

Leçon 2

L'entrepreneur et les compétences entrepreneuriales

Objectifs pédagogiques Au terme de ce chapitre l'étudiant doit être capable de : <ul style="list-style-type: none">☞ Définir la notion entrepreneur☞ Situer l'entrepreneur au cœur de la croissance économique☞ Montrer que l'entrepreneur est un personnage multifacette	Plan de la leçon : Introduction <ol style="list-style-type: none">1. Evolution historique du concept entrepreneur2. Qu'est un entrepreneur ?3. Typologies des entrepreneurs4. Les caractéristiques de l'entrepreneur Conclusion
---	--

Introduction :

Le mythe de l'entrepreneur du style Steve Jobs ou Bill Gates fait briller les yeux des jeunes qui rêvent d'être des entrepreneurs pour « réussir ».

L'entrepreneur est-il destiné à « rendre le monde meilleur », nous verrons que l'entrepreneur n'est pas forcément un super-héros mais que son projet prend souvent naissance dans sa volonté d'améliorer la vie quotidienne.

I. 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.

II. Qu'est ce qu'un 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 donner 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 dans 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 goût.
- ✍ 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 : artisan et opportuniste.

- **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 rejette 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.

a) 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 a la capacité de l'entrepreneur de sa famille à créer des richesses qui, dans un processus d'accumulation, 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.

b) 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.

C. 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 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. A 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'initiatives, 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 maîtrise 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.

V. Les principales motivations des entrepreneurs

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
 - L'expérience professionnelle
3. **Les facteurs économiques** :
 - Les ressources informationnelles
 - Les ressources humaines
 - Les ressources technologiques
 - Les ressources financières
 - Les ressources matérielles

Conclusion :

- ✓ 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 donc 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.