Même Bensada Souad
Année Universitaire 2026 /2027

CHAPITRE 2 : L'ENTREPRENEURIAT & L'INNOVATION

✍ Leçon 1

L'ENTREPRENEURIAT & L'ENTREPRENEUR

Plan de la leçon	Objectifs pédagogiques
Introduction *I. Définitions et les formes de l'entrepreneuriat* *II. Evolution historique du concept entrepreneur* *III. Typologies des entrepreneurs* *IV. Les caractéristiques et les principales motivations de l'entrepreneur* *Conclusion*	*Au terme de ce chapitre l'étudiant doit être capable de :* ☞ *Définir l'entrepreneuriat et identifier son rôle* ☞ *Donner les différents types de l'entrepreneuriat* ☞ *Définir la notion d'entrepreneur* ☞ *Situer l'entrepreneur au cœur de la croissance économique*

Introduction

L*'entrepreneuriat est plus large que la création d'une entreprise car il désigne le fait de créer une activité qu'elle soit.*

L*e mythe de l'entrepreneur, à la manière de Steve Jobs ou de Bill Gates, fait briller les yeux des jeunes qui rêvent d'être entrepreneurs pour « réussir ».*

I. Définitions et les formes de l'entrepreneuriat

1. Définition de l'entrepreneuriat

Entrepreneuriat est un terme à l'origine issu du terme d'entrepreneur qui est passé à la langue Anglais « Entrepreneurship » ; pour ça en écrira toujours « entrepreneuriat » et non « Entreprenariat » ; qualifier l'activité de l'entrepreneur est « preneur » de toute opportunités.

& *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 ;
- ☞ « Le processus par lequel des individus-seuls ou dans le cadre d'organisations- poursuivent des opportunités, sans égard aux ressources dont ils disposent » (Stevenson et Jarillo, 1990) ;
- ☞ L'examen du comment, par qui, et avec quels effets des opportunités de créer des biens et des services sont découvertes, évaluées et exploitées » (Shane et Vankataraman, 2000) ;
- ☞ « La fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises ».

En tant que phénomène économique et social, les apports de l'entrepreneuriat à l'économie et à la société sont considérables et ils concernent :

CHAPITRE 2 : L'ENTREPRENEURIAT & L'INNOVATION

- La création d'entreprises dans les différents domaines d'activités ;
- L'innovation et les opportunités innovantes ;
- Le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les organisations.

2. Les formes de l'entrepreneuriat

A. La Création en Ex Nihilo

Le type de création ex nihilo est la création d'une entreprise « à partir de rien ». L'une des plus grandes difficultés de ce type de création est l'entrée sur le marché. Il faut être patient avant de pouvoir implanter son produit de façon idéale, d'acquérir des clients et de convaincre des partenaires du projet.
Un autre point primordial est de vous démarquer de la concurrence. La prise de risque est la plus importante dans cette forme d'entrepreneuriat.
Votre business plan doit être en béton et doit être étoffé de plusieurs études prédictives sur le plan financier pour vous assurer un projet viable.

B. La reprise d'entreprise ou d'activité

Si vous optez pour la reprise d'entreprise, cela permet à l'entrepreneur d'appuyer ses données précédentes, comme son histoire, sa structure et son fonctionnement. La reprise peut être réalisée par un individu pour son propre compte ou par une entreprise existante.

C. L'intrapreneuriat

L'intrapreneuriat est l'action d'agir comme un entrepreneur au sein de l'entreprise où vous êtes employé. Le modèle de l'intrapreneuriat prend souvent la forme d'une succursale ou d'une délocalisation à l'étranger.

D. Essaimage ou extrapreneuriat

L'essaimage ou l'extrapreneuriat est l'accompagnement de départ de ses salariés par une entreprise en les aidant à créer leurs propres activités. On trouve souvent ce phénomène d'essaimage dans le monde des nouvelles technologies de l'information.

E. L'autoentrepreneuriat

Le régime de l'autoentrepreneur s'applique aux personnes physiques qui créent une entreprise individuelle pour exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale. Ce régime est le plus fréquemment utilisé. (www.kiwili.com, 2023)

F. L'entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat social figure parmi les types d'entrepreneuriat les plus fondamentaux sur le marché actuel. Dans ce type d'entrepreneuriat, l'entrepreneur est amené à identifier les problèmes sociaux, et à les résoudre à travers ses produits et/ou services.
Cette forme de l'entrepreneuriat concerne une entreprise dont l'activité économique a été conçue de manière à créer de la « valeur sociale », c'est-à-dire mettre en œuvre des solutions innovantes a des problèmes sociaux dans les domaines du développement durable, de l'environnement, de la

santé ou toute activité pouvant bénéficier à la société (fr.strikingly.com, 2022)

G. Créer en franchise

C'est un système dans lequel le franchiseur (une entreprise) permet aux franchisés (d'autres entreprises indépendantes, à la fois juridiquement et financièrement) de reprendre un concept, vendre des produits ou services moyennant une compensation financière.
Ainsi le franchisé peut bénéficier de la notoriété de la marque du franchiseur, de son expertise, de son identité visuelle, d'une renommée déjà connus sur le marché.
En retour, il s'acquitte d'un droit d'entré lors de la signature du contrat et des « royalties » durant la collaboration. (www.esam-ecoles.com, 2023)

H. L'entrepreneuriat d'innovation

L'entrepreneuriat d'innovation se concentre sur la création d'entreprises basées sur de nouvelles idées et inventions. Les entrepreneurs innovants cherchent constamment des idées créatives qu'ils transforment en entreprises, visant à améliorer le mode de vie des gens. Ils utilisent des méthodes innovantes pour attirer des clients et augmenter leurs revenus. Bien que ce type d'entrepreneuriat puisse être très rentable en répondant aux besoins des consommateurs, il présente également des défis uniques, comme la recherche et développement de nouvelles technologies et la création de nouveaux marchés.

II. Evolution historique du concept entrepreneur

La première utilisation enregistrée du mot « entrepreneur » remonte au début du 18 siècle, par l'économiste français Richard Cantillon. Cantillon définit l'entrepreneur comme quelqu'un qui « achète des biens à un certain prix pour les revendre à un prix incertain ». Cette définition met l'accent sur la nature risquée de l'entrepreneuriat.

Au 19 siècle, l'économiste Jean-Baptiste Say développe une définition plus nuancée de l'entrepreneur. Say a fait valoir que les entrepreneurs ne sont pas simplement des preneurs de risques, mais aussi des innovateurs capables de commercialiser de nouveaux produits et services. La définition de Say correspond davantage à la compréhension moderne de l'entrepreneuriat.

Au 20 siècle, l'économiste Joseph Schumpeter a développé le concept d'entrepreneuriat. Schumpeter a soutenu que les entrepreneurs ne sont pas seulement des innovateurs, mais aussi des « destructeurs créatifs » capables de perturber les marchés existants et d'en créer de nouveaux. Les travaux de Schumpeter ont contribué à façonner la compréhension moderne de l'entrepreneuriat.

Au 21ème siècle, le concept d'entrepreneuriat a continué d'évoluer. Aujourd'hui, les entrepreneurs sont souvent considérés comme des moteurs de croissance économique et d'innovation. Ils sont également considérés comme des modèles pour les jeunes qui cherchent à créer leur propre entreprise.

CHAPITRE 2 : L'ENTREPRENEURIAT & L'INNOVATION

Qui est l'entrepreneur ?

- Un entrepreneur, c'est une personne qui passe à l'action.
- Un entrepreneur, c'est quelqu'un qui voit des possibilités et des solutions là où les autres voient des problèmes, et qui sait ensuite saisir ces opportunités.
- Un entrepreneur, c'est une personne qui initie le changement pour un mieux vivre.
- Devenir entrepreneur, c'est se donne la liberté de se dépasser.
- C'est quelqu'un qui est porté par une vision et qui veut en faire un projet, puis une entreprise.
- C'est quelqu'un qui « sent » un besoin sur le marché et veut apporter quelque chose de nouveau.
- C'est un optimiste qui croit en lui-même.
- C'est un impatient et ça ne va jamais assez vite à son gout.
- Aime mieux négocier, acheter et vendre que de faire de la gestion

III. Typologies des entrepreneurs

A. Selon Smith 1967, l'entrepreneur est classé en deux catégories sont

➢ Entrepreneur artisanal : cette personne qui a une compétence technique axée sur une activité particulière, mais qui a un niveau d'éducation assez bas, il a été dirigé vers le travail entrepreneurial basé sur une activité artisanale héritée de la famille, mais ce type d'entrepreneurs rejet de l'idée de la croissance de l'entreprise, en raison de leur manque d'acceptation de l'idée du départ du métier de la famille (il a peu d'éducation, mais il est très efficace dans la maîtrise de son travail) .

➢ Un entrepreneur opportuniste est une personne qui a un haut niveau d'éducation et une expérience élevée et diversifiée dans le domaine des affaires, et qui a une connaissance suffisante des différents processus administratifs, qui a le sens du risque et un esprit d'indépendance, contrairement à l'artisan qu'il essaie de développer et de faire croître son organisation.

B. Selon Jacqueline laufer 1975 l'entrepreneur est classé en

➢ Entrepreneur Manager (innovateur) : il est formé dans une grande école, il a déroulé une carrière brillante dans des grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.

➢ Entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance : son premier objectif est la croissance, car ce qui est un obstacle pour lui c'est l'indépendance financière (l'autonomie), il cherche toujours à trouver un équilibre entre la croissance et la propriété et sa principale motivation est le besoin de pouvoir.

➢ L'entrepreneur qui refuse de grandir et recherche l'efficacité : cherche principalement l'indépendance, mais il refuse de grandir car ses motivations sont basées sur les besoins de l'autorité.

➢ Entrepreneur artisanal : Sa principale motivation est le besoin d'indépendance, et il est à la

recherche de survie et de continuité.

C. Selon Julien Marchesney (1988) , l'entrepreneur est classé en

➢ L'entrepreneur P.I .C : (pérennité _ indépendance _ Croissance), dont les comportements dominants sont en gros analogues à ceux de l'entrepreneur artisan.
Le développement de l'entreprise est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, c'est -à- dire à la capacité de l'entrepreneur de sa famille à créer des richesses qui constitueront le patrimoine familial.

➢ L'entrepreneur C.A.P : (Croissance _ autonomie _ pérennité) L'entrepreneur-développeur privilégie la valeur de ses produits, s'entoure d'un réseau pour compléter ses compétences. Sa stratégie est basée sur sa vision, intuition plutôt que les faits et chiffres. Il est ouvert à ce qu'on le guide dans le développement de son activité.

D. Selon Schumpeter, l'entrepreneur est classé en

➢ Fabricant commerçant : présente un projet capitaliste le plus souvent. Les fonctions exercées par ce type d'entrepreneur sont multiples et ce dernier transmet sa position essentiellement de façon héréditaire.

➢ Le capitaine d'industrie : agit soit par l'influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété ou le contrôle de la majorité des actions.

➢ Le directeur salarié, possédant un statut particulier, et qui peut être intéressé ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas , son comportement n'est pas celui d'un capitaliste .

➢ Le fondateur s'implique très fortement au tout début de la vie de l'entreprise. Il lance l'affaire, puis assez rapidement se retire.

E. L'importance de l'identité sociale : cette approche propose trois types d'entrepreneurs

➢ Les darwiniens : cherchent à surpasser la concurrence, sont centrés sur leurs business et performance.

➢ Les communautaires : développent des comportements en phase avec un sentiment d'appartenance à une profession, a une communauté ; on peut trouver de tels comportements dans des secteurs comme le sport ou l'informatique.

➢ Les missionnaires : leur rôle n'est pas déterminé par la compétition ou la communauté professionnelle , mais par des besoins et des attentes qui concernent la société ; de ce point de vue, la plupart des entrepreneurs sociaux peuvent être considérés comme des missionnaires.

IV. Les caractéristiques et Les principales motivations de l'entrepreneur

1. Les caractéristiques de l'entrepreneurs

Il y a des qualités principales qui sont indispensables pour être un entrepreneur performant; l'innovation, les connaissances, les compétences, les traits de caractère et création des richesses :

- L'innovation : L'entrepreneur de Schumpeter est celui qui introduit et conduit l'innovation, celui qui crée une combinaison des facteurs de production de manière

à innover au sein du processus de développement économique.
Il peut s'agir de la fabrication d'un bien nouveau, de l'introduction d'une méthode de production nouvelle, de la conquête d'un nouveau débouché, de la conquête d'une source nouvelle de matières premières ou encore de la réalisation d'une nouvelle organisation de la production.

- Les connaissances : Peuvent être définies comme une série ou un ensemble d'informations que l'on a mémorisées et que l'on peut mobiliser au moment opportun. Dans le contexte entrepreneurial, les connaissances peuvent s'exprimer par un savoir ou une familiarité avec des sujets tels que l'opportunité d'affaires, le marché, la clientèle, la concurrence, etc. Cependant, il ne suffit pas d'avoir une connaissance des affaires ou de l'entrepreneuriat pour réussir à lancer une entreprise et la faire fonctionner – de la même manière qu'un cours théorique ne suffira pas pour savoir piloter un avion, conduire une voiture ou nager.
- Les compétences : Ont été définies comme étant la capacité à mettre en application les connaissances, et elles peuvent s'acquérir ou se développer grâce à la pratique, (comme par exemple en volant, en plongeant ou en nageant). Dans le contexte de l'entrepreneuriat, il faut distinguer entre les compétences de nature technique et les compétences en gestion. À titre d'exemple parmi les compétences techniques, on cite l'ingénierie, l'informatique, la mécanique, etc. Et parmi les compétences en gestion : marketing, organisation, gestion financière, leadership.
- Les traits de caractère : Présentent un ensemble de qualités particulières ou de caractéristiques qui constituent la personnalité de chacun. Pour un bon entrepreneur, on peut résumer les principales qualités comme suit : la prise d'initiative, l'efficacité, la persévérance, le respect des engagements, la planification, l'identification et l'exploitation des opportunités, la prise de risque, la confiance en soi, l'empathie.
- Créateur de richesse : Un entrepreneur crée des richesses, grâce à sa maitrise des outils et des techniques de management et de gestion, comme exemple, la technique de développement d'un plan d'affaires, la capacité d'évaluation d'une opportunité, d'acquisition des ressources et de gestion des risques.

2. *Les principales motivations de l'entrepreneur*

1. *Les facteurs psychologiques*

- Le besoin d'accomplissement
- Le besoin d'indépendance
- La recherche de pouvoir
- L'enrichissement

2. *Les facteurs sociologiques et culturels*

- L'âge
- La famille et les proches
- Le territoire
- L'éducation

CHAPITRE 2 : L'ENTREPRENEURIAT & L'INNOVATION

- L'expérience professionnelle

3. *Les facteurs économiques*
   - Les ressources informationnelles
   - Les ressources humaines
   - Les ressources technologiques
   - Les ressources financières
   - Les ressources matérielles

Conclusion

- ✓ L'entrepreneuriat est l'action d'organiser et de réaliser une activité génératrice de revenus et de prendre un risque financier pour le faire ;
- ✓ L'entrepreneur est un agent économique qui s'engage dans un effort visant à transformer ses idées et innovations en biens économiques ;
- ✓ L'entrepreneur est à la fois dans la réflexion (esprit d'entreprendre) et dans l'action (sa capacité créer de nouvelles activités) ;
- ✓ L'entrepreneur peut acquérir certaines caractéristiques mais pas toutes, car s'il lui en manque trop ; le processus entrepreneurial va être dur et le taux d'échec est élevé.