

Leçon 3 chap1

Généralités sur l'entrepreneuriat

<p>Objectifs pédagogiques Au terme de ce chapitre l'étudiant doit être capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir l'entrepreneuriat et identifier son rôle. ▪ Donner les différents types de l'entrepreneuriat. ▪ Connaître les avantages de l'entrepreneuriat 	<p style="text-align: center;">Plan de la leçon :</p> <p>Introduction</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Définitions de l'entrepreneuriat 2. Les formes de l'entrepreneuriat 3. Les approches de l'entrepreneuriat 4. Les avantages de l'entrepreneuriat <p>Conclusion</p>
--	--

Introduction :

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

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 « **entrepreneur**iat » avec « eu » et non « **entrepren**ariat » ; qualifier l'activité de l'entrepreneur est « **preneur** » de toute opportunité pour faire fructifier ses affaires.

I. Définitions de l'entrepreneuriat :

Def1 : 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.

Def2 : « Est 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)

Def3 : Est 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)

Def4 : « 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 :

- 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.

I. Les formes de l'entrepreneuriat :

1. La Création en Ex Nihilo

Le type 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 au 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.

2. La reprise d'entreprise ou d'activité :

Si vous optez pour la reprise d'entreprise permet à l'entrepreneure s'appuyer sur les 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.

3. L'intrapreneuriat :

Pour l'intrapreneuriat est l'action d'agir comme un entrepreneur dans une entreprise dans laquelle vous étiez employé. Le modèle de l'intrapreneuriat prend souvent la forme d'une **succursale** ou souvent d'une **délocalisation** à l'étranger.

4. Essaimage ou extrapreneuriat :

L'essaimage ou 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.

5. 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 celui le plus fréquemment utilisé. (www.kiwili.com, 2023)

6. 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 à 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)

7. Créer en franchise :

Entreprendre en franchise est une démarche de commercialisation impliquant deux principales parties : le franchiseur et les franchisés.

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'entrée lors de la signature du contrat et des « royalties » durant la collaboration. (www.esam-ecoles.com, 2023)

8. 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. Les approches de l'entrepreneuriat :

Il a trois approches principales de l'entrepreneuriat ; Approche fonctionnelle des économistes ; Approche comportementale ; Approche processuelle

1. Approche fonctionnelle des économistes : What does an entrepreneur do ?

Concentre sur le rôle de l'entrepreneur dans le développement économique. Il est perçu comme un individu prenant des risques et coordonnant les facteurs de production (terre, travail, capital) pour maximiser les bénéfices. Des penseurs comme Cantillon, J.B. Say et Schumpeter ont mis en avant l'entrepreneur comme un acteur clé de l'innovation et du progrès économique. Cette approche souligne également la capacité de l'entrepreneur à exploiter les déséquilibres économiques et à transformer le marché.

2. Approche comportementale : Who is an entrepreneur ?

David McClelland était un psychologue américain ; il s'est intéressé à la notion de besoin de réalisation et Le besoin de pouvoir ; qu'il considérait comme un élément clé de la motivation entrepreneuriale. Selon lui, les entrepreneurs à succès se distinguent par leur fort besoin de réalisation, qui se reflète dans leur désir de relever des défis, de prendre des risques calculés et de rechercher des réussites personnelles.



Le besoin de réalisation pousse l'individu à être responsable dans sa quête de solutions aux problèmes auxquels il est confronté, et se fixe ainsi un but qu'il cherche à atteindre,

Le besoin de pouvoir est représenté dans son désir d'atteindre des positions importantes dans le système.

Selon David McClelland, il existe un lien étroit entre le besoin de réalisation et le développement des compétences entrepreneuriales chez les individus. McClelland soutenait que les entrepreneurs à succès, qui

ont un fort besoin de réalisation, sont motivés à développer et à mettre en pratique les compétences nécessaires pour réussir dans le domaine de l'entrepreneuriat.

3. Approche processuelle : How the entrepreneur works ?

- L'approche processuelle de l'entrepreneuriat est une perspective théorique qui met l'accent sur le processus de création et de développement d'une entreprise. Cette approche cherche à comprendre les différentes étapes et actions qui conduisent à la naissance, à la croissance et éventuellement au succès de l'entreprise. Elle considère l'entrepreneuriat comme un ensemble d'activités dynamiques et itératives, plutôt que comme une simple action isolée. Elle souligne l'importance des interactions entre l'entrepreneur, l'environnement et les ressources disponibles dans le processus de création d'entreprise.
- le processus entrepreneurial comprend plusieurs étapes clés. Tout d'abord, il y a l'émergence de l'idée entrepreneuriale, qui peut être le résultat d'une observation, d'une expérience personnelle ou d'un problème à résoudre. Ensuite, vient l'évaluation de l'opportunité, c'est-à-dire l'analyse de la viabilité et du potentiel de réussite de l'idée.
- Une fois que l'opportunité est identifiée, l'entrepreneur passe à la phase de planification, où il développe une stratégie et un plan d'action pour concrétiser l'idée. Ensuite, vient la mise en œuvre, qui implique la mobilisation des ressources, la création de l'entreprise et le lancement de ses activités.
- L'approche processuelle met également l'accent sur l'apprentissage et l'adaptation tout au long du processus entrepreneurial. Les entrepreneurs doivent être capables de recueillir des informations, d'évaluer les résultats de leurs actions, d'apprendre de leurs erreurs et de s'adapter aux changements de l'environnement pour assurer la survie et la croissance de leur entreprise.

III. Les avantages de l'entrepreneuriat :

Lorsqu'on devient entrepreneur, on peut mieux concilier sa vie professionnelle et personnelle. Les avantages de l'entrepreneuriat sont les suivants :

- **Stabilité d'emploi** : En étant entrepreneur, on prend des risques, mais tout dépend de nous-mêmes et pas de la personne qui gère l'entreprise. On peut donc avoir une plus grande stabilité d'emploi.
- **Lutte et engagement pour un projet personnel** : Construire son propre projet est différent de travailler pour une entreprise déjà établie. Les entrepreneurs se battent pour réaliser leur rêve de lancer une idée qui fonctionne sur le marché.
- **Satisfaction personnelle** : Atteindre les objectifs que l'on s'est fixés procure une grande satisfaction personnelle.
- **Pas de patron** : En étant entrepreneur, on n'a pas de patron mais on dépend de soi pour effectuer le travail. On peut organiser son travail de manière plus flexible.
- **Revenus plus importants** : En travaillant pour une entreprise, on a un salaire fixe. En étant entrepreneur, on peut générer plus de revenus en augmentant ses activités.
- **Autonomie** : En étant entrepreneur, on peut décider de ses actions sans avoir à consulter un patron.
- **Flexibilité** : On peut choisir ses horaires et adapter son travail à son mode de vie.

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.