

Niveau : Master 1 (Didactique)

Module : Culture entrepreneuriale

Table des matières

- 2. Les formes possibles de l'entrepreneuriat
 - 2.1 La croissance interne
 - 2.2 La création par franchise
 - 2.3 Création par essaimage
 - 2.4 Reprise de structure déjà existante
 - 2.5 La création ex nihilo
- 3. Les éléments clés pour réussir son projet entrepreneurial
 - 3.1 La connaissance de soi
 - 3.2 Les caractéristiques personnelles
 - 3.3 Les connaissances en gestion
 - 3.4 L'expérience technique
 - 3.5 La connaissance du marché
 - 3.6 Le capital de démarrage
 - 3.7 Le plan d'affaires
 - 3.8 Le choix d'un collaborateur et d'un parrain
 - 3.9 La localisation
 - 3.10 La période propice au lancement
 - 3.10 La période propice au lancement
- 4. Le potentiel entrepreneurial
- 5. La motivation
- 6. Les qualités de l'entrepreneur
- 7. Le comportement entrepreneurial

2. Les formes possibles de l'entrepreneuriat

La culture entrepreneuriale intervient dans un monde en pleine mutation afin de proposer à la société au sein de laquelle elle évolue un antidote contre la pauvreté et le chômage. Elle intervient dans une logique à la fois de construction (nouvelles structures économiques basées sur de nouvelles valeurs) et de déconstruction (système déjà existant basé sur des stratégies de mise en œuvre révolues). Cette redéfinition du système, ne concerne donc pas des actions spécifiquement financières (à caractère lucratif), elle implique des actions caritatives et sociales. Une nouvelle logique qui doit se traduire en création d'entreprises, celles-ci étant loin d'avoir une forme unique. Quelles sont les formes que peut prendre l'entrepreneuriat ?

Une typologie est proposée par quelques autorités du domaine, on retiendra celle avancée par Christian Bruyat (Cité par M.M, Hernandez , 2001), selon lequel l'entrepreneuriat peut vêtir l'une des formes suivantes :

2.1 La croissance interne

Il s'agit de créer une filiale par un entrepreneur désirant élargir les activités déjà mises en œuvre, pour ce faire il propose un cadre juridique nouveau.

2.2 La création par franchise

L'entrepreneur, ou le franchisé, se lance dans une nouvelle activité commerciale ou sociale, son activité étant fondée sur une notoriété (le franchiseur).

2.3 Création par essaimage

Il s'agit de permettre à un salarié de créer sa propre entreprise. « *Au démarrage le salarié travaille en sous-traitance pour son ancien employeur (l'essaimeur), puis petit à petit diversifie sa clientèle et conquiert son indépendance totale* » (M.M, Hernandez. 2001 : 18).

2.4 Reprise de structure déjà existante

L'entrepreneur peut éventuellement recourir à l'achat d'une entreprise qui est déjà implantée et en activité.

2.5 La création ex nihilo

La forme la plus courante de l'entrepreneuriat. C'est quand un individu (ou un groupe d'individus) crée une nouvelle structure. L'activité n'est pas donc fondée sur une structure préexistante.

C'est une forme considérée par certains comme représentative du vrai (et pur) acte entrepreneurial, puisqu'elle requiert plus d'efforts, implique plus de risques et surtout est le fruit de la pure innovation.

3. Les éléments clés pour réussir son projet entrepreneurial

Le succès n'est pas chose garantie dans ce genre d'aventures, l'expérience a montré qu'un certain nombre de facteurs contribuent à la réussite, ou mènent à l'échec, du projet entrepreneurial. Qu'est ce qu'il faut prendre en considération pour venir à bout d'un projet dont l'une des principales caractéristiques est la prise de risque ?

La solution est d'intervenir à la source, c'est-à-dire de découvrir les facteurs qui concourent à la réussite de son projet. Les clés de succès reposent sur une profonde connaissance de soi, de son potentiel, de son entourage et des exigences susceptibles de mettre l'entrepreneur sur la bonne voie. C'est ce qu'expose P,A . Fortin dans son ouvrage intitulé « Devenez entrepreneur » (1996 : p 58-60).

3.1 La connaissance de soi

Ce qui donne sens au projet entrepreneurial c'est bien l'entrepreneur, car il constitue sa clé de voûte. Avant de lancer son projet, le futur entrepreneur doit savoir s'il est prêt pour une telle aventure, connaître de quoi il est capable. Un projet est comparable à un ouvrage à édifier donc l'entrepreneur doit savoir s'il est capable d'assumer le poids de ce qu'il entreprend, ce qu'il veut réaliser, d'assumer l'échec et de résister aux pressions générées par les situations qu'ils va affronter tout au long de son parcours.

3.2 Les caractéristiques personnelles

L'entrepreneur est doté d'un ensemble de caractéristiques ayant trait essentiellement à des attitudes, des motivations, des comportements et des habiletés inhérentes au rôle qu'il compte assumer. Ces derniers sont identifiables grâce à leurs singularités propres.

Le potentiel entrepreneur doit donc se fier à ces caractéristiques afin de vérifier leur degré de correspondance au profil d'entrepreneur.

3.3 Les connaissances en gestion

L'entrepreneur assume un double rôle : le propriétaire de l'entreprise et son dirigeant. Avoir, en plus des qualités inhérentes au profil d'entrepreneur, des connaissances en gestion est susceptible d'accroître les chances de réussite. Être doté d'un bagage en marketing ou en économie est un atout. Le futur entrepreneur est donc invité à préparer son entrée dans le domaine de l'entreprise.

3.4 L'expérience technique

Une connaissance technique est requise avant de lancer son projet. Connaître le secteur, dans lequel l'activité entrepreneuriale va être exercée, requiert à l'entrepreneur de puiser le maximum de connaissances susceptibles de lui faciliter la tâche.

3.5 La connaissance du marché

Une bonne connaissance du marché, réduirait le risque de proposer des biens et des services qui ne correspondent pas à la demande émanant des potentiels clients. Étudier ce terrain, décortiquer les besoins de la clientèle est donc nécessaire afin de ne pas se retrouver avec des produits dont ces derniers n'ont cure. Il est donc indispensable d'appartenir à des réseaux de clientèle.

3.6 Le capital de démarrage

Une étape préalable au lancement du projet consiste à accumuler les fonds nécessaires, c'est-à-dire le capital de démarrage. Lorsque l'on n'est pas possesseur de ce capital, on peut recourir à l'aide des proches, ou à la subvention par un « parrain ». Les institutions financières peuvent également fournir à l'entrepreneur le capital dont il a besoin

pour lancer son projet entrepreneurial, il peut donc demander un prêt. La liquidité s'avère d'une indélébile utilité, et les spécialistes recommandent de prévoir un surplus de liquidité afin de remédier aux éventuels déficits liés aux erreurs commises lors du démarrage, c'est donc un élément stratégique. Mettre en place une stratégie de travail, n'implique pas la prise en compte uniquement des éléments constitutifs du projet, le facteur temps est à considérer avec précaution. En effet, c'est avec le temps que les déficits ou les erreurs peuvent être dévoilées. Pour que l'entreprise puisse durer et endurer, il convient que l'entrepreneur prévoie un coussin de sécurité financière, même si cela l'oblige à démarrer avec des moyens modestes.

3.7 Le plan d'affaires

Un meilleur taux de réussite est enregistré avec les entrepreneurs ayant planifié leur projet entrepreneurial.

Une large portion des entreprises ayant expérimenté l'échec, a connu lors de son démarrage une absence de planification.

3.8 Le choix d'un collaborateur et d'un parrain

L'entrepreneur peut être éventuellement amené à choisir des collaborateurs. L'une des clés de voûte d'un projet entrepreneurial, a trait à l'étude des besoins de son entreprise. Une telle démarche permettrait à l'entrepreneur pas uniquement d'opérer les bons choix quant aux personnes capables de le remplacer (ou de le seconder), mais également de construire une bonne et solide équipe.

Le plus averti des entrepreneurs c'est celui qui associe un parrain, qui agit en qualité de conseiller.

3.9 La localisation

Choisir un environnement propice aux affaires (entrepreneurship), est de l'apanage de l'entrepreneur. Un environnement favorable à l'éclosion et à l'épanouissement d'entreprise se traduit par un climat où une culture entrepreneuriale développée régit les conduites des individus.

Les chances de réussir sont augmentées, et elles le seront davantage si l'entrepreneur opère le bon choix pour l'endroit dans lequel son entreprise érigée.

3.10 La période propice au lancement

Choisir le moment propice au lancement des ses activités est d'une importance cruciale. Faire un examen attentif des cycles économiques et saisonniers permettrait d'éviter des périodes susceptibles d'être défavorables au lancement de projets. Procéder ainsi éviterait de très mauvaises surprises à l'entrepreneur.

Sauver son entreprise de l'éventuel échec requiert la connaissance des dix éléments sus-cités, ce sont des éléments auxquels le futur entrepreneur se doit d'être attentif.

En guise de récapitulation Fortin (1992 : 60) dresse le tableau suivant :

Les dix éléments du salut de l'entrepreneur

- 1. Reconnaiss avec sagesse tes qualités et tes faiblesses*
- 2. Si tu as les habiletés, songe alors à te lancer*
- 3. Si tu n'apprends la gestion, d'autres te remplaceront*
- 4. Tu entreprendras une idée dans un domaine familier*
- 5. Tu vendras avec sûreté si tu connais le marché*
- 6. Ajoute un emprunt à tes économies. C'est capital pour la survie*
- 7. Ton plan d'affaires est un exercice salutaire*
- 8. Un parrain et un associé pourront te compléter*
- 9. Tu bâtiras ta maison dans un milieu fécond*
- 10. Choisis le temps propice pour commencer ton édifice*

4. Le potentiel entrepreneurial

L'entrepreneur modèle est toujours en quête d'un accomplissement personnel, une action qui n'est pas envisageable sans la présence de

caractéristiques inhérentes à son propre rôle d'entrepreneur. Parmi ces caractéristiques sont retenues celles relatives à :

-la motivation, au dynamisme et à la créativité.

-La prise de risques.

-L'autonomie.

Les recherches effectuées sur terrain, ont permis de rendre compte d'un état de faits que l'on ne peut négliger : 90% de la population ne possède pas ces caractéristiques. Ce pourcentage peut éventuellement être revu à la hausse à condition que l'environnement soit favorable à la mise en place d'un projet entrepreneurial.

S'interroger sur son potentiel, mettre le doigt sur ses forces et faiblesses, est le seul moyen qui permettrait à l'entrepreneur de remédier à ses lacunes et ses défaillances. Cela le conduit indubitablement à miser sur la formation comme solution.

5. La motivation

La connaissance de soi et de son potentiel ne requiert pas uniquement la connaissance des déficits auxquels il faut remédier. Il importe d'analyser ses motivations, c'est-à-dire de connaître ce qui nous pousse à entreprendre un projet dont l'aboutissement n'est pas toujours certain. La force qui pousse quelqu'un à se lancer dans cette aventure selon Fortin (1992 : 62) peut avoir trait à :

-Désir de se dépasser (dépasser ses propres limites, de les pousser plus loin).

-La volonté d'accéder au pouvoir.

-Désir d'être indépendant et autonome.

-Un sens de responsabilité.

-Envie d'avoir un bon statut social, des revenus et une certaine notoriété dans son secteur.

-L'épanouissement et de le développement personnels.

-Accomplissement de quelque chose de nouveau.

-Sauvegarder les liens familiaux.

Ces éléments ne sont selon Fortin que l'expression de l'internalité de l'entrepreneur.

6. Les qualités de l'entrepreneur

Les qualités que possède un entrepreneur sont de l'ordre de l'inné. Des qualités dont la connaissance est indispensable pour le futur entrepreneur, car cela lui permettrait de voir s'il est doté du nécessaire lui permettant de démarrer son aventure entrepreneuriale. Fortin (1992 : 64), les classe dans le tableau suivant :

Quelques qualités de l'entrepreneur

| | |
|---|--|
| <i>Ténacité et détermination</i> | <i>Curiosité</i> |
| <i>Esprit d'initiative</i> | <i>Enthousiasme</i> |
| <i>Sens des responsabilités</i> | <i>Aptitude de communiquer cet enthousiasme aux autres</i> |
| <i>Aptitude à la concentration</i> | <i>Aptitude à décider et à bien gérer son temps</i> |
| <i>Résistance au choc</i> | <i>Esprit critique, jugement</i> |
| <i>Aptitude à se contrôler</i> | <i>Capacité d'adaptation</i> |
| <i>Forte capacité de travail</i> | <i>Flair</i> |
| <i>Santé</i> | <i>Autodiscipline</i> |
| <i>Aptitude à comprendre les autres</i> | |

7. Le comportement entrepreneurial

Les recherches faites sur le comportement entrepreneurial s'accordent pour dire que celui-ci englobe certains traits psychologiques dont est doté l'entrepreneur. En d'autres termes, « *sa personnalité, ses variables motivationnelles ainsi que ses compétences dans le domaine entrepreneurial* » (M.Jouadi, 2016 :1). Ces traits représentent donc son potentiel.

Certes, les traits relatifs à la personnalité de l'entrepreneur jouent un rôle très importants, et régulent en quelque sorte la conduite à tenir,

mais ce qui est plus important pour les chercheurs, c'est les compétences que l'entrepreneur acquiert et se forge tout au long de son parcours. Pour ces derniers le comportement entrepreneurial est observable à partir de la façon de procéder, de gérer, pour répondre aux incitations émanant de son milieu et de son entourage.

Le comportement entrepreneurial est quelque chose que l'on acquiert avec le temps, il convient donc selon les chercheurs d'élaborer un référentiel ou un guide comportemental à l'intention des entrepreneurs potentiels. Nous citons à titre d'exemples le model de Stevenson (1983), qui opère une distinction entre comportement entrepreneurial et comportement managérial. Cette distinction s'articule autour de plusieurs dimensions, parmi lesquelles nous citons : l'orientation stratégique, l'engagement vers l'opportunité et l'orientation de croissance. Dans le tableau ci-dessous, élaboré par les soins de (M.Jouadi, 2016 : 2), sont agrégés les indicateurs relatifs à ces trois dimensions :

| Comportement entrepreneurial | Dimension | Comportement managérial |
|--|------------------------------------|---|
| Stimulé par toute opportunité nouvelle | Orientation stratégique | Guidé par le contrôle des ressources |
| Réaction courte | Engagement envers les opportunités | Réaction lente |
| Utilisation optimale des ressources en suivant un processus à plusieurs étapes | Engagement envers les ressources | Utilisation des ressources nécessaires en une seule étape |
| La croissance rapide est prioritaire avec prise de risque | Orientation de croissance | Croissance lente est régulière avec prudence |
| Promouvoir la recherche d'opportunité | Culture entrepreneuriale | La recherche d'opportunités conformément aux ressources disponibles capables de les exploiter |
| L'entrepreneur met en place des structures | Structure de l'entreprise | Le gestionnaire s'appuie sur une |

| | | |
|---|----------------------------|---|
| horizontales avec des réseaux informels | | structure très hiérarchique et bureaucratique |
| Basée sur la création de valeur | Philosophies de récompense | Basée sur la responsabilité et l'ancienneté |

Bibliographie

-P,A. Fortin. (1992). Devenez entrepreneur. Canada : Editions Transcontinental.

-M,M. Hernandez. (2001). L'entrepreneuriat : L'approche théorique. Paris : L'Harmattan.

-M, Jouadi. (2016). *L'impact du comportement entrepreneurial sur l'intention de créer une entreprise*. International Journal Economics & Strategic Managment of Buisness Process, pp. 184-190 ;