

PARTIE 1 : L'entrepreneuriat

❖ Introduction :

L'entrepreneuriat est aujourd'hui reconnu comme un **moteur essentiel du développement économique**, social et technologique. Il se définit comme le processus par lequel un individu ou un groupe identifie une opportunité, mobilise des ressources, et prend des risques pour créer ou développer une entreprise ou un projet innovant. L'entrepreneuriat ne se limite pas à la simple création de profit ; il peut également jouer un rôle fondamental dans la **création de solutions sociales, l'amélioration des conditions de vie, et la transformation des communautés**.

L'évolution historique de l'entrepreneuriat montre qu'il a toujours été au cœur des changements économiques, de l'artisanat des sociétés anciennes aux startups technologiques actuelles. Traditionnellement associé aux activités commerciales, l'entrepreneuriat s'est élargi pour inclure de nouvelles dimensions, telles que **l'entrepreneuriat social** et **l'entrepreneuriat durable**, qui visent à résoudre des problèmes sociaux et environnementaux en générant un impact positif durable.

❖ Définition :

Vous devez savoir d'abord que le concept de l'entrepreneuriat est un concept très large et très vaste ; et lorsque nous parlons de l'entrepreneuriat, il faut retenir des concepts de base suivant :

➤ Les termes en E : **Entreprise, Entrepreneur, Entrepreneuriat**

- Viennent du verbe entreprendre. Qui signifie dans le dictionnaire Larousse :

- Commencer à exécuter une action, se mettre à faire quelque chose. Entreprendre ne s'applique pas uniquement qu'aux activités d'affaires, mais aussi à toute activité humaine

➤ Entrepreneuriat : Est un terme à l'origine issu du terme d'entrepreneur qui est passé à la langue anglaise « Entrepreneurship »

Les **fondateurs de base de l'entrepreneuriat** sont principalement des économistes et des théoriciens qui ont apporté des idées clés sur l'entrepreneuriat et le rôle de l'entrepreneur dans l'économie. Voici quelques-unes des figures les plus influentes :

1. **Richard Cantillon (1680-1734): (Concept de risque et d'incertitude)**

Cantillon est qualifié comme le fondateur de la première véritable théorie de l'entrepreneur, il a analysé le phénomène entrepreneurial, et souligné le rôle de l'incertitude et du risque ; **(relation entrepreneur et risque)**. Il a exposé la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique **(la production ; le profit ; l'équilibre, le capitalisme, le risque ou l'incertitude)**

2. **Jean-Baptiste Say (1767-1832): (Entrepreneur comme créateur de richesse)**

Jean Baptiste Say est non seulement un des pères des sciences économiques mais c'est également le premier auteur avoir souligné le rôle de l'entrepreneur dans la création de richesse, donc pour lui « l'entrepreneur est celui qui dirige et combine les moyens de production, organise la production, assume les risques et cherche des opportunités de profit » (Jean -Baptiste, 1803). J b Say attribue à l'entrepreneur un rôle d'organisateur. il coordonne les ressources de façon à accroître et optimiser la production de l'entreprise.

3. Joseph Schumpeter (1883-1950): **Théorie de la destruction créatrice**

Schumpeter a été l'un des économistes les plus influents dans la conceptualisation de l'entrepreneuriat en tant qu'innovation. il définit l'entrepreneur comme un individu capable d'introduire de nouvelles combinaisons de facteurs de production (nouveaux produits, méthodes de production, marchés) pour perturber l'équilibre économique existant. Donc « l'entrepreneur est l'agent de changement économique et le moteur du progrès économique par le biais de l'innovation » (Joseph, 1943)

4. **Peter Drucker** : Peter Drucker, un théoricien majeur du management, considère l'entrepreneuriat comme une **discipline orientée vers l'innovation et le changement**. Selon lui, "**l'entrepreneur est celui qui cherche le changement, y réagit et en exploite les opportunités**". Cette définition met l'accent sur l'idée que l'entrepreneuriat consiste à identifier des opportunités dans un environnement incertain et à **créer de la valeur en innovant**, que ce soit à travers des produits, services ou processus nouveaux.

Pour Drucker, l'entrepreneuriat ne se limite pas à la création d'entreprises, mais concerne également **l'innovation au sein des organisations existantes** (intrapreneuriat). Toute entreprise peut devenir entrepreneuriale si elle est capable de s'adapter au changement, en anticipant les évolutions du marché et en innovant constamment.

5. Frank Knight (1885-1972) : **Différenciation entre risque et incertitude**

Knight, un économiste américain, distingue **le risque calculable** (que l'on peut prévoir) de **l'incertitude pure** (imprévisible). L'entrepreneur, selon lui, est celui qui agit dans un contexte d'incertitude, prenant des décisions sans garantie de succès, et récolte les bénéfices en cas de réussite.

6. Israel Kirzner (1930-) : **Entrepreneur comme détecteur d'opportunités**

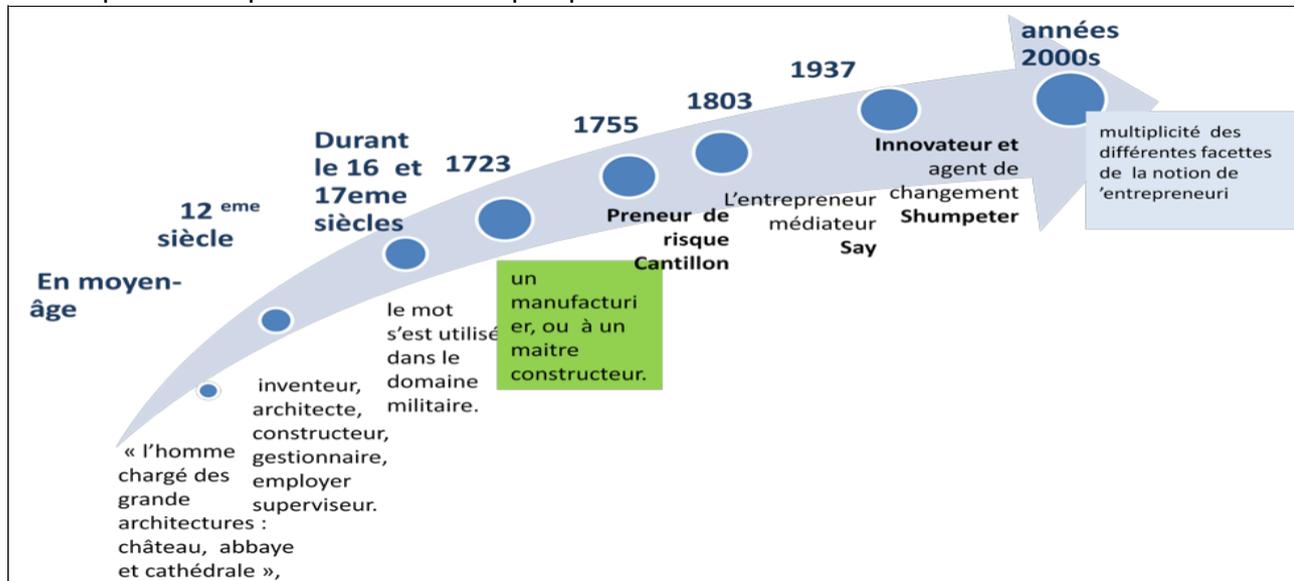
Kirzner, économiste autrichien, voit l'entrepreneur comme une personne **vigilante**, capable de détecter des opportunités de profit sur le marché avant les autres. Contrairement à Schumpeter, qui met l'accent sur l'innovation radicale, Kirzner insiste sur **l'ajustement progressif** des marchés grâce aux opportunités saisies par les entrepreneurs.

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

PARTIE 2 : L'entrepreneur

❖ Introduction

L'entrepreneur comme notion trouve ses racines dans le champ de l'économie politique, il se limitait sur des activités individuelles dans un contexte économique supposé à être relativement stable. Les écrits (Hébert et Link,1989 , 2006) qui tracent l'évolution historique de ce vocabulaire , attestent qu'il vient du mot français « entreprendre » qui veut dire « faire quelque chose de différent » .



Evolution de la notion d'entrepreneur , Metaiche 2017

❖ Définition de l'entrepreneur :

Il existe plusieurs définitions de l'entrepreneur, on a choisi quelque une :

- L'entrepreneur est une personne qui crée et dirige une entreprise. Il peut s'agir d'une personne physique ou d'une personne morale.
- Un entrepreneur est une personne qui prend des risques pour créer une entreprise. Cette définition met l'accent sur le rôle de l'entrepreneur en tant que personne qui prend des risques. L'entrepreneur est prêt à investir son temps, son argent et son énergie dans une nouvelle entreprise, même si elle échoue.
- Un entrepreneur est une personne qui crée une nouvelle entreprise pour répondre à une opportunité.

Cette définition met l'accent sur le rôle de l'entrepreneur en tant que personne qui identifie et exploite des opportunités. L'entrepreneur est capable de voir des opportunités là où les autres ne les voient pas. Donc, La définition la plus simple est la suivante :

Un **entrepreneur** est une personne qui **identifie une opportunité**, mobilise les ressources nécessaires (financières, humaines, technologiques) et **prend des risques** pour créer, développer, ou améliorer un produit, un service ou une entreprise. L'objectif principal de l'entrepreneur est de **créer de la valeur**, que ce soit sous la forme de profit économique ou d'impact social.

❖ Typologie de l'entrepreneur :

Il existe de nombreux types d'entrepreneurs, qui peuvent être classés selon différents critères.

Selon la taille de l'entreprise

- Les entrepreneurs individuels sont des personnes qui créent leur propre entreprise et la gèrent seules.
- Les entrepreneurs de petites et moyennes entreprises (PME) sont des personnes qui créent une entreprise qui emploie moins de 250 personnes.
- Les entrepreneurs de grandes entreprises sont des personnes qui créent une entreprise qui emploie plus de 250 personnes.

Selon le secteur d'activité

- Les entrepreneurs technologiques sont des personnes qui créent des entreprises dans le domaine de la technologie.
- Les entrepreneurs sociaux sont des personnes qui créent des entreprises qui ont un impact positif sur la société.
- Les entrepreneurs traditionnels sont des personnes qui créent des entreprises dans des secteurs d'activité traditionnels.

Selon la motivation

- Les entrepreneurs opportunistes sont des personnes qui créent une entreprise pour saisir une opportunité de marché.
- Les entrepreneurs visionnaires sont des personnes qui créent une entreprise pour réaliser une vision.
- Les entrepreneurs par nécessité sont des personnes qui créent une entreprise pour subvenir à leurs besoins.

Selon le niveau de risque

- Les entrepreneurs innovants sont des personnes qui créent des entreprises qui proposent de nouveaux produits ou services.
- Les entrepreneurs imitateurs sont des personnes qui créent des entreprises qui proposent des produits ou services déjà existants.
- Les entrepreneurs conservateurs sont des personnes qui créent des entreprises qui proposent des produits ou services qui ne présentent pas de risque.

Selon le stade de développement de l'entreprise

- Les entrepreneurs débutants sont des personnes qui créent leur première entreprise.
- Les entrepreneurs expérimentés sont des personnes qui ont déjà créé une ou plusieurs entreprises.

Quelques exemples

- Steve Jobs est un entrepreneur visionnaire qui a créé Apple.
- Jeff Bezos est un entrepreneur opportuniste qui a créé Amazon.
- Bill Gates est un entrepreneur innovant qui a créé Microsoft.
- Elon Musk est un entrepreneur innovant qui a créé Tesla et SpaceX.
- Muhammad Yunus est un entrepreneur social qui a créé la Grameen Bank.

Il est important de noter que ces classifications ne sont pas mutuellement exclusives. Un entrepreneur peut être à la fois un entrepreneur individuel et un entrepreneur technologique, par exemple.

Il existe plusieurs classifications mais nous nous limiterons à deux seulement. Classification de Smith (1967): il distingue deux types d'entrepreneurs

- **L'entrepreneur artisan** : il n'a pas fait d'étude poussée mais fortement expérimenté dans un domaine souvent technique (maîtrise des machines). Son style de management est de type paternaliste (exige loyauté et fidélité) et court termiste. L'objectif recherché est l'autonomie. Il active dans des secteurs peu innovant (BTP et l'agroalimentaire, commerce, agriculture).

- **L'entrepreneur opportuniste** : à l'inverse de l'artisan, l'entrepreneur opportuniste est formé. Il est souvent un ancien manager qui adopte un style de management participatif (déléguer les responsabilités) et qui a une vision à long terme. L'objectif poursuivi est la croissance de l'entreprise. Il investit dans des secteurs innovants (électronique et informatique, télécommunication, automobile...).

Classification de Julien et Marchesnay (1996) :

- **Entrepreneur PIC (pérennité, indépendance, croissance)** : la préoccupation première de l'entrepreneur est la durabilité de l'entreprise afin de la léguer à un membre de la famille. De ce fait, il refuse l'apport des capitaux externes au risque de perdre son indépendance.

- **Entrepreneur CAP (croissance autonomie, pérennité)** : l'entrepreneur vise une croissance forte même si au détriment de son indépendance financière. Il souhaite principalement de garder une autonomie de décision.

❖ **Caractéristiques des entrepreneurs :**

Pour réussir, un entrepreneur doit posséder trois qualités fondamentales :

1. **Connaissances** : Ensemble d'informations mémorisées et mobilisables au bon moment. Dans le cadre entrepreneurial, cela inclut la compréhension du marché, des opportunités d'affaires, de la clientèle et de la concurrence. Cependant, la connaissance théorique seule ne suffit pas pour garantir la réussite d'un projet.
2. **Compétences** : Capacité à appliquer les connaissances grâce à la pratique. Elles se divisent en :
 - **Compétences techniques** : Par exemple, en ingénierie, informatique ou mécanique.
 - **Compétences en gestion** : Comme le marketing, la gestion financière, l'organisation et le leadership.
3. **Traits de caractère** : Ensemble de qualités personnelles qui définissent la personnalité de l'entrepreneur. Parmi elles : prise d'initiative, persévérance, respect des engagements, planification, prise de risque, confiance en soi, empathie et efficacité.

Ces trois dimensions (connaissances, compétences et traits de caractère) sont complémentaires et indispensables pour garantir le succès entrepreneurial

Les entrepreneurs ont généralement certaines caractéristiques communes, notamment sont :

- **La prise de risque** : Les entrepreneurs sont confiants en leurs capacités et sont prêts à prendre des risques pour réussir. Ils sont conscients que l'échec est une possibilité, mais ils sont prêts à le risquer pour réaliser leur vision.
- **La créativité** : Les entrepreneurs sont des penseurs créatifs. Ils sont capables de voir le monde d'une nouvelle manière et de trouver de nouvelles solutions aux problèmes.
- **La persévérance** : Les entrepreneurs sont persévérants. Ils ne se découragent pas facilement face aux obstacles.
- **La passion** : Les entrepreneurs sont passionnés par leur entreprise. Ils croient en leur idée et sont déterminés à la réussir
- **L'ambition** : Les entrepreneurs ont une vision à long terme et sont déterminés à réussir..
- **Le goût du challenge** : Les entrepreneurs aiment la compétition et sont toujours en quête de nouvelles opportunités.
- **Le leadership** : Les entrepreneurs sont capables de motiver et d'inspirer les autres. Ils sont capables de créer une équipe soudée et performante.

Partie 3 : Les formes de l'entrepreneuriat

1. Entrepreneuriat ex nihilo

La création ex nihilo désigne le lancement d'une entreprise **à partir de zéro**. L'un des principaux défis de cette forme d'entrepreneuriat est **l'entrée sur le marché**. Il est essentiel d'être **patient** pour réussir à implanter son produit de manière optimale, **attirer des clients** et **convaincre des partenaires** de rejoindre le projet.

Se **distinguer de la concurrence** constitue également un aspect clé pour assurer le succès. Cette forme de création implique un **risque élevé**, car il faut naviguer dans l'incertitude et surmonter de nombreux obstacles. Un **business plan solide** est indispensable, accompagné de **prévisions financières rigoureuses** et d'études prédictives, afin de garantir la **viabilité du projet**.

2. Entrepreneuriat par franchise :

La franchise est un système de commercialisation de produits, services ou technologies reposant sur une étroite collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes l'une de l'autre : le franchiseur et le franchisé

Une entreprise (le franchisé) acquiert auprès d'une autre entreprise (le franchiseur) :

- le droit d'utiliser son enseigne et/ou sa marque, son savoir-faire,
- le droit de commercialiser des produits ou services, conformément aux directives prévues dans le contrat, tout en bénéficiant d'une assistance commerciale ou technique. Le franchisé participe au bon développement d'une enseigne mise au point par le franchiseur.

Il existe différents types de franchise qui dépendent bien souvent du secteur d'activité et du produit concerné.

- **La franchise de production**
Consiste en la transmission d'une technologie (ou un procédé industriel exclusif) pour fabriquer et vendre des produits sous une propre marque et la mise à disposition d'un savoir-faire de fabrication, d'une technologie ou d'un système de production.
- **La franchise de distribution**
Consiste en la vente d'un bien ou d'un ensemble de biens par un réseau de franchisés.
- **La franchise de service**
Repose sur la transmission d'un service sous l'effigie d'une enseigne, nom commercial ou marque d'un franchiseur.

3. **Reprise d'entreprise ou d'activité** : c'est reprendre une activité qui existe déjà qui est soit en difficulté soit en bonne santé financière. Reprendre une entreprise peut se faire de plusieurs manières :

- **Management by in (MBI)** : le rachat d'une société par son équipe de direction : un ou plusieurs cadre non actionnaire en collaboration avec des investisseurs spécialisés.
- **Management by out (MBO)** : le rachat d'une entreprise par un ou plusieurs dirigeants repreneurs extérieurs
- **L'héritage familiale.**

4. **Intrapreneuriat**

L'**intrapreneuriat** désigne l'initiative d'agir comme un entrepreneur **au sein d'une entreprise existante**, en développant des projets innovants ou en créant de nouvelles activités. L'intrapreneur est un **employé** qui, tout en travaillant pour l'entreprise, prend l'initiative de créer des produits, services ou processus avec le **soutien de l'organisation**.

Exemples :

- **Google** encourage ses employés à consacrer 20 % de leur temps à des projets personnels, ce qui a mené à la création de produits comme **Gmail**.
- **3M** a développé le célèbre **Post-it** grâce à un projet intrapreneurial initié par l'un de ses chercheurs.

5. **L'entrepreneuriat par essaimage**

L'**essaimage** est une forme particulière d'entrepreneuriat dans laquelle une entreprise encourage et **accompagne ses employés** dans la création de leur propre activité. Ce modèle vise à favoriser l'innovation en facilitant la transition de salariés vers le statut d'entrepreneur. L'essaimage peut se faire sous différentes formes, avec un **soutien financier, matériel, ou logistique** de la part de l'entreprise d'origine.

- **Essaimage interne** : L'entreprise aide le salarié à **créer une nouvelle entité interne**, comme une filiale ou une activité complémentaire.
- **Essaimage externe** : Le salarié crée **une entreprise indépendante**, mais conserve des liens avec l'entreprise d'origine sous forme de partenariats ou de contrats. d'essaimage .

Exemples :

- **Technologies de l'information** : Un salarié quitte une entreprise de logiciels pour créer une start-up spécialisée dans un produit complémentaire.
- **Industrie automobile** : Un ingénieur quitte son employeur avec le soutien de l'entreprise pour créer un atelier de sous-traitance.

L'entrepreneuriat par essaimage est une **stratégie gagnant-gagnant** qui permet à l'entreprise d'origine de stimuler l'innovation tout en aidant ses salariés à se lancer dans **l'aventure entrepreneuriale**.

6. Entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat social concerne les entreprises dont l'activité économique vise à **créer de la valeur sociale** en apportant des solutions **innovantes** à des problématiques sociétales. Il englobe des secteurs comme le **développement durable**, la **santé**, **l'environnement**, ou toute initiative ayant un **impact positif sur la société**.

Exemples :

- **Grameen Bank – Bangladesh**

Fondée par **Muhammad Yunus**, Grameen Bank est une institution de microfinance qui offre des **microcrédits** sans garantie aux populations pauvres, en particulier les femmes, pour **lancer de petites activités économiques**. Son **impact social** c'est la réduction de la pauvreté et l'autonomisation des femmes.

Muhammad Yunus a reçu le **Prix Nobel de la paix en 2006** pour ce modèle d'entrepreneuriat social.

- **Ashoka – International**

Ashoka est une organisation mondiale qui soutient les **entrepreneurs sociaux** à travers le financement et l'accompagnement de projets ayant un fort impact sociétal. Son **impact social** la promotion de solutions innovantes dans des domaines comme l'éducation, la santé, et l'environnement, en connectant des entrepreneurs sociaux du monde entier.