepreneurs créent de l'emploi pour eux-mêmes et pour d'autres personnes. Ils sont des employeurs et de ce fait contribuent à la réduction du chômage.
2. **RESSOURCES LOCALES** : quand les entrepreneurs utilisent les ressources locales, la valeur de ces dernières augmente.
3. **DECENTRALISATION ET DIVERSIFICATION DES AFFAIRES** : les entrepreneurs sont capables d'identifier les opportunités d'affaire, et localiser leurs entreprises dans des zones appropriées, y compris en milieu rural.
4. **PROMOTION DE LA TECHNOLOGIE** : en étant créative, les entrepreneurs sont capables de contribuer à l'utilisation et au développement de la technologie.
5. **DEVELOPPEMENT DU CAPITAL** : l'entrepreneuriat contribue au développement du capital et attire les investissements.
6. **PROMOTION D'UNE CULTURE ENTREPRENEURIALE** : en affichant des images de succès, les entrepreneurs deviennent des modèles qui peuvent être imités par les jeunes.
7. **RESSOURCES NATURELLES** : quand les entrepreneurs utilisent les ressources naturelles d'une manière appropriée, ils assurent la durabilité de ces dernières sur le long terme.
8. **OBJECTIFS SOCIAUX** : quand les entrepreneurs offrent de bonnes conditions de travail, ils peuvent garder leurs employés et accroître la productivité.

I THEME 2 : L'auto emploi et l'entrepreneuriat

II DUREE CONSEILLEE

- 4 heures

III OBJECTIF

- A la fin de ce thème, les participants auront compris que faire preuve d'esprit entreprise et être son propre employeur en démarrant une entreprise est un mode de vie qui peut convenir à certains d'entre eux.

IV JUSTIFICATION

- En comprenant qu'être son propre employeur est un mode de vie qui peut apporter de réelles satisfactions, certains participants pourront être amenés à en faire leur choix professionnel.

V ACTIVITES

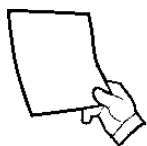
1. Diviser la classe en groupes de 3 ou 5. Noter sur le tableau la définition de l'auto-emploi comme suit :

« L'AUTO-EMPLOI EST UNE ACTIVITE QUI PERMET A DES INDIVIDUS DE CREER LEURS PROPRES POSSIBILITES D'EMPLOI EN CREANT UNE ENTREPRISE. »

Demander à chaque groupe de donner sa propre interprétation de cette définition et de faire part de ses réflexions par l'intervention d'un membre du groupe.

2. Distribuer la NOTE DE LECTURE 1 et discuter de l'importance des valeurs personnelles quant au choix d'une future carrière. Les participants doivent reconnaître les relations entre leurs valeurs personnelles, intérêts et expériences et leur travail et mode de vie.
3. Faire l'EXERCICE 1 et leur demander de se diviser en petits groupes pour noter cinq raisons pour travailler à son compte et cinq raisons pour travailler pour quelqu'un d'autre. Discuter ensemble des résultats.
4. Projeter le TRANSPARENT 1. Demander aux participants de compléter l'activité dans le TRANSPARENT 1. Discuter des différences entre le statut de salarié et celui de propriétaire de son entreprise et gestionnaire. Les facilitateur(trice)s doivent être attentifs aux différences dans les réponses des participants et des participantes et aussi des personnes avec handicap. Tou(te)s les participant(e)s devraient être encouragé(e)s à choisir le type d'entreprise et d'emploi dans lequel ils peuvent exceller, indépendamment de leur sexe ou spécificité. Le(la) facilitateur(trice) peut jeter un œil sur les feuilles de réponse des participants pour voir s'ils ont choisi les entreprises stéréotypées et peut éventuellement explorer les raisons de ces choix dans une discussion en classe.

5. Demander aux participants de lire la NOTE DE LECTURE 2 et de discuter des avantages et des inconvénients de l'emploi indépendant. Projeter le TRANSPARENT 3 et comparer avec les réponses qui ont été données lors de la discussion. Veuillez indiquer que, pour certaines femmes ainsi que pour les personnes avec handicap, devenir travailleurs indépendants offre une flexibilité appréciable. Dans certains pays où le transport pose problème, le travail à domicile ou à proximité du domicile facilite l'activité professionnelle. Cela est particulièrement vrai pour les aides-soignantes et les nourrices, qu'ils (elles) soient hommes ou femmes.



NOTE DE LECTURE 1

Comment les valeurs, les intérêts et les expériences personnelles s'accordent avec votre travail et votre mode de vie

Vos valeurs personnelles et vos centres d'intérêt comptent beaucoup pour vous. Le travail que vous choisirez en dépendra donc très probablement.

- 1. La carrière que vous choisirez peut avoir une incidence sur l'endroit où vous allez vivre :** si vous choisissez d'être garde-forestier, vous devrez probablement vivre près d'un domaine forestier. Si vous choisissez un métier dans le domaine du cinéma, il vous faudra probablement vivre à proximité d'une grande ville.
- 2. Votre rémunération affectera probablement votre mode de vie :** par exemple, si vous gagnez 10.000 Dhs par an, vous ne vivrez pas de la même manière que quelqu'un qui en gagne 100.000. Vous devez réfléchir à l'importance que vous attachez à l'argent.
- 3. La carrière que vous choisirez affectera probablement votre mode de vie :**
 - Mustapha, aide-soignant, a des horaires de travail qui l'amènent à travailler souvent tard dans la nuit, parfois même toute la nuit. Il ne peut pas toujours espérer dormir pendant une nuit complète. Mais il aime aider les gens à se sentir mieux.
 - Jihane travaille dans une usine qui fabrique du plastique. Elle travaille la nuit et dort le jour. Mais elle aime le travail de nuit, car elle gagne plus d'argent, et elle aime son activité.
 - Ali, commerçant, voyage beaucoup et travaille souvent 70 heures par semaine, voyages compris. Il aime découvrir des endroits nouveaux et y rencontrer d'autres personnes.
- 4. La carrière que vous choisirez peut avoir une incidence sur les amis que vous vous faites :** plusieurs de vos collègues deviendront vos amis. Vous perdrez peut-être contact avec vos amis actuels.
- 5. La carrière choisie peut affecter votre vie familiale :** Rajae, directrice d'hôtel, travaille plus de dix heures par jour. Elle est consciente que le métier qu'elle a choisi ne permet pas une vie de famille avec du temps à accorder à son conjoint et ses enfants.
- 6. La carrière choisie peut influencer sur la personnalité :** certains emplois exercent plus de pression que d'autres. Cette pression peut rendre irritable ou nerveux celui qui la subit.

Vous seul pouvez décider de la manière dont vous souhaitez vivre. Choisissez un emploi adapté à ce qui a le plus de valeur pour vous.



EXERCICE 1

MODULE 4 : Thème 2

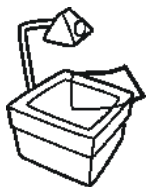
Travailler pour soi-même ou pour quelqu'un d'autre

POUR QUELLES RAISONS TRAVAILLE-T-ON POUR QUELQU'UN D'AUTRE? (CITEZ 5 RAISONS)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

POUR QUELLES RAISONS CHOISIT-ON D'ETRE SON PROPRE EMPLOYEUR ? (CITEZ 5 RAISONS)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



TRANSPARENT 1

MODULE 4 : Thème 2

Possibilités de travail indépendant et d'entrepreneuriat

Une fois que vous aurez obtenu votre diplôme, il se peut que vous exerciez une des professions de la liste ci-dessous.

Dans cette liste, choisissez trois professions et pour chacune d'elle, identifiez une possibilité d'auto-emploi ou d'entrepreneuriat qui lui corresponde, avec sa dénomination.

Agent de police	Réceptionniste dans un hôtel	Employé de bibliothèque
Facteur	Vendeur dans un magasin	Eleveur de bétail
Ouvrier d'usine	Educatrice d'école maternelle	Employé en quincaillerie
Manutentionnaire des chemins de fer	Apprenti tailleur	Réparateur de bicyclettes
Réparateur de voitures	Garde d'enfants	Homme à tout faire sur un terrain de sport
Pompier	Auxiliaire médical	Lingère dans un hôtel
Réparateur d'appareils électriques	Laveur de voitures	Gardien de parking
Secrétaire	Gardien d'immeuble	Apprenti conducteur de camion
Sentinelle	Employé dans une compagnie d'assurances	Apprenti menuisier
Cantonnier	Projectionniste dans un cinéma	Réparateur de motocyclettes
Employé dans une conserverie	Serveur	Conducteur de chariot-élévateur
Aide-Comptable	Cuisinier	Marin (marine nationale)
Chargé des repas dans un hôpital	Electricien	Standardiste
Pompiste	Barman	Travailleur agricole
Apprenti plombier	Dactylographe	Vendeur de machines agricoles
Ouvreuse dans un cinéma	Infirmier à domicile	Releveur de compteurs à gaz
Caissier dans un magasin d'alimentation	Boulangier	Militaire (armée de terre)
Peintre en bâtiment	Plongeur	Apprentie-esthéticienne
Ouvrier agricole	Apprenti tôlier chaudronnier	Aide cordonnier
Planton	Maçon	Chauffeur (pour un patron)
Domestique	Auxiliaire dans un bureau de poste	Assistant d'un dentiste
Chauffeur de taxi	Garde-forestier	Vendeur dans un magasin de peinture
Laveur de carreaux	Marin (marine de pêche)	Aide monteur électrique
Femme de chambre	Docker	Employé aux acquisitions
Receveur d'autobus	Professeur de tennis	Coiffeur
Poseur de moquette	Garçon d'étage dans un hôtel	Couvreur
Bûcheron	Poseur de papier peint	Briquetier
Maraîcher	Installateur de climatiseurs	Coursier
Mécanicien auto ou camion	Apprenti mécanicien d'aviation	Caissier
Apprenti boucher	Garçon de café	Vendeur d'ordinateurs
Apprenti charcutier	Mécanicien diesel	
Livreur	Hôtesse de l'air	
Conducteur d'autobus	Fleuriste	
Gardien d'entrepôt	Magasinier	
	Apprenti soudeur	
	Poseur de parquet	
	Eboueur	
	Garde-corps	



TRANSPARENT 2

MODULE 4 : Thème 2

Le travailleur indépendant, l'entrepreneur

SES AVANTAGES

1. Il dirige plutôt qu'il ne suit
2. Il peut mettre ses idées en pratique
3. Il peut être créatif
4. Ses revenus potentiels sont illimités
5. Il est indépendant

SES INCONVENIENTS

1. Ses heures de travail sont longues et irrégulières
2. Il a de grandes responsabilités
3. Il doit prendre des risques
4. Ses revenus ne sont ni stables ni garantis
5. Il est stressé car il travaille seul

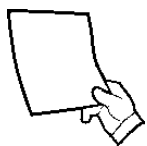
Emploi salarié, employé

SES AVANTAGES

1. Responsabilités bien définies
2. Revenu stable
3. Avantages accessoires éventuels
4. Horaires de travail bien déterminés
5. Avenir plus sûr
6. Marge d'autorité clairement désignée
7. Risques réduits

SES INCONVENIENTS

1. Reçoit et doit exécuter des ordres
2. Compétences pas toujours reconnues
3. Revenu fixe
4. Responsabilité limitée
5. Difficulté à mettre en oeuvre ses propres idées
6. Dépendance vis-à-vis de l'employeur



NOTE DE LECTURE 2

MODULE 4 : Thème 2

Avantages et défis de l'auto-emploi

1. LES AVANTAGES A TRAVAILLER A SON COMPTE

Ceux (celles) qui choisissent d'être leur propre employeur et de créer leurs entreprises le font souvent pour les cinq raisons suivantes : la satisfaction personnelle, l'indépendance, les bénéfices, la sécurité de l'emploi, le statut social et la flexibilité.

- a. Satisfaction personnelle :** pour certains, l'avantage principal de l'auto-emploi est la satisfaction personnelle qu'on en retire. La satisfaction personnelle, cela veut dire faire ce que l'on veut de sa vie. Être votre propre patron vous permettra de passer chaque jour de travail à faire ce que vous aimez. Par exemple, si vous aimez la photographie, vous allez peut-être créer votre propre studio. Vous pourrez obtenir de la satisfaction parce que votre travail bénéficie aux membres de la collectivité dans laquelle vous vivez. Les chefs d'entreprise fournissent des biens et services et créent des emplois pour les autres.
- b. Indépendance :** un autre avantage d'être son propre employeur, c'est l'autonomie, c'est-à-dire le fait de ne pas être contrôlé par quelqu'un d'autre. On peut utiliser ses connaissances et ses compétences à son propre gré. Quand on est son propre employeur, on se laisse guider par un sentiment de confiance en soi et l'instinct de survie. Comparées à celles qui travaillent pour d'autres, les personnes qui s'auto-emploient ont plus de liberté d'action. Elles sont pleinement responsables de ce qu'elles font et peuvent prendre des décisions sans avoir à demander l'accord préalable de quiconque.
- c. Bénéfices et revenus :** un des grands avantages escomptés, lorsque l'on démarre une entreprise, est de faire des bénéfices. Les bénéfices, c'est ce qui reste des recettes après soustraction de toutes les dépenses. Les bénéfices reviennent au propriétaire de l'entreprise. En étant votre propre employeur, vous serez en mesure d'influencer vos revenus. Très souvent, un surplus de temps et d'efforts investis par un patron lui permet d'augmenter ses revenus personnels, ce qui n'est généralement pas le cas quand on travaille pour quelqu'un d'autre. Combien voulez-vous gagner par an une fois que votre entreprise a atteint une performance stable ? Voulez-vous gagner 2.000 Dhs, 5.000 Dhs, 10.000 Dhs ou plus ? Il est important de réfléchir au revenu car les différents types d'entreprises ont des potentiels de revenus différents. Une entreprise de restauration rapide aura un potentiel de revenu différent d'une petite entreprise de fabrication. Il est probablement tentant de se fixer un objectif élevé en termes de revenu. Beaucoup d'entreprises ont le potentiel de réussir sur le long terme ; cependant un grand nombre d'entre-elles ne sont rentables qu'après 2 ou 3 années d'existence. Une façon d'établir un objectif personnel de ses revenus est de se poser la question « combien voudrais-je gagner dans six ans ? »
- d. Sécurité de l'emploi :** beaucoup d'entreprises sont créées par des personnes qui recherchent une sécurité de l'emploi qui n'est pas fournie ailleurs. La

sécurité d'emploi est l'assurance d'une continuité dans l'emploi et le revenu. Les personnes auto-employées ne peuvent pas être licenciées, renvoyées ou forcées à prendre leur retraite à un certain âge.

- e. Statut :** Le statut désigne la position ou le rang d'un individu dans la société. Quand on est patron d'entreprise, on reçoit de l'attention de la part des clients et de la collectivité. En conséquence, les patrons jouissent d'un statut plus élevé qu'un grand nombre d'autres catégories professionnelles. Étroitement liée au statut social, il y a la fierté d'être propriétaire ; beaucoup de gens aiment voir leur nom sur des bâtiments, des véhicules ou des publicités. A un certain degré, chaque personne recherche un statut. La clé consiste à trouver l'entreprise qui possède un statut avec lequel vous vous sentez à l'aise.
- f. Flexibilité :** Les individus qui deviennent indépendants ont la possibilité de démarrer leurs entreprises dans n'importe quelle catégorie ou de n'importe quelle taille, en fonction de leurs propres capacités. L'auto emploi donne également la possibilité à un individu de devenir un employeur et un(e) meneur(e) plutôt que d'être un(e) employé(e) et un(e) suiveur(euse). Pour certaines personnes avec handicap, avoir sa propre entreprise offre de la flexibilité et permet de travailler plus aisément. Par exemple, dans certains pays où le transport constitue un problème, une entreprise à domicile ou située à proximité de la maison rend la vie plus facile. Cela est particulièrement le cas des aides-soignant(e)s et les travailleurs dans les crèches, qu'ils soient femmes ou hommes.

2. LES INCONVENIENTS A TRAVAILLER A SON COMPTE

Vous devez connaître non seulement les avantages de l'auto emploi, mais aussi ses inconvénients : perte éventuelle du capital investi, revenu incertain ou faible, longues heures de travail et activités de routine.

- a. Perte éventuelle du capital investi :** un des risques de l'auto-emploi et de l'entrepreneuriat est de perdre les capitaux investis, c'est-à-dire l'argent qui a servi au démarrage de l'entreprise. En règle générale, plus l'entreprise est risquée, plus son potentiel de profit est important. Si l'entreprise réussit, les profits peuvent être élevés. Si par contre elle échoue, le capital investi peut être entièrement perdu. L'entrepreneur court le risque majeur de perdre ses économies personnelles ou celles de sa famille. Cela peut lui prendre des années pour rembourser les fournisseurs, les banques ou les personnes qui ont prêté de l'argent à l'entreprise lors de son démarrage.
- b. Revenus incertains ou faibles :** un autre inconvénient de l'entreprise individuelle est l'éventualité que ses revenus soient incertains ou faibles. Contrairement aux salaires des employés, les bénéfices varient généralement d'un mois à un autre. Cela est vrai même pour les entreprises bien implantées. Même lorsqu'il y a des revenus, ils peuvent s'avérer insuffisants pour satisfaire les besoins personnels et familiaux du chef d'entreprise. Il en est souvent ainsi pendant les six à douze premiers mois de fonctionnement.
- c. Longues heures de travail :** l'horaire de travail des entrepreneurs n'est pas fixé par la loi. Ils travaillent le temps qu'il faut. Beaucoup d'entrepreneurs travaillent quatorze heures ou plus par jour, six ou sept jours par semaine. Le patron est souvent le premier à arriver au travail le matin, et le dernier à partir le soir. Les heures de travail sont déterminées par les besoins de l'entreprise, et non en fonction des souhaits de son propriétaire. Certains entrepreneurs ont le sentiment qu'ils ne peuvent s'absenter de leurs entreprises plus d'un ou deux jours d'affilée.

- d. Activités de routine :** Le fonctionnement d'une entreprise peut comporter des activités de routine que vous n'aimez pas faire. Vous y serez l'homme à tout faire, tant que vous ne pourrez pas vous lancer dans un partenariat ou engager quelqu'un d'autre.
- e. Risques :** Vous aurez les meilleurs atouts pour réussir si vous êtes préparé à prendre des risques calculés. Les risques calculés vous permettent d'évaluer vos chances de réussite ou d'échec, sans devoir vous lancer au hasard. Les affaires les moins risquées donnent moins de récompenses en termes de profit et peuvent limiter vos idées dans leur suivi.
- f. Investissement en temps :** Le démarrage d'une petite entreprise demande beaucoup de travail. En fait, cela risque de prendre le plus gros de votre temps pendant les premières années. Mais sur le long terme, les efforts de travail et l'investissement personnel du propriétaire d'une petite entreprise sont très variables. Dans beaucoup de petites entreprises bien établies, les activités courantes peuvent être confiées à un gérant. Vous devez décider de votre implication personnelle et des efforts de travail que vous voudrez concéder à votre entreprise à l'avenir (dans les six prochaines années). Il est aussi concevable que vous désiriez continuer à être pleinement impliqué, ou peut-être désirerez-vous être impliqué partiellement, ou pas du tout.
- g. Contacts humains :** Comment vous sentez-vous quand vous travaillez avec des gens ? Aimez-vous vraiment cela ou préféreriez-vous toujours pouvoir travailler seul ? Ou bien êtes-vous quelque part entre les deux ? Il y a en réalité trois types de contacts humains dans une petite entreprise : les contacts avec les clients, avec les employés et avec les fournisseurs. La plupart des petits propriétaires d'entreprises ne se soucient pas des relations avec les employés et les fournisseurs, puisque le propriétaire tient généralement le meilleur rôle dans ce type de relations. En revanche, la relation propriétaire-client dépend en grande partie du type d'entreprise que vous choisirez. Par exemple, dans la vente immobilière, un certain dynamisme est important. Si vous n'aimez pas la vente, ne choisissez pas une entreprise dans laquelle vous devrez vous montrer agressif et persuasif. Beaucoup d'entreprises ont une approche des ventes beaucoup plus impersonnelle. Dans la vente au détail, par exemple, le succès dépend plus de la présentation, des prix corrects et de la publicité que du contact personnel avec le client. Un exemple extrême de vente impersonnelle est la vente par correspondance, ou par internet ou e-mail, où vous ne voyez jamais le client (les clients envoient leurs commandes et le vendeur envoie la marchandise).



TRANSPARENT 3

MODULE 4 : Thème 2

Raisons pour lesquelles on choisit de travailler à son compte

- A. RAISONS ECONOMIQUES
- B. RAISONS PSYCHOLOGIQUES & D'ATTITUDE
- C. RAISONS SOCIALES
- D. EVENEMENTS CRITIQUES
- E. RAISONS PRATIQUES, RATIONNELLES
- F. RAISONS PERSONNELLES, EMOTIONNELLES

I THEME 3: Les petites entreprises

II DUREE CONSEILLEE :

- 3 heures

III OBJECTIF :

- A la fin de ce thème, les participants seront en mesure de comprendre les caractéristiques principales des petites entreprises.

IV JUSTIFICATION :

En comprenant bien les caractéristiques, les forces et les faiblesses des petites entreprises, les participants pourront prendre des décisions plus adéquates et plus réalistes concernant la manière de s'impliquer dans l'entreprise. Les petites entreprises constituent 90% du tissu productif au Maroc. Elles appartiennent à des hommes, des femmes, parfois à des personnes avec handicap, qui travaillent pour devenir des citoyens productifs et des membres actifs de la communauté. A mesure que leurs affaires prospèrent et se développent, ces entrepreneurs créent des emplois pour d'autres personnes.

V ACTIVITES :

1. Pour la première activité de ce Module, le (la) facilitateur(trice) peut apporter un journal local et faire semblant d'y lire un article, qui est intentionnellement provocant : par exemple, que le Ministère de l'Industrie fait la déclaration suivante :

« Les petites entreprises ne jouent aucun rôle dans le développement économique du pays. Toutes les petites entreprises devraient être fermées dans l'intérêt de la croissance économique et de la compétitivité. »

Diviser les participants en deux groupes et leur demander de débattre de cette déclaration. Un groupe serait d'accord pour la fermeture de toutes les petites entreprises et un autre serait pour le maintien de ces entreprises. Demander à chaque groupe de discuter la question pendant 15 minutes. Ensuite, demander à chaque groupe de choisir un rapporteur pour présenter et argumenter la position du groupe.

2. Comparer cette information avec les observations, les statistiques et les raisons de l'intérêt pour les petites entreprises présentées dans les TRANSPARENTS 1 à 4. Dans le TRANSPARENT 3, le nombre d'entreprises moyennes dans les pays en développement peut être inférieur, ne couvrant peut-être qu'un tiers de la zone du schéma. Dans ce cas, cela s'appellerait le « chaînon manquant. » Pour permettre un véritable développement, il faudra rendre possible l'émergence d'entreprises moyennes à partir du pool

des petites entreprises. C'est pour cette autre raison qu'il convient de soutenir le développement des petites entreprises.

3. Demander aux participants de lire la NOTE DE LECTURE 1 et de classer les caractéristiques des petites entreprises en points forts ou points faibles.
4. Projeter le TRANSPARENT 5 et demander à la classe d'identifier les stratégies utilisées par les entrepreneurs pour promouvoir leurs petites entreprises.
5. Projeter le TRANSPARENT 6 pour souligner le contenu local des petites entreprises et les domaines où elles réussissent le mieux. Insister sur :
 - Les petites entreprises jouent un rôle important dans tous les pays et dans tous les secteurs de l'économie ;
 - Elles ont des caractéristiques particulières qui leur permettent d'émerger et de se développer ; et sont complémentaires aux moyennes et grandes entreprises.
6. Un représentant d'une agence nationale ou régionale de promotion de la petite entreprise telle que l'ANAPME (Agence Nationale d'appui à la PME, ou AMAPPE (Association marocaine d'appui à la promotion de la petite entreprise) pourrait être invité pour discuter avec la classe des opportunités et défis de la gestion d'une petite entreprise.



TRANSPARENT 1

MODULE 4 : Thème 3

Que représente une petite entreprise ?

A. Caractéristiques de la petite entreprise :

- Gestion indépendante ;
- Capital apporté par le propriétaire ;
- Rayon d'action essentiellement local ;
- Taille relativement réduite.

B. Définitions de la petite entreprise

- « Une entreprise est dite petite lorsque son propriétaire entretient un lien direct avec les cadres (c'est-à-dire les responsables techniques, commerciaux, administratifs, etc.) et a un contact personnel avec la plupart des salariés. »
- « L'entreprise appartient à un seul individu qui en est le gestionnaire. »
- « L'entreprise n'emploie pas plus de 10 personnes pour les TPE et moins de 250 salariés pour une PME. »



TRANSPARENT 2

MODULE 4: Thème 3

Statistiques¹ sur les petites entreprises

- 1) Près de 99% de l'ensemble des entreprises, dans la plupart des pays, sont des petites entreprises.
- 2) Les entreprises de moins de 10 employés constituent 95 % de toutes les PME au Maroc.
- 3) 50 % des nouveaux emplois sont créés par les PME au Maroc.
- 4) 50 % des petites entreprises créées échouent dans les deux premières années.
- 5) 60 % du capital initial des petites entreprises provient de sources privées (épargne personnelle, emprunts auprès d'amis).
- 6) Le coût moyen de la création d'un emploi dans une petite entreprise est largement inférieur au coût correspondant dans une grande entreprise.
- 7) Les emplois dans le commerce de détail, le commerce de gros et les entreprises de services se trouvent majoritairement dans les petites entreprises.
- 8) Dans certains secteurs industriels, les petites entreprises représentent la majorité des effectifs globaux et du chiffre d'affaires global.
- 9) Dans les petites entreprises, la mauvaise gestion est la principale cause de faillite.
- 10) Les petites entreprises constituent le foyer naturel de l'entrepreneuriat.
- 11) Dans la plupart des pays, les femmes représentent une proportion importante parmi les personnes qui créent de nouvelles entreprises ou sont auto-employés, ou des propriétaires-gérants de petites entreprises.
- 12) Dans de nombreux pays, on retrouve de nombreuses femmes, des jeunes, et des personnes avec handicap dans l'économie informelle et dans les micro-entreprises. Ces catégories sont souvent sous-représentées dans les petites et moyennes entreprises formelles immatriculées.

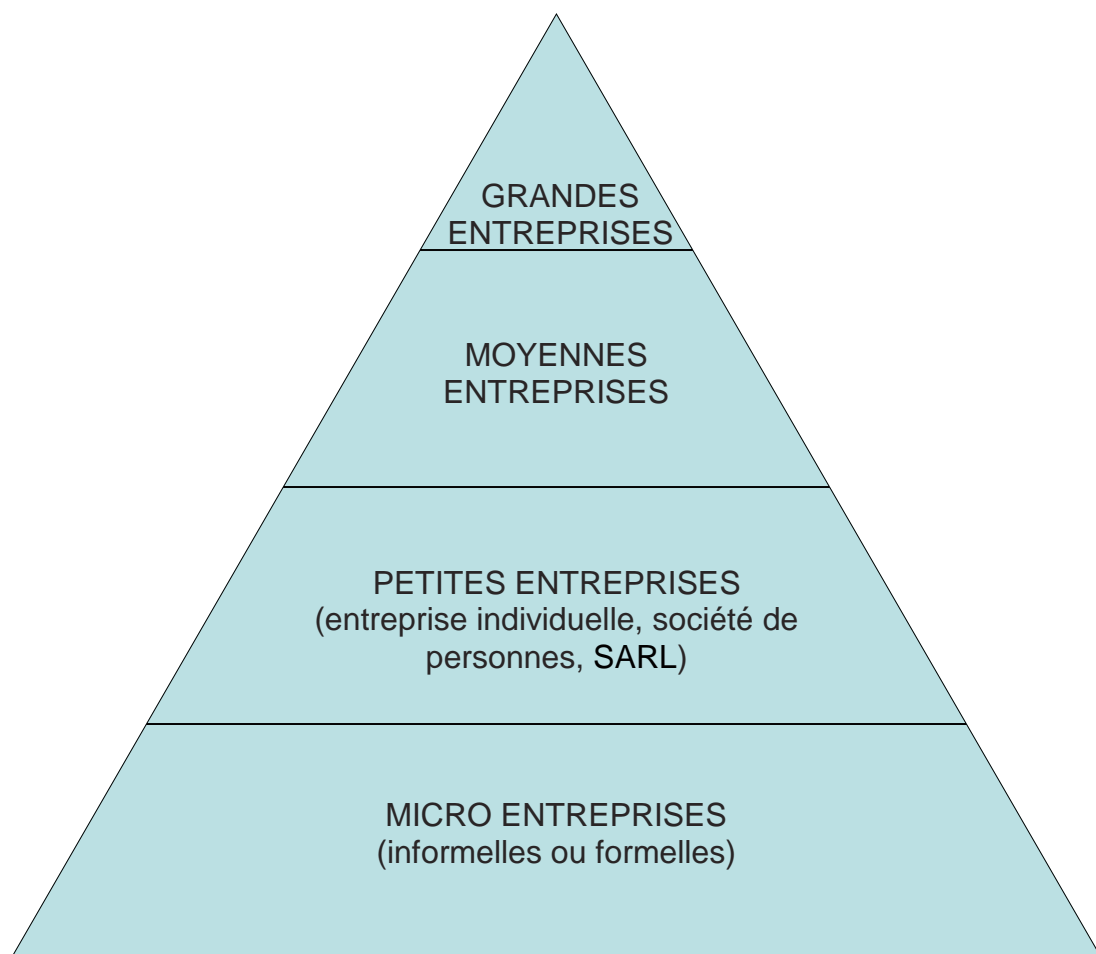
¹ Source : Direction de la statistique, Haut commissariat au plan Maroc.



TRANSPARENT 3

MODULE 4: Thème 3

La pyramide du secteur privé



NOTE : Informel veut dire non réglementé ou non immatriculé, mais pas toutes les micros entreprises sont dans l'économie informelle. Quelques micros entreprises font partie de l'économie formelle, ayant une existence légale.



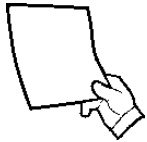
TRANSPARENT 4

MODULE 4: Thème 3

Pourquoi s'intéresse-t-on aux petites entreprises ?



- Les petits entrepreneurs constituent un groupe de pression politique important et très « visible », qu'on ne saurait ignorer ;
- Les petites entreprises regroupent un nombre considérable de personnes ;
- Les employés et parfois même les patrons des petites entreprises sont souvent moins bien organisés et moins représentés dans les organisations de travailleurs ;
- Les petites entreprises offrent beaucoup d'opportunités d'emplois ;
- Les petites entreprises contribuent à la réduction de la pauvreté et au développement économique ;
- L'auto-emploi/l'entrepreneuriat peut intéresser de nombreux hommes et femmes, et également les personnes avec handicap.



NOTE DE LECTURE 1

Forces et faiblesses des petites entreprises

FAIBLESSES DES PETITES ENTREPRISES

Les contraintes financières

Equilibrer les « recettes » et les « dépenses » est un souci permanent, en particulier lorsque l'entreprise cherche à se développer. Le petit entrepreneur a souvent des problèmes lorsqu'il sollicite un prêt auprès d'une banque. Les petites entreprises ne peuvent attirer la clientèle en proposant la vente à crédit aussi facilement que le font les entreprises ayant d'importantes réserves financières. De surcroît, nombre de petites entreprises ont des difficultés pour survivre, en attendant que leurs produits soient acceptés sur le marché. Ces entreprises peuvent cependant trouver des stratégies pour atténuer ces problèmes.

Les problèmes de personnel

Les petites entreprises ne peuvent pas payer les salaires élevés ni offrir les opportunités et le statut généralement associés aux emplois dans les grandes entreprises. Les propriétaires de petites entreprises doivent par ailleurs se concentrer sur les problèmes quotidiens de gestion de l'entreprise, et ont donc en général peu de temps pour penser au long terme.

Les coûts directs plus élevés

Une petite entreprise ne peut pas acheter des matières premières, des équipements ou des fournitures à un prix aussi intéressant qu'une grande entreprise, ou atteindre les économies d'échelle caractéristiques des grandes entreprises. De ce fait, les coûts unitaires de production sont généralement plus élevés pour une petite entreprise. En revanche les frais généraux y sont en général moins élevés.

« Tous les œufs dans le même panier »

Une grande société diversifiée peut essuyer un échec dans un de ses secteurs d'activités et rester néanmoins solide. Il n'en est pas de même pour la petite entreprise qui n'a que quelques types de produits. Une petite entreprise est vulnérable si un nouveau produit n'a pas de succès, si l'un de ses marchés est frappé par une récession sévère, ou si un produit ancien n'est plus demandé.

Le manque de crédibilité

Le public achète les produits d'une grande société parce que leur marque est connue et que la société est généralement respectée. Une petite entreprise doit se battre pour faire ses preuves chaque fois qu'elle présente un nouveau produit ou pénètre un nouveau marché. Sa réputation et ses succès antérieurs sur le marché sont rarement des arguments d'un poids suffisant.

FORCES DES PETITES ENTREPRISES

La touche personnelle

Le client est souvent très sensible aux attentions personnelles. En fait, dans de nombreux secteurs, là où les différences de produits et de prix sont minimales, le facteur humain devient un avantage compétitif essentiel. Les petites entreprises sont souvent plus près de leur clientèle.

Une plus grande motivation

Le dirigeant d'une petite entreprise est la plupart du temps son propriétaire. En conséquence, il travaille plus dur, plus longtemps et avec plus d'engagement personnel. Les profits et les pertes ont une plus grande importance pour lui que les salaires et les bonus en ont pour les employés d'une grande société.

Une plus grande souplesse

La petite entreprise possède un avantage compétitif essentiel : sa souplesse. Une grande entreprise ne peut fermer une usine sans que les syndicats ouvriers ne s'y opposent. Souvent elle ne peut pas augmenter ses prix sans un accord écrit ou tacite des pouvoirs publics. Une petite entreprise peut par contre réagir rapidement aux initiatives de la concurrence.

En outre, une petite entreprise a des lignes de communication plus courtes ; ses gammes de produits sont limitées, ses marchés sont restreints, et ses usines et entrepôts sont près du siège social. Elle peut donc rapidement se concentrer sur les problèmes et les opportunités, et prendre immédiatement les décisions qui s'imposent.

Moins de bureaucratie

Les dirigeants des grandes entreprises ont du mal à saisir d'emblée l'ensemble des facteurs externes et internes qui sont vitaux pour l'entreprise. Cette « myopie » retarde les décisions nécessaires, et engendre même parfois des décisions contradictoires. Dans une petite entreprise, on peut facilement appréhender les problèmes dans leur globalité, prendre des décisions rapidement, et vérifier aisément les résultats.

La discrétion

Parce qu'elle passe facilement inaperçue, la petite entreprise peut essayer de nouvelles tactiques de vente, ou introduire de nouveaux produits, sans attirer l'attention ou susciter d'opposition. Les grandes entreprises, beaucoup plus visibles, peuvent être confrontées à d'importants problèmes de réglementation, de fusions ou de grèves. Elles manquent de flexibilité et il est difficile de les changer ou de les restructurer.

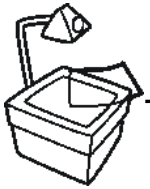


TRANSPARENT 5

MODULE 4: Thème 3

Stratégies pour les petites entreprises

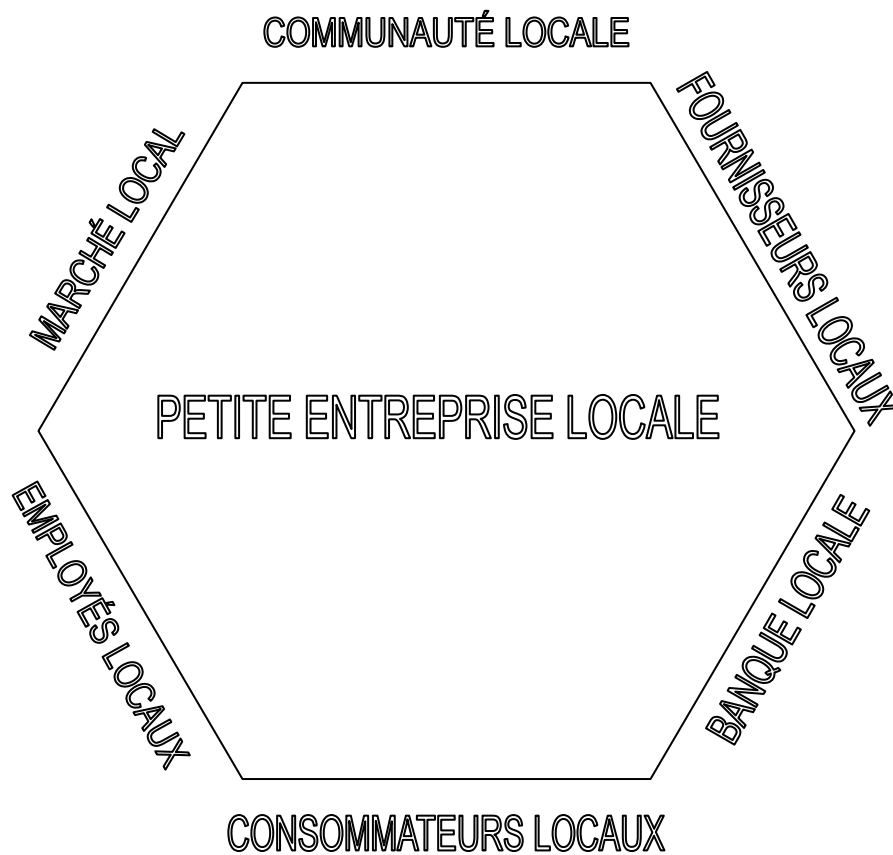
- Visent des segments de marché bien spécifiques ;
- Font partie de la communauté locale ;
- Utilisent les ressources naturelles locales ;
- N'ont pas à concurrencer directement les grandes firmes ;
- Satisfont une demande limitée à une région ou localité ;
- Fabriquent pour répondre aux demandes à court terme ou réaliser des séries spéciales (petites commandes) ;
- Fournissent des services techniques après-vente ;
- Fournissent des services personnalisés ;
- Ont une capacité d'adaptation et de réactivité au changement.



TRANSPARENT 6

MODULE 4: Thème 3

La composante locale de la petite entreprise



I THEME 4 : **Les principaux facteurs de réussite lors de la création d'une petite entreprise**

II DUREE CONSEILLEE :

- 2 heures

III OBJECTIF :

- Permettre aux participants d'identifier et de décrire les principaux facteurs qui peuvent décider du succès de la création d'une petite entreprise durable. De même, les participants prendront conscience de ce qui est requis pour éviter l'échec et minimiser les risques.

IV JUSTIFICATION :

- Une fois que les participants auront pris connaissance des éléments qui peuvent déterminer la performance d'une petite entreprise, ils pourront s'auto évaluer pour savoir s'ils sont prêts et compétents pour se lancer dans les affaires. En même temps, cela les aidera à acquérir les capacités pour devenir leur propre patron et s'y préparer.
- Le succès dépend de cette capacité particulière à déceler les occasions fournies par le marché et d'agir, en organisant les ressources nécessaires pour offrir des articles attrayants aux clients tout en assumant les risques.
- L'entrepreneur est l'élément déterminant dans le processus de création d'une petite entreprise. Il/elle prend l'initiative et assume le risque de la création et/ou le montage d'une offre attractive de valeur aux clients potentiels. Il n'existe pas de formule infaillible ou de recette pour réussir la création et la gestion d'une petite entreprise prospère.

V ACTIVITES :

1. Procéder à un exercice de remue-méninges : demander à la classe de faire une liste des principaux éléments qui peuvent déterminer le succès d'une petite entreprise. Les noter au tableau.
2. Demander aux participant(e)s de dresser une liste des facteurs d'échec d'une petite entreprise. Entamer une discussion sur la manière de mettre en place des actions permettant d'éviter qu'une petite entreprise échoue.
3. Présenter la NOTE DE LECTURE 1. Présenter le TRANSPARENT 1 et leur demander de placer leurs réponses sous les rubriques : Ressources, Capacités, Motivation et Détermination, Idées et Marché.
4. Demander aux participants de lire la NOTE DE LECTURE 2 (exemple d'un cybercafé) et de discuter chaque facteur clé dans la création d'un cybercafé. Diviser la classe en groupes et demander à chaque groupe de choisir une

idée ou un produit ou service et de déterminer ce qui, à leur avis, est nécessaire comme autres éléments pour réussir (par exemple, quelles ressources ou quelles aptitudes demande une idée d'entreprise telle que la construction et la vente de maisons à bas prix?).

5. Chaque groupe choisit un rapporteur qui présente les résultats de la discussion et justifie les réponses devant la classe. Vous pouvez demander à la classe de voter pour le groupe qui a fait la meilleure présentation d'une idée d'entreprise.

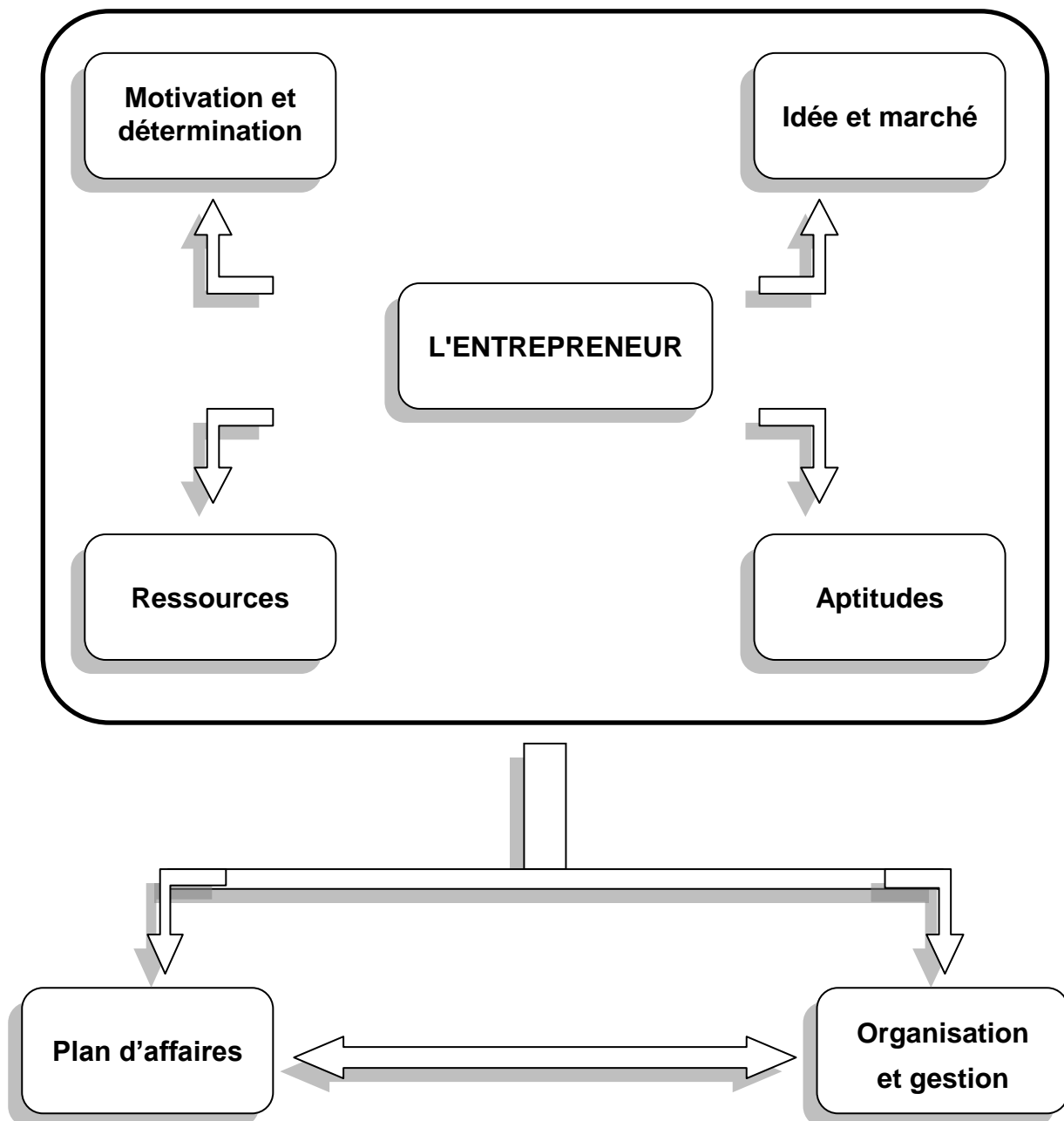
Le modèle MAIR : Motivation et détermination, Aptitudes, Idées et marché et Ressources. (Ce modèle est adapté de: « *A workshop approach for stimulation new enterprise development* ». Gibb, A.A., 1981, *Durham University Business School, GB*).

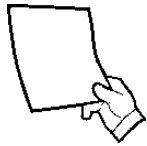


TRANSPARENT 1

MODULE 4 : Thème 4

Principaux facteurs de réussite pour la création d'une petite entreprise





NOTE DE LECTURE 1

MODULE 4 : Thème 4

Principaux facteurs de réussite pour la création d'une petite entreprise

Comment devient-on entrepreneur ? Comment faire pour créer une entreprise performante ? Ce sont là des questions qui reviennent souvent. Malheureusement, jusqu'à présent, aucune réponse ou formule miracle n'a été trouvée. En fait, la réussite (selon les études, les observations et l'expérience) dépend d'abord de cette aptitude singulière qu'a l'entrepreneur à percevoir, avant les autres, les opportunités du marché, puis à agir rapidement en réunissant les moyens et en prenant les risques inhérents, dans le but de proposer à la clientèle les produits ou les services qui lui plaisent ou dont elle a besoin. Dans le contexte des activités économiques, c'est là que réside l'essence de l'esprit d'entreprise.

L'élément déterminant de l'ensemble du processus est l'entrepreneur. C'est lui qui prend l'initiative mais aussi le risque lorsqu'il crée, puis offre un produit ou service attrayant à l'intention des clients potentiels. Le succès de l'entrepreneur repose sur 4 facteurs, à savoir, la Motivation, les Aptitudes, les Idées et les Ressources. L'abréviation MAIR peut aider à se souvenir plus facilement de ces facteurs, qui sont explicités ci-dessous.

La Motivation et la détermination

Il est généralement admis que, pour réussir, l'entrepreneur doit être fortement motivé et déterminé à créer l'entreprise et à la rendre performante. Cela se constatera, par exemple, dans sa volonté sans faille de surmonter les obstacles qu'il ne manquera pas de rencontrer. Cela se verra aussi dans sa façon de rassembler des informations et de saisir les opportunités du marché. Son engagement et son attitude face au travail (qualité, efficacité et temps passé), ses tentatives antérieures de création d'entreprise, de même que le soutien de la part de sa famille et de ses partenaires, sont autant d'indices supplémentaires.

Les Aptitudes

Une autre question importante est de savoir si l'entrepreneur possède des aptitudes particulières : il peut s'agir de connaissances, d'un savoir-faire technique ou d'un savoir-faire en gestion, utiles à l'entreprise ou au projet. Pour compenser d'éventuelles lacunes dans ce domaine, l'entrepreneur doit savoir s'entourer de personnes possédant l'expertise qui lui fait défaut.

Les Idées et le marché

L'important ici est d'étudier la viabilité de l'idée, du projet, du produit ou du service qui seront offerts. En d'autres termes, il s'agit de savoir si l'idée, le produit ou le service répondent à un désir, à un besoin pour lequel il existe des clients prêts à l'acheter en quantité suffisante puis à l'utiliser, rendant ainsi le projet viable (ce qui, dans le contexte d'une entreprise, signifie qu'il engendre des bénéfices). Dans quelle mesure la proposition que l'on va soumettre au marché est-elle plus attrayante ou meilleure que ce qui existe actuellement ? Et quelle va être la réaction des concurrents ?

Les Ressources

Enfin, la réussite durable dépendra des moyens que l'entrepreneur va réunir et de la façon dont il saura les organiser. Il s'agit essentiellement des capitaux, des ressources naturelles du personnel, des locaux, de l'équipement et des matières premières. Les infrastructures existantes (les équipements collectifs tels que l'électricité, le téléphone, les routes, la collection des déchets et le recyclage) et les organismes d'appui (banques, cabinets de conseil, guichets d'accompagnement, chambre de commerce et d'industrie et ses guichets CI, etc.) ont également leur importance.

Plan d'affaires

Un plan réfléchi et rédigé est un outil indispensable pour transposer dans la réalité les 4 éléments du modèle MAIR.

Quatre points essentiels doivent figurer dans ce plan, à savoir :

- 1) Un historique faisant le point sur les idées de départ et le projet envisagé ;
- 2) Une description détaillée de ce que l'on souhaite faire ;
- 3) Une description détaillée de la façon dont on compte le faire ;
- 4) Une réflexion argumentée sur la viabilité du projet.

Le Module 8 du programme de formation « Connaître l'Entreprise » contient des informations plus détaillées sur la façon de rédiger un plan d'affaires.

Organisation et gestion

Une fois créée, l'entreprise doit se développer et perdurer dans le temps. Pour cela, elle aura besoin d'une organisation appropriée et d'une gestion efficace. Les points essentiels seront de trouver et gérer la clientèle d'une part, et le personnel d'autre part, de gérer les finances et la trésorerie, de mettre en place une organisation commerciale, d'organiser les rapports avec les fournisseurs et enfin de mettre en place des systèmes de contrôle.

Les Modules 7 et 8 contiennent des informations plus détaillées sur l'organisation et la gestion de l'entreprise.



TRANSPARENT 2

MODULE 4 : Thème 4

Principaux facteurs de réussite dans le lancement d'une petite entreprise Exemple d'un cybercafé

Motivation et Détermination

- Motivé à travailler de longues heures ou à partager le travail avec les partenaires et employés
- Innovant
- Volonté d'utiliser des stratégies publicitaires
- Capacités à résoudre les problèmes
- Capacités à prendre des initiatives
- Préoccupé par l'efficacité

Aptitudes

- Connaissances et compétences en informatique
- Aptitude à installer des logiciels et faire la maintenance et les réparations simples
- Connaissances en comptabilité et en organisation
- Capacités à initier/former les clients aux bases de l'informatique et à l'utilisation d'Internet
- Bonnes connaissances des moteurs de recherche Internet et de la messagerie électronique

Idée et Marché

- Viabilité : nombre et nature des cybercafés dans le voisinage ou dans un rayon d'environ 3 km – le moins possible étant souhaitable
- Rapidité et prix par rapport aux concurrents dans le quartier – il faut être compétitif
- Nombre de personnes vivant ou travaillant dans le quartier – le plus possible souhaitable
- Profil des personnes vivant ou travaillant dans le quartier : de préférence à revenus moyens – pas assez aisés pour s'acheter leur propre ordinateur et payer une connection Internet, mais assez pour pouvoir s'offrir le service du cybercafé
- Bonne ambiance – avec vente de boissons fraîches et snacks, musique de fond, dans une pièce bien ventilée
- Offre de services complémentaires tels que : fax, impression, photocopie, vente et gravure de CD-ROM etc...
- L'adaptation à des marchés spécifiques, comme celui des travailleurs, en restant ouvert tard dans la nuit, ou des personnes souffrant de certains types de handicaps en répondant aux besoins en matière d'accessibilité.

Ressources

- Ordinateurs personnels, tous mis en réseau
- Connexion à distance, haut débit ou sans fil
- Compte auprès d'un fournisseur d'accès à Internet
- Logiciels de gestion des transactions et des comptes
- Bureaux et chaises
- Air conditionné ou ventilateurs
- Personnel pour la gestion/supervision

I THEME 5 : **La décision de devenir entrepreneur**

II DUREE CONSEILLEE :

- 3 heures

III OBJECTIF :

- A la fin de ce thème, les participants seront en mesure d'expliquer pourquoi et comment certaines personnes prennent la décision de créer et de gérer leur propre entreprise.

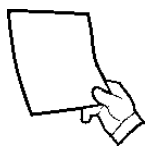
IV JUSTIFICATION :

- Découvrir et évaluer les facteurs incitant certaines personnes à créer leur propre entreprise. Ceci devrait permettre de répondre à une question importante qui, pour beaucoup de jeunes, conserve une part de mystère : les raisons pour lesquelles les gens deviennent entrepreneur. Cette présentation aide aussi les participants à faire leur propre analyse et celle de leur environnement pour y déceler la présence de ces facteurs.

V ACTIVITES :

1. Ecrire l'objectif de la séance au tableau : « EXPLIQUER POURQUOI LES INDIVIDUS DECIDENT DE CREER ET DE GERER LEURS PROPRES ENTREPRISES ». Ensuite, soit faire un exercice de remue-méninges ou diviser la classe en plusieurs groupes. Demander aux participants de trouver autant d'explications que possible au fait que des personnes, les partenaires et les groupes, créent leur propre entreprise. Noter les réponses sur un tableau.
2. Demander aux participants de lire la NOTE DE LECTURE 1 et de discuter la façon dont des personnes (ou des groupes de personnes) décident de créer leur propre entreprise. Commenter un par un chacun des facteurs, en citant des exemples pour les illustrer. Comparer les points présentés dans la NOTE DE LECTURE 1 aux réponses de la classe. Discuter des similitudes et des différences et, si nécessaire, modifier la NOTE DE LECTURE 1. En résumé, projeter le TRANSPARENT 1 et en discuter.
3. Distribuer l'EXERCICE 1 et leur demander de le faire puis de calculer leurs points et d'interpréter les résultats. Si les participants ont surtout des (a), cela signifie qu'ils ont probablement le profil pour gérer une entreprise. Si par contre ils ont obtenu surtout des (c), il leur faudra se concentrer sur leurs compétences entrepreneuriales. Ils peuvent aussi envisager un partenariat avec une ou deux personnes qui, elles, ont les compétences qui leur font défaut.
4. Demander aux participants de faire l'EXERCICE 2. Examiner leurs réponses par rapport à la fiche de résultats du TRANSPARENT 2. Pour conclure cette activité, demander aux élèves de discuter la question de l'inégalité entre les genres et son impact sur la décision entrepreneuriale.

5. Demander aux participant(e)s de lire la NOTE DE LECTURE 2. Diviser les participant(e)s en petits groupes et leur demander d'identifier les trois obstacles que chacun des entrepreneurs figurant dans le document a eu à surmonter. Leur demander d'identifier les traits spécifiques que ces personnes ont dû afficher pour surmonter ces obstacles.



NOTE DE LECTURE 1

MODULE 4 : Thème 5

La décision de devenir entrepreneur

Quand on étudie l'entrepreneuriat, une question importante qui se pose souvent est de savoir comment une personne en vient à créer une entreprise. En d'autres termes, quelles sont les forces ou les facteurs qui poussent un individu à s'engager dans l'entrepreneuriat ?

D'après les études faites à ce sujet, on peut subdiviser les principales raisons en trois grandes catégories : (a) le changement dans la situation actuelle, (b) l'existence d'un modèle à imiter et (c) la maîtrise des compétences requises en entrepreneuriat. De plus, un environnement porteur est nécessaire pour transformer ces facteurs en opportunité d'entrepreneuriat. Le TRANSPARENT 1 propose une présentation de ces facteurs sous forme de diagramme, sur la base des explications qui suivent.

Changement intervenant dans la situation actuelle

De nombreuses personnes ont tendance à lancer des entreprises dans des domaines similaires aux environnements dans lesquels ils avaient auparavant travaillé. Pour d'autres, la décision de créer une entreprise intervient suite à un changement dans leur vie personnelle ou professionnelle. La reconversion en entrepreneur naît d'une série d'événements qui poussent l'individu à vouloir ou à devoir créer sa propre entreprise. Ces événements peuvent avoir conduit à la perte d'un emploi ; dans le cas d'un nouvel immigrant ou d'un membre d'une minorité, c'est l'impossibilité de trouver un travail convenable, à cause de la barrière linguistique ou des préjugés raciaux ; dans le cas d'un travailleur avec handicap en raison d'un accident de travail, il n'est plus capable de réaliser certaines tâches ; dans le cas d'un réfugié qui arrive dans un nouvel environnement, c'est la nécessité de tout recommencer à zéro. Le changement climatique peut également jouer un rôle. La destruction des locaux d'une entreprise et des emplois qui s'y trouvaient, à cause d'une tempête, d'une inondation ou d'une sécheresse, peut être une autre raison pour démarrer une nouvelle entreprise. Il y a aussi l'exemple de l'expatrié qui rentre avec des qualifications mais qui ne trouve pas un statut identique à celui qu'il avait à l'étranger ; ou le cas de cadres de grandes entreprises frustrés dans leur travail.

L'existence d'un modèle à imiter

La profession des parents de l'entrepreneur en herbe constitue l'exemple type du modèle à imiter. D'après certaines études, entre 25 et 34 % des entrepreneurs avaient un père ou une mère qui étaient propriétaires de petites entreprises et, si on y ajoute les agriculteurs et les travailleurs indépendants, ce chiffre passe à 54 %. Mais le « modèle à imiter » n'est pas uniquement familial ; il peut se trouver également chez des amis ou des proches. C'est ce qui pourrait expliquer, par exemple, le développement de la « Silicon Valley » aux États-Unis qui s'est produit suite à la décision de certains ingénieurs de quitter les grandes compagnies pour s'établir avec succès à leur propre compte. De même, l'existence d'un modèle pourrait expliquer pourquoi, dans certains groupes ethniques ou certaines nationalités, l'esprit d'entreprise est très développé. On peut citer l'exemple des Fassis ou des Soussi au Maroc, des Libanais, des Coréens aux États-Unis, de nombreux groupes asiatiques au Royaume Uni et des Gujaratis en Inde.

Maîtrise des aptitudes entrepreneuriales

Les traits de caractère ou les compétences des entrepreneurs qui réussissent sont d'une importance primordiale. Ces traits ont été détaillés dans le Module 3, Thème 2.

L'entrepreneuriat des femmes

Les femmes sont plus nombreuses à devenir des entrepreneurs si : 1) les responsabilités familiales et ménagères sont partagées de manière équitable et si les femmes sont soutenues par la famille, 2) des modèles de femmes entrepreneurs ayant réussi sont disponibles, 3) les services de création d'entreprises, les services d'orientation et de mentorat sont accessibles aux femmes entrepreneurs, et 4) le contexte réglementaire, financier, politique et institutionnel est de plus en plus favorable aux femmes entrepreneurs grâce à la prise en compte de la spécificité de leurs besoins.

L'environnement du travail

Il n'est pas surprenant que de nombreuses personnes choisissent de créer des entreprises dans des domaines similaires à leurs emplois antérieurs. S'ils ont travaillé auparavant, ils ont sûrement acquis de l'expérience et de l'expertise et établi des contacts dans ces environnements et/ou ont repéré des occasions qu'ils souhaitent saisir. La recherche, le développement et le marketing sont des domaines qui ont connu la création de nombreuses nouvelles entreprises.

Environnement favorable aux affaires

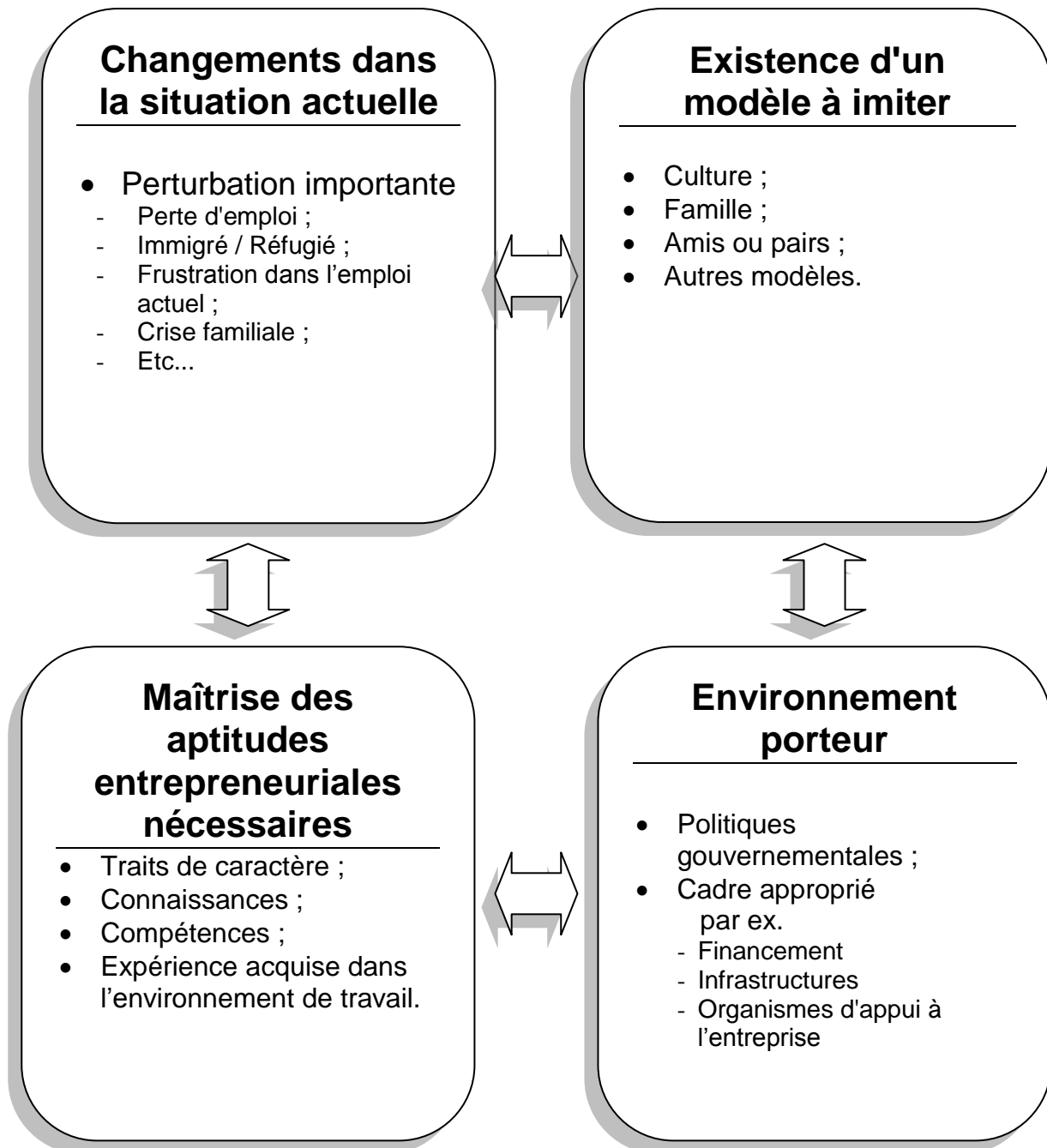
Le déplacement, l'environnement du travail et la crédibilité ne pourraient suffire pour démarrer une nouvelle entreprise sans l'existence d'infrastructures adéquates, y compris l'accès au financement, l'électricité, les routes, les matières premières, les équipements et l'information. L'absence d'une main-d'œuvre qualifiée, de structures de soutien et de l'engagement du gouvernement, ainsi que les politiques défavorables, sont autant de facteurs qui risquent d'entraver le développement des petites entreprises, en particulier celles ayant un potentiel de croissance. La demande du marché et la maîtrise du marketing pour répondre aux besoins/désirs des clients jouent également un rôle crucial dans la création et la performance d'entreprises.



TRANSPARENT 1

MODULE 4 : Thème 5

La décision de devenir entrepreneur



Adapté de 1) Hisrich, R D. 1986: *Entrepreneurship and intrapreneurship; Methods of creating new companies that have an impact on the economic renaissance of an area in Entrepreneurship, Intrapreneurship, and Venture capital* de Hisrich, RD ed. LEXINGTON Books, MA et 2) *Introduction to entrepreneurship, Module 1, Start your own business programme. Fondation hongroise pour la création d'entreprise. Non daté. Budapest.*



EXERCICE 1

MODULE 4 : Thème 5

Questionnaire sur les caractéristiques personnelles de l'entrepreneur

Pour chaque question, cochez la réponse qui correspond à ce que vous ressentez ou qui s'en rapproche le plus. Soyez honnête avec vous-même. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses.

- 1a. Je fais ce qui me plaît. Personne n'a à me dire ce que je dois faire.
- 1b. Si quelqu'un me donne un coup de pouce au démarrage, je peux facilement continuer seul.
- 1c. Restons calmes. Je ne vais pas me stresser si ce n'est pas nécessaire.
- 2a. J'aime les gens. Je m'entends bien avec presque tout le monde.
- 2b. J'ai beaucoup d'amis. Je n'ai besoin de personne d'autre.
- 2c. La plupart des gens m'ennuient.
- 3a. J'arrive à convaincre la plupart des gens de me suivre quand je démarre quelque chose.
- 3b. Je peux donner des ordres si quelqu'un me dit ce qui doit être fait.
- 3c. Je laisse le soin aux autres d'activer les choses. Je les suis si j'en ai envie.
- 4a. J'aime prendre les choses en main et aller jusqu'au bout.
- 4b. Je prends le relais, si c'est nécessaire, mais je préfère laisser la responsabilité à quelqu'un d'autre.
- 4c. Il y a toujours quelqu'un qui veut montrer de quoi il est capable. Je dis qu'il faut le laisser faire.
- 5a. Je veux avoir un plan avant de commencer. Je suis généralement celui (celle) qui organise quand les autres veulent faire quelque chose.
- 5b. Je m'en sors bien, tant que ce n'est pas trop difficile. Si c'est le cas, je préfère abandonner.
- 5c. On organise tout et puis, quelque chose fait tout capoter. Alors, je préfère prendre les choses comme elles viennent.
- 6a. Je peux m'accrocher tant que c'est nécessaire. Je n'ai pas peur de travailler dur quand je veux obtenir quelque chose.
- 6b. Je travaille dur pendant un certain temps, mais quand j'en ai assez, j'arrête.
- 6c. Je ne vois pas où tout ce travail peut me mener.

- 7a. Je peux me décider très rapidement quand c'est nécessaire. Généralement, ça se termine bien.
- 7b. Je peux me décider quand je prends mon temps. Quand je dois me décider rapidement, je pense plus tard que j'ai pris la mauvaise décision.
- 7c. Je n'aime pas être celui/celle qui prend les décisions. Je ferais probablement des erreurs.
- 8a. Les gens peuvent me faire confiance. Je ne dis pas des choses que je ne pense pas.
- 8b. J'essaie d'être honnête la plupart du temps, mais parfois, je dis ce qu'il y a de plus facile.
- 8c. Pourquoi dirais-je la vérité si l'autre ne voit pas la différence ?
- 9a. Une fois que j'ai pris ma décision, plus rien ne m'arrête.
- 9b. Généralement, je termine ce que j'ai commencé – si ça ne tourne pas mal.
- 9c. Si ce que je commence ne fonctionne pas tout de suite, je laisse tomber. Pourquoi se tracasser ?
- 10a. Je suis en parfaite santé. Je n'ai jamais de baisse de régime !
- 10b. J'ai assez d'énergie pour la plupart des choses que je veux faire.
- 10c. Je suis plus rapidement à court d'énergie que ne semblent l'être mes ami(e)s.

Adapté de Olm K. W. and G. G. Eddy. 1985. *Entrepreneurship and Venture Management: Text and Cases*. Charles E Merrill Publishing Co., Columbus, Ohio.



EXERCICE 2

MODULE 4 : Thème 5

L'importance de l'entrepreneuriat

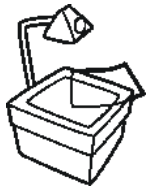
Testez vos capacités à devenir entrepreneur

Pour chacune des questions ci-dessous, à moins qu'il ne soit précisé de procéder autrement, encerclez la réponse qui correspond le plus à votre point de vue. Soyez objectif et honnête avec vous même : il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse pour cet exercice.

1. Comment et où vous voyez-vous dans 10 ans, en termes de carrière ou d'activité professionnelle (formulez clairement votre réponse).

2. Notez le nom et la profession de 3 personnes qui, pour vous, représentent des exemples de ce que vous aimeriez être ou faire plus tard.
 - (a)
 - (b)
 - (c)
3. Avez-vous des amis proches ou de la famille qui gèrent leur propre entreprise ou exercent un travail indépendant ?
 - (a) Oui
 - (b) Non
4. Êtes-vous un/e immigrant/e ou vos parents étaient-ils des immigrants ou des déplacés ?
 - (a) Je ne suis pas né(e) dans le pays où je suis un déplacé
 - (b) L'un de mes parents ou les deux ne sont pas nés dans le pays, ou sont des déplacés
 - (c) Non
5. Appartenez-vous à une minorité (ethnique, religieuse, etc.) du pays où vous vivez ?
 - (a) Oui
 - (b) Non

6. L'un de vos parents, ou les deux, ont-ils travaillé à leur propre compte (ou dirigé leur propre entreprise) ?
 - (a) Oui, durant la majeure partie de leur vie professionnelle
 - (b) Oui, pendant une certaine période
 - (c) Non
7. À situation égale, préféreriez-vous travailler à votre compte ou pour le compte d'un tiers ?
 - (a) Je préfère être salarié/e
 - (b) Je préfère travailler pour mon compte
8. Pensez-vous qu'il vous est impossible, difficile ou facile, de créer maintenant votre propre entreprise ?
 - (a) Impossible
 - (b) Difficile
 - (c) Facile
9. Pensez-vous qu'il existe actuellement au Maroc des appuis vous permettant de créer votre propre entreprise (aide financière, locaux, programme d'appui à la création, ligne de crédit spécifique au financement des TPE, etc.) ?
 - (a) Oui
 - (b) Non
10. En quelle position venez-vous dans votre famille par rapport à vos frères et sœurs ?
 - (a) Le/la plus jeune
 - (b) Aîné(e)
 - (c) Autre
11. Pensez-vous que les femmes et les hommes ont les mêmes facilités d'accès aux opportunités d'affaires et aux services d'appui ?
 - (a) Oui
 - (b) Non
12. Êtes-vous :
 - (a) un homme
 - (b) une femme
13. Avez-vous déjà monté une micro-entreprise durant votre temps libre ?
 - (a) Oui
 - (b) Non
14. Connaissez-vous une personne avec handicap qui a démarré une entreprise avec succès dans votre communauté ?
 - (a) Oui
 - (b) Non



TRANSPARENT 2

MODULE 4 : Thème 5

Score du test sur vos capacités à devenir entrepreneur

Ci-dessous figurent les points à accorder à chacune des réponses au test sur vos acquis personnels et professionnels de l'EXERCICE 3, ainsi que l'interprétation du résultat.

Questions	Points accordés
1. Si vous envisagez de créer et de diriger votre propre entreprise, Si vous ne l'envisagez pas.	3 points 1 point
2. Si une des personnes citées est un entrepreneur ou gère sa propre affaire, Si aucune des personnes citées n'est entrepreneur.	2 points 1 point
3. (a) (b)	2 points 1 point
4. (a) (b) (c)	3 points 3 points 1 point
5. (a) (b)	2 points 1 point
6. (a) (b) (c)	3 points 2 points 1 point
7. (a) (b)	1 point 2 points
8. (a) (b) (c)	1 point 2 points 3 points
9. (a) (b)	2 points 1 point
10. (a) (b) (c) (d)	2 points 2 points 3 points 1 point
11. (a) (b)	1 point 2 points
12. (a) Si la réponse précédente est négative, (b) Si la réponse précédente est positive	3 points 1 point

- | | |
|---------|----------|
| 13. (a) | 2 points |
| (b) | 1 point |
| 14. (a) | 2 points |
| (b) | 1 point |

À présent, additionnez vos points.

Interprétation du résultat

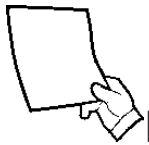
Si votre résultat oscille entre :

27 et 34 : Vos acquis personnels et professionnels correspondent à celui de beaucoup d'entrepreneurs performants à travers le monde. Créer et gérer une entreprise semble être assez naturel pour vous et cela ne vous paraît certainement pas surprenant.

20 et 26 : Vos acquis personnels et professionnels sont assez similaires à celui de beaucoup d'entrepreneurs. Toutefois, pour réussir, il vous faudra être conscient de l'ensemble des défis et implications que suppose la création de votre propre entreprise.

13 et 19 : La décision de créer et de gérer votre propre entreprise ne sera pas facile à prendre. Pour réussir, il vous faudra être fortement motivé et déterminé, rompre avec vos habitudes et travailler dur pour réussir. Ne vous découragez pas pour autant. Vous pouvez travailler dur et développer les compétences nécessaires. Vous pouvez également vous associer avec des personnes qui peuvent apporter certains atouts à l'entreprise.

Pour terminer, le(la) facilitateur(trice) devrait lancer un débat sur la question de l'inégalité de traitement des hommes et des femmes, si elle est d'actualité, et de son influence sur la décision de créer sa propre entreprise.



NOTE DE LECTURE 2

Les entrepreneurs avec handicap

Les personnes avec handicap sont propriétaires de tous types d'entreprises. Leurs intérêts, aspirations et compétences en matière entrepreneuriale sont aussi divers que ceux de toute autre personne.

Dans de nombreux pays, les gens sont encore prisonniers de stéréotypes quant aux types d'emplois qui sont appropriés pour différentes catégories de personnes. Les exemples ci-dessous le montrent, il s'agit simplement de mythes.

Les personnes avec handicap ne sont limitées que par leur déficience propre, mais ils ont d'autres talents et des capacités qui leur permettent de devenir entrepreneurs. Ce qui importe donc c'est de mettre l'accent sur les capacités et d'autres facteurs au moment de choisir un secteur d'activité.

Exemples d'entrepreneurs avec handicap (Source: Perry 2003, Bangkok BIT)

- A. Fei Ziyu: élevage de scorpions et formateur de pairs, Chine- déficience physique (bras gauche amputé)
- B. Loveness Wyson: propriétaire/directeur d'une épicerie et d'un magasin général, Malawi – aveugle
- C. Randolph Smith: propriétaire d'une société d'assurance, Afrique du Sud- épilepsie
- D. Joshua Malinga: ancien maire de Bulawayo, Zimbabwe – utilisateur de fauteuil roulant
- E. Jiaying: vendeur de produits alimentaires dans un étal, Hong Kong – Déficience psychosociale (un handicap qui pourrait se traduire par des comportements inhabituels ou différenciés, des émotions ou des schémas de pensée qui interfèrent avec la vie de tous les jours)
- F. Medida Venkata Rao: éleveur de bétail, vendeur de produits agricoles, Inde - déficience intellectuelle
- G. Ahlam Khreisat: fabricant d'appareils auditifs, Jordanie – sourd
- H. Ni Wati: élevage, artisanat, Indonésie – handicap moteur
- I. Opha: propriétaire d'un étal au marché, Zimbabwe – utilisateur de fauteuil roulant
- J. Chea Saveun – fabricant et vendeur de lait de soja, Cambodge – déficience visuelle

Quelques exemples au niveau du Maroc :

K. Amina : entrepreneur social, Centre Noor de rééducation, se déplace en fauteuil roulant, Maroc

L. Malika : propriétaire d'une échoppe, vente de fruits secs, handicap moteur, Maroc

M. Ahmed : propriétaire d'un petit cyber, amputé d'un bras, Maroc

N. Khadija : propriétaire d'une téléboutique, téléphonie et photocopie, cyphoscoliose (bossue), Maroc

O. Said : cordonnier, polyomélite, Maroc

P.Khalid : vendeur de confiserie, polyomélite, Maroc

Q. Mohamed : collecte des produits recyclables, mal entendant, Maroc

R. Souad : Agence Inoui, télécommunication, nanisme, Maroc

S. Jawad : producteur d'olives et d'huile, retard mental léger

T. Rachid : société de développement logiciel de gestion, mobilité réduite, polyomélite, Maroc

MODULE 4 : Thème 5



EXERCICE 3

Identifiez un obstacle potentiel à l'auto-emploi pour chacun des entrepreneurs énumérés dans la NOTE DE LECTURE 2. Ensuite, identifiez une stratégie spécifique que chacune des personnes pourrait avoir utilisé pour surmonter l'obstacle et accéder à l'auto-emploi.

A. Fei Ziyu _____

B. Loveness Wyson _____

C. Randolph Smith _____

D. Joshua Malinga _____

E. Jiaying _____

F. Medida Venkata Rao _____

G. Ahlam Khreisat _____

H. Ni Wati _____

I. Opha _____

J. Chea Sayeun _____

K.Amina _____

L.Malika_____

M.Ahmed _____

N. Khadija_____

O. Said _____

P.Khalid _____

Q. Mohamed_____

R. Souad_____

S. Jawad _____

6. Bachir Rachdi_____
