



# Cours Entrepreneuriat

Dr Soumia OURRAD

Université de Tlemcen



**OBJECTIFS :**

---

- **Caractériser la logique et l'esprit entrepreneuriale.**
- **Identifier les enjeux de cette logique.**

---

**I- LA LOGIQUE ENTREPRENEURIALE**

**II- DE L'OPPORTUNITE A  
L'EXPLOITATION ( LA DEMARCHE  
ENTREPRENEURIALE )**

---

# **I- LA LOGIQUE ENTREPRENEURIALE**

---

## **A - L'esprit entrepreneurial**

### **1)- L'entrepreneuriat**

#### **DEF :**

**L'art d'entreprendre est une démarche qui consiste à créer, reprendre une entreprise et /ou la développer.**

**L'entrepreneuriat = un état d'esprit + une dynamique d'action**

---

---

## **L'esprit entrepreneurial :**

- **Prise de risque,**
  - **Esprit d'initiative, d'innovation et de créativité,**
  - **Force de conviction,**
  - **Combativité et ténacité ...**
-

## **Une dynamique d'action :**

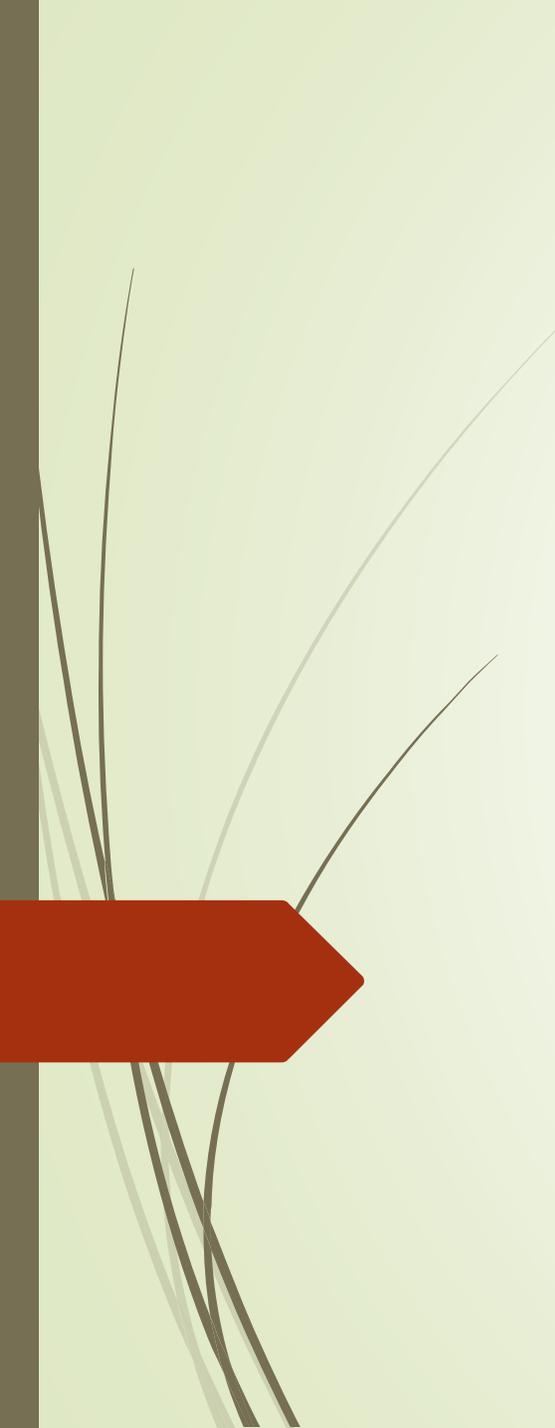
---

- **Repérer des opportunités,**
  - **Exploiter des opportunités,**
  - **Tirer profit des opportunités,**
  - **Développer des nouveautés,**
  - **Créer de la valeur.**
-

## **2) L'entrepreneur selon Joseph Schumpeter**

Un entrepreneur est un agent économique dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons de production qui correspondent à de nouveaux objets de consommation, de nouvelles méthodes de production, de nouveaux marchés ou de nouveaux types d'organisation industrielle .

**L'entrepreneur est un innovateur.**



---

JB. SAY attribue à l'entrepreneur un rôle d'**organisateur**. Il coordonne les ressources de façon à accroître et optimiser la production de l'entreprise

---

## **B)-Quels sont les objectifs de l'entrepreneur ?**

---

**L'entrepreneur crée ou développe une entreprise existante.**

### **1. Créer une entreprise**

- **création pure : l'entreprise n'existait pas, elle est créée par l'entrepreneur ;**
  - **reprise : l'entrepreneur rachète une entreprise existante.**
-

## C)- Les conditions de réussite d'un projet entrepreneurial

### Les moteurs du processus entrepreneurial

---

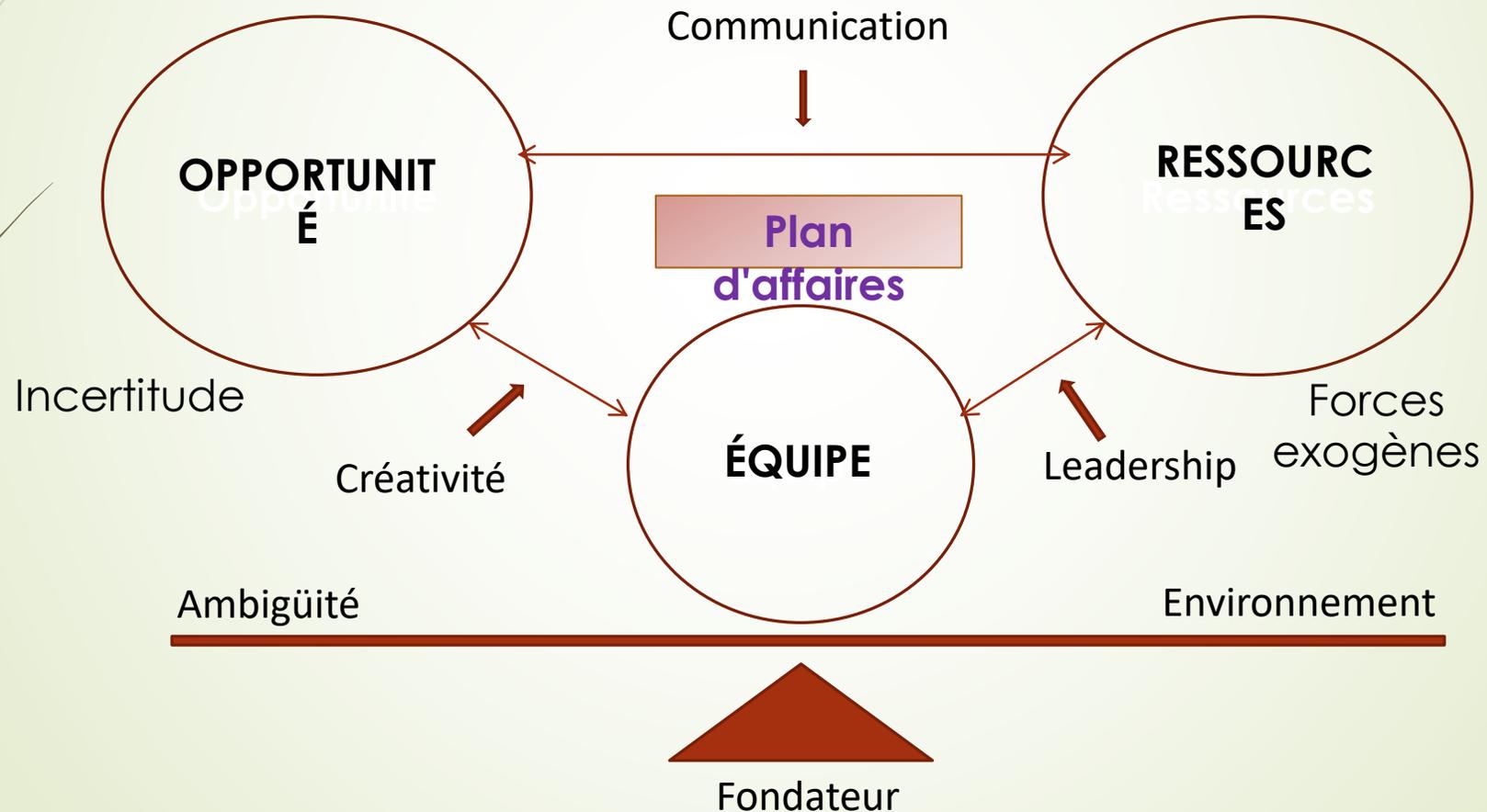
#### ➤ **L'innovation doit répondre aux besoins du marché. Il peut s'agir :**

- d'un **bien nouveau** qui n'existait pas auparavant ou qui présente des caractéristiques nouvelles le rendant nettement plus performant, plus attrayant ou plus original aux yeux des clients ;
  - d'un **service nouveau** fondé sur un savoir-faire spécifique ;
  - d'un **procédé nouveau** reposant sur la mise en œuvre de méthodes de production ou de distribution nouvelles.
-

- 
- 
- L'investissement correspond à l'engagement de diverses ressources : financières, matérielles, connaissances, expérience, temps, qualités personnelles et compétences propres à l'entrepreneur,
  - l'organisation implique la combinaison des ressources et des compétences pour obtenir de la valeur .
-

# Le processus entrepreneurial

Le modèle de Timmons



# Le processus entrepreneurial

**Opportunités = création de quelque chose de nouveau**

- Marché / besoin
- Produit ou service



# Le processus entrepreneurial

## Bon à savoir

Il y a trop peu de bonnes idées pour tout  
l'argent que l'on cherche à investir

...

En fait, il manque de bons entrepreneurs

...

Le timing est crucial pour se lancer en  
affaires

...

L'ingrédient-clé en affaires est l'équipe de  
gestion



## Qu'est ce qu'une ETUDE DE MARCHÉ?

*« l'étude de marché est un travail de collecte et d'analyse d'informations ayant pour but d'identifier les caractéristiques du marché »*

Le terme étude de marché peut intimider le créateur qui aura peur d'être incompetent pour cet exercice.

Même s'il y a un peu de technique, une étude marché reste avant tout une affaire de bon sens et peut être abordée en répondant très sérieusement des questions :

## II- DE L'OPPORTUNITE A L'EXPLOITATION ( LA DEMARCHE ENTREPRENEURIALE )

### A- Du projet à l'activité: Les étapes nécessaires

#### Les grandes phases du processus entrepreneurial :

- Phase 1 : recherche d'une idée ou d'une opportunité à exploiter par la création ou la reprise d'entreprise.

- **Phase 2: Surmonter les contraintes du projet**

**Elles sont de quatre ordres :**

- **contraintes propres au produit et à la prestation :**

Un produit industriel ne génère pas les mêmes contraintes qu'un service, certains produits peuvent avoir des volumes de stockage très importants (camions, outillage), tandis que des services nécessitent des investissements aux normes (restauration) ;

---

- **contraintes de marché :**

Selon l'état du marché (lancement, croissance, maturité...), le contexte de la création ne répondra pas aux mêmes conditions ;

---

---

– **contraintes légales :**

Incontournables pour le créateur, elles diffèrent selon le produit (médicaments, bibliothèque...)

– **contraintes de moyens :**

Les moyens à réunir seront plus ou moins importants selon les autres contraintes.

---

---

**- Phase 3 : Mobiliser les ressources et compétences nécessaires au projet**

Compte tenu des différentes contraintes identifiées, le créateur d'entreprise va devoir réunir les ressources nécessaires, et notamment les fonds lui permettant de démarrer son activité ( plan de financement).

---

---

**NB : Deux grandes étapes :**

- Une étape d'analyse ou de faisabilité (Eude de marché)
  - Une étape de mise en place des ressources (Plan de financement)
-

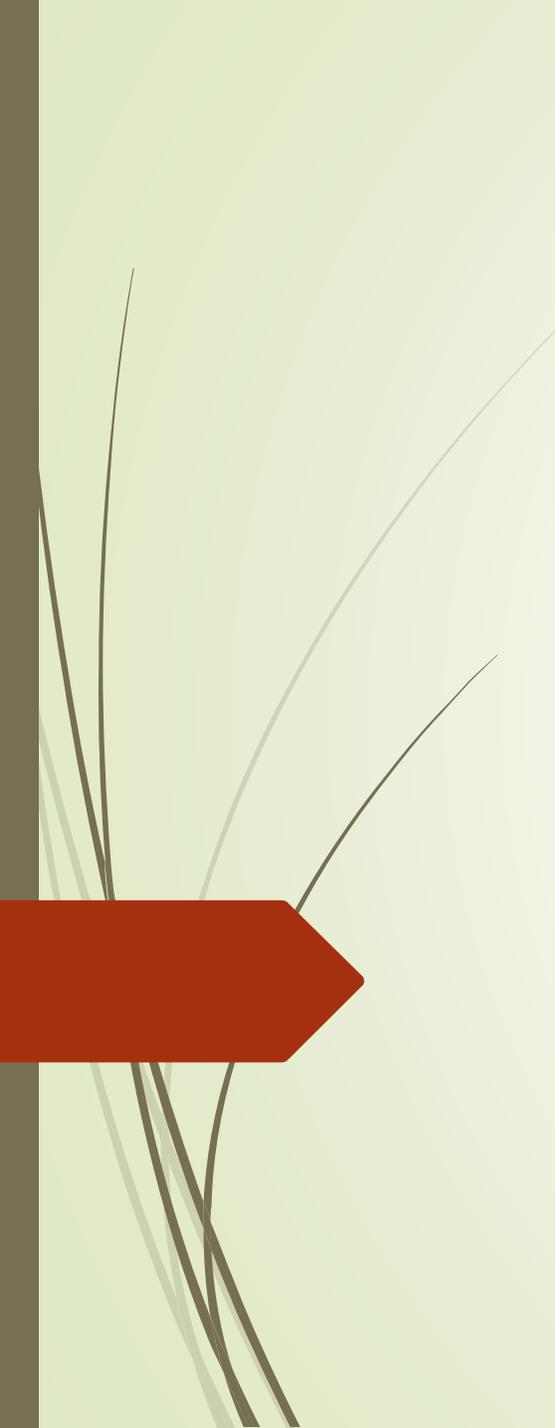
# Les étapes

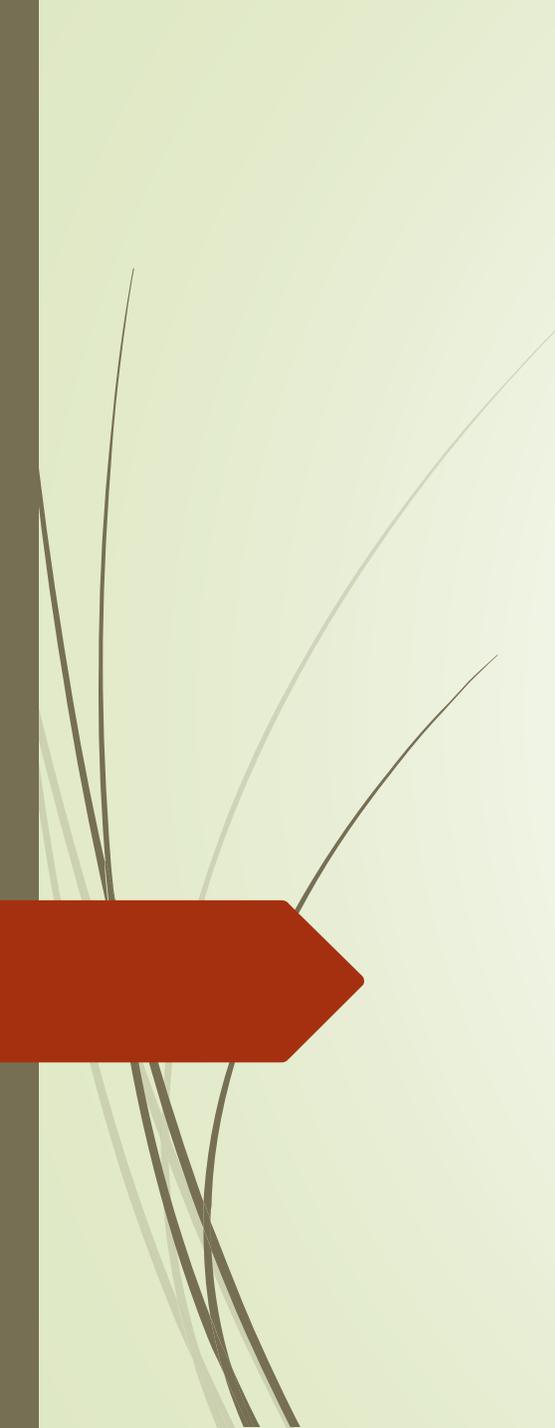
---

- 1 - L'idée
  - 2 - Le projet personnel
  - 3 - L'étude de marché
  - 4 - Les prévisions financières
  - 5 - Trouver des financements
  - 6 - Les aides
  - 7 - Choisir un statut juridique
  - 8 - Les formalités de création
  - 9 - Installer l'entreprise
  - 10 - Les premiers mois d'activité
-

## **Le business plan ou plan d'affaires**

- Outil d'anticipation et de planification, il permet de mesurer les risques et de confirmer ou d'infirmer la viabilité du Projet.
- Il doit permettre de convaincre les banquiers et les investisseurs de financer la création. Il donne une vision synthétique de l'activité et ses contours pour les cinq premières années.

- 
- 
- Pour obtenir des financements, le créateur peut s'adresser aux banques mais aussi à des *business angels* (investisseurs providentiels), qui sont des groupements d'investisseurs privés
-

- 
- 
- Concernant les organismes privés, il est possible de faire appel à des experts-comptables, des avocats d'affaires, des cabinets de conseils, etc.
  - Il existe également des structures associatives comme les réseaux de chefs d'entreprise bénévoles.
-

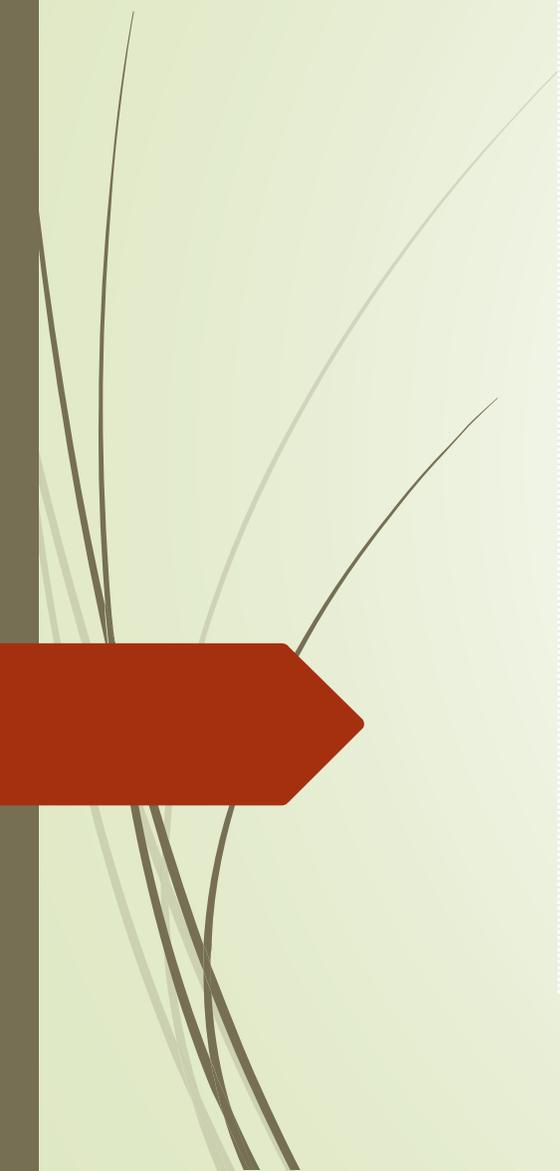
---

## **Enjeux :**

- **Compétitivité,**
- **Croissance économique,**
- **Emploi, ...**

**.../...**

---



---

merci pour  
votre  
attention

---