
Chapitre I

Notions d'entrepreneuriat et d'entrepreneur.

Introduction

La population de l'Afrique est la plus jeune au monde et d'après les estimations, les jeunes représentent 60 à 70 pour cent de la population totale, mais très peu d'entre eux ont accès à l'emploi. Le chômage des jeunes diplômés est en passe de devenir l'un des fléaux auxquels la jeunesse du continent fait face.

L'une des causes majeures du chômage des jeunes découle des lacunes du système d'éducation qui met trop l'accent sur les enseignements théoriques. La formation pratique nécessaire pour trouver du travail sur le marché de l'emploi ou s'auto-employer n'existe quasiment pas.

La solution à ce problème passe par de profonds changements dans la conception du système de formation universitaire par les gouvernements, et l'élaboration de politiques pour encourager les entreprises à démarrer leurs activités et rester viables.

Dans ce contexte, la plupart des universités et des écoles ont rapidement introduit puis diversifié et enrichi les cours traitant du comportement entrepreneurial et des multiples formes dans lesquelles il s'incarne : création d'entreprise, croissance des jeunes organisations, entrepreneuriat social, reprise d'entreprise, entrepreneuriat organisationnel, etc.

Objectifs de l'entrepreneuriat pour les étudiants

Permettre au futur étudiant en sciences :

- De connaître les outils de la création d'entreprise ;
- De se protéger en tant que futur entrepreneur dans un milieu professionnel, en termes de secteur d'activité, de fonction et d'environnement entreprise ;
- De mettre en œuvre une stratégie de réalisation du projet ;
- De prendre conscience des opportunités d'affaires.
- Apporteur de solutions alternatives aux problèmes de chômage ;

Généralités sur l'entrepreneuriat

Le début de ce troisième millénaire est marqué par le renouveau de l'esprit d'entreprendre et du comportement entrepreneurial, lesquels affectent tous les pays et tous les domaines de la vie économique et sociale : les créations et les reprises d'entreprises, les entreprises existantes, les associations et même le service public. Cet intérêt marqué pour l'entrepreneuriat concerne également tous les publics, jeunes, seniors, femmes, cadres en activité, demandeurs d'emploi, fonctionnaires.

Dans ce contexte, l'entreprise, prend la place d'agent moteur de la croissance économique et de stabilité sociale en Algérie, qui est actuellement face à de grands défis, le plus important étant le passage d'un modèle économique basé sur les revenus pétroliers à une économie plus durable.

Définition

« Certains regardent le monde tel qu'il est et se demande : pourquoi?

D'autres imaginent le monde tel qu'il devrait être et se disent : pourquoi pas? »

George Bernard Shaw

L'entrepreneuriat c'est quoi ? L'entrepreneuriat désigne l'action d'entreprendre, de mener à bien un projet.

C'est la capacité de concrétiser une idée en réalisant une activité génératrice de la richesse et/ou l'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise en prenant le risque financier pour le faire.

Souvent utilisé dans le secteur des affaires, le terme « entreprendre » signifie créer une activité (économique) pour atteindre un objectif, répondre à un besoin. Le créateur représente l'entrepreneur, soit le porteur du projet. L'**entrepreneuriat** recouvre les activités qui concourent à la formation et la croissance d'une entreprise, dont la conséquence première est la création de valeur (richesse, emploi).

Les formes d'entrepreneuriat varient selon le type d'organisation qui est mis en place. Elles recouvrent des réalités très différentes : dirigeants de TPE, de PME ou administrateur de grandes entreprises, fondateurs de start-ups, artisan, agriculteur, profession libérale... Cela peut aussi concerner des formes d'organisation sans but lucratif, par exemple dans l'entrepreneuriat social.

L'importance de l'entrepreneuriat

Le grand intérêt porté à l'entrepreneuriat reflète l'extrême importance que peut caractériser ce phénomène à travers ses effets que nous résumons comme suit :

A- Effets économiques :

- Créer de nouvelles opportunités d'emploi.
- Augmenter le niveau de productivité dans toutes les activités.
- Contribuer à la diversification de la production.
- Transfert de technologie
- Trouver des nouveaux marchés.
- Accroître la compétitivité.
- Contribuer à la croissance saine de l'économie.

B- Effets sociaux :

- Développement social équitable et répartition des richesses.
- Absorber le chômage et sécuriser les opportunités d'emploi.
- Contribuer à l'emploi des femmes.
- Réduire l'exode rural vers la ville

C- Effets personnels :

- La liberté : l'entrepreneur travaille pour lui-même et n'a plus besoin de subir l'autorité et les instructions des supérieurs.

-
- Absence de routine ; recherche d'idées, développement des produits et services, marketing,etc
 - Avoir le gout de challenge : aventures et envie de se prouver.

Les diverses formes d'entrepreneuriat

- 1- La création ex-nihilo : Ex nihilo est une expression latine signifiant « à partir de rien ». Créer une entreprise quand rien n'existe n'est pas une situation facile. Il faudra du temps pour arriver à implanter son produit dans un marché, pour convaincre les utilisateurs et les chercheurs.
- 2- La reprise d'entreprise : L'organisation existe, il est alors possible de s'appuyer sur des données qui la décrivent dans son présent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. Dans ces conditions, l'incertitude est généralement moindre et les niveaux de risque beaucoup plus faibles.

Comme pour la création d'entreprise, la reprise peut être réalisée par un individu pour son propre compte ou par une entreprise existante.

Au moins 2 cas de reprise d'entreprise peuvent être examinés :

- La reprise d'entreprise ou d'activité en bonne santé
- La reprise d'entreprise ou d'activité en difficulté : Ceci nécessite une bonne connaissance des situations de crise. Il convient en effet, de restaurer rapidement la confiance à tous les niveaux : personnel, clients, fournisseurs, partenaires...

3- La création par essaimage : L'extrapreneuriat

4- L'intrapreneuriat

L'entrepreneur

Définition :

« **Sans entrepreneurs, le monde ne serait toujours qu'une idée** » (George Frédéric Doriot)

- La première définition fait référence à l'acte d'entreprendre : « l'entrepreneur » est celui qui entreprend (se mettre à faire) quelque chose.

- La seconde voit dans l'entrepreneur « une personne qui se charge de l'exécution d'un travail ».

- La troisième, dans une perspective économique, est entrepreneur « toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte (agit en toute indépendance sans la subordination

juridique d'une autre personne), et qui met en œuvre les divers facteurs de production (agents naturels, capital, travail), en vue de vendre des produits ou des services».

L'entrepreneur est l'**acteur** du processus entrepreneurial,

Les objectifs de l'entrepreneur :

L'objectif est un mode opératoire choisi par l'entrepreneur pour lui permettre de réaliser la vision stratégique qu'il a du développement de son entreprise

- La satisfaction des clients et la qualité : Dans chaque entreprise, l'entrepreneur essaie principalement de remplir les besoins de ses clients, ceci passe une démarche de qualité : qualité de produit, qualité de la gestion, qualité des conditions de travail et voire d'améliorer le service à la clientèle.
- La croissance des bénéfices : L'un des objectifs les plus importants des entrepreneurs est la croissance de leurs activités.
- L'indépendance financière : Un objectif principal sous l'entrepreneuriat est le maintien de l'indépendance économique et financière. Cette volonté d'indépendance suppose la recherche de la sécurité financière qui empêche la dépendance vis-à-vis de personne extérieure de l'entreprise.

Les missions de l'entrepreneur

Les missions de l'entrepreneur sont diversifiées et peuvent varier grandement en fonction de son domaine d'activité et la taille de son entreprise. Mais de façon générale, ses responsabilités s'organisent autour des activités suivantes :

- L'élaboration d'une vision globale de l'entreprise, en s'assurant qu'elle est comprise par tous les collaborateurs...
- L'identification des opportunités d'affaires ;
- La mise en place d'une stratégie de développement ;
- La réalisation des études de marché ;
- La détermination de la politique commerciale, marketing et des budgets de fonctionnement

-
- Le management des équipes et la gestion de la relation avec les intervenants extérieurs.
 - La prise des décisions stratégiques ;
 - L'organisation de la commercialisation des produits et des services ;
 - Veiller à ce que les normes et règles de sécurité et de sûreté soient respectées dans le lieu de travail
 - Gestion et organisation des outils et équipements du projet
 - Rédaction des rapports détaillés sur les travaux, dossiers financiers et de facturation

Les qualités de l'entrepreneur

Il faut savoir que tout le monde a la possibilité de **se lancer dans l'entrepreneuriat** et qu'il n'existe pas de parfait entrepreneur, ni de profil idéal et pas plus de chemins de vie plus adaptés que d'autres à l'aventure de l'entrepreneuriat. Et si seules la motivation et l'envie restent les critères les plus essentiels pour réussir en tant qu'entrepreneur, il existe néanmoins quelques qualités permettent d'être un bon entrepreneur et pourront d'aider à bien gérer une entreprise.

- Une bonne connaissance de la gestion d'entreprise, du marketing, de la gestion des ressources humaines et de la législation des entreprises.
- La créativité : un entrepreneur doit trouver des idées innovantes, de proposer des solutions créatrices, des pistes des recherches etc....
- L'initiative : C'est la prise décision sans avoir besoin de supervision et de faire des choix c'est-à-dire le passage à l'action.
- La détermination et ténacité (persévérance) : pour mener un projet jusqu'au bout et atteindre un objectif constant, il faut toujours terminer tous ce qui a été commencé, d'un objectif malgré les difficultés et les découragements.
- La confiance en soi : l'entrepreneur se sent capable de réaliser un projet et de le gérer jusqu'à la fin grâce à ses connaissances et ses compétences.
- La rigueur, l'organisation : un entrepreneur doit être structuré, priorise les tâches et sélectionne les meilleures méthodes pour réussir son entreprise.
- L'humilité : un entrepreneur doit savoir se remettre constamment en question, prendre du recul et accepter les critiques pour pouvoir s'améliorer.
- La résistance aux chocs (stress et mauvaises nouvelles).

- La capacité de convaincre et de communiquer : il faut convaincre les possesseurs de ressources d'adhérer au projet d'entreprendre en apportant leurs concours. L'échange de valeur place l'entrepreneur en perpétuelle position de négociation et ses qualités en termes de communication s'avèrent importantes.
- La curiosité : l'entrepreneur doit être au fait de ce qu'il se passe sur votre marché, de ce que font ses concurrents et, plus globalement, des tendances et des innovations dans le secteur de l'entrepreneuriat.
- Leadership : Il faut être un leader et non pas un chef. L'entrepreneur, doit contrôler le déroulement de ses activités et de son entreprise tout en maintenant une certaine autorité afin de maximiser la productivité. Cependant, être capable de comprendre, inspirer et motiver ses collaborateurs vous permettra, en plus d'avoir une équipe productive, d'établir une bonne ambiance de travail. Être un leader vous permettra d'identifier les talents de chaque salarié et, par conséquent, d'améliorer le rendement de chacun.
- La maîtrise de tous les aspects techniques des produits et des services offerts à la clientèle avec une connaissance approfondie de son secteur d'activité et du paysage économique de façon générale ;
- La capacité à être polyvalent : la polyvalence est une qualité indispensable surtout pour une entreprise en début de fonctionnement et en manque de personnel.

La liste pourrait s'allonger, mais nous retiendrons qu'il faut étudier **l'adéquation « homme/situation »** : c'est de savoir si on a le profil, les compétences selon le projet qu'on veut développer. Il faut se connaître par rapport au projet, évaluer la position par rapport aux risques.

L'approche **d'autodiagnostic** : connaître ses points faibles est un point fort, connaître ses ressources, ses compétences et son relationnel.

Les types d'entrepreneur

L'entrepreneur indépendant

Il s'appelle également autonome, ou auto-entrepreneur ou solo-preneur. Un entrepreneur indépendant est une personne qui démarre et gère une entreprise sans l'aide d'un employeur ou d'un partenaire, ou parfois seulement assisté d'un(e) assistant(e) à administrative.

- Exemples: professions libérales, consultants, formateurs indépendants etc.

- Avantages:

- Il est libre de choisir ses clients et ses mandats
- Libre d'organiser lui-même son horaire de travail.
- Il n'a en général pas de grosses charges fixes mensuelles (salaires, bureaux) et peut travailler de n'importe où.

- Inconvénients:

- Il n'a souvent pas de revenus stables et doit travailler beaucoup pour se faire un nom et se distinguer des autres concurrents mieux équipés et structurés pour obtenir de nouveaux contrats.
- Il est souvent limité par ses propres ressources, au niveau de l'expansion de son business.
- Il ne peut compter que sur lui-même et n'a donc pas de "Plan B" en cas d'incapacité à travailler.
- S'il ne ménage pas correctement ses finances, il devra souvent continuer à travailler même au-delà de l'âge de la retraite.

L'entrepreneur de petite ou moyenne entreprise

Les entrepreneurs des PME (petite et moyenne entreprise) locales sont établies par des *small and medium business entrepreneurs*. Ce type d'entrepreneur investit son propre argent dans son business et y implique plusieurs de membres généralement de sa famille. Ce genre d'entrepreneur ne pense pas à faire grandir son business en une grosse entreprise ni se diversifier dans des business facilement évolutifs vers de nouveaux marchés.

Exemples : Petits restaurateurs, manufacturiers ou commerçants, entreprises familiales de petite ou moyenne taille, etc.

- Avantages: L'entrepreneur considère son entreprise et ses employés comme sa famille, ce qui crée un environnement convivial et établit une bonne ambiance de travail et, par conséquent, permet d'améliorer le rendement de chacun.

- Inconvénients:

- Ce type de business assez traditionnel repose en général sur l'emploi de personnel, et sur des ressources fixes tels que bureaux, hangars de stockage, véhicules de livraison

etc. En cas de crise, l'entrepreneur peut se retrouver avec de lourdes charges fixes à payer, ce qui peut provoquer un stress financier important sur lui et sa famille.

- Ce type d'entrepreneur a du mal à trouver de la main d'œuvre sérieuse et appliquée, surtout pour exercer un métier manuel.
- A un moment donné, le problème de la succession se pose, quand le fondateur veut prendre sa retraite, mais qu'aucun de ses enfants ne veut continuer son activité.

L'entrepreneur à grande échelle

Un entrepreneur de "scale-up" va démarrer une startup, puis, dès qu'il aura trouvé un marché suffisamment intéressant et preneur pour son produit ou service, il va structurer son business de manière à lui permettre de croître le plus rapidement possible. Ce type d'entrepreneur utilise la plupart du temps la technologie et le digital pour pouvoir assurer une croissance accélérée et l'atteinte rapide de nouveaux marchés. Si l'entreprise arrive à démontrer un potentiel important de croissance dans des marchés prometteurs, l'entrepreneur pourra faire appel à des capitaux externes pour pouvoir faire grandir son entreprise.

- Exemples : la start-up algérienne de transport Yassir.
- Avantages: Arriver à bâtir une entreprise à grande échelle est le rêve de beaucoup d'entrepreneurs dans le monde- sachant que les organisations acheteuses sont souvent en recherche de startups ayant le potentiel de croître exponentiellement-, et donc à une **transaction financière intéressante** pour l'entrepreneur, qui lui permettra de rentabiliser son investissement, mais aussi de s'assurer d'une **certaine sécurité financière** et même, **d'une retraite anticipée**.
- Inconvénients: Bâtir une entreprise à grande échelle n'est pas un facile à concrétiser, surtout dans les petits marchés. Beaucoup s'y essaient, mais très peu y réussissent, surtout s'ils ne disposent pas d'un produit ou service compétitif à l'international, ou de moyens financiers et d'encadrement suffisants pour démarcher des clients à l'export, et mettre en place la technologie nécessaire pour pouvoir assurer une croissance accélérée du business.

L'entrepreneur social

Un entrepreneur social est un entrepreneur pour qui l'objectif principal est de faire un impact positif, social ou environnemental, parfois au détriment de sa propre stabilité financière ou de la pérennité économique de son organisation.

-
- **Exemples:** Entreprises sociales
 - **Avantages:** Un entrepreneur social est passionné par une cause, une mission, et a trouvé le moyen de vivre de cette passion. Contrairement à beaucoup de professionnels, il travaille chaque jour en parfait alignement avec ses valeurs.
 - **Inconvénients:** L'entrepreneur peut être tellement concentré sur son impact social ou environnemental, qu'il néglige l'aspect "business" et la pérennité économique de l'organisation. Il peut aussi avoir tendance à s'appuyer exclusivement sur les donations et une cohorte de volontaires pour soutenir son business, en omettant de développer ses propres lignes de revenus qui lui permettraient d'embaucher du personnel d'expérience: en période économique difficile où les donations et les volontaires peuvent se faire rare, l'entreprise sociale peut se retrouver en grande difficulté pour continuer à opérer.

L'intrapreneuriat

L'intrapreneuriat est un terme plus récent que l'entrepreneuriat. Il désigne une démarche entrepreneuriale interne à une entreprise déjà existante. C'est un projet innovant qui est créé au sein d'une entreprise.

Ce projet intra-preneurial est approuvé et soutenu par l'entreprise. C'est quelque chose de nouveau qui accepte à bras ouverts les nouvelles idées.

Un intrapreneur récolte donc, auprès de l'entreprise, des ressources tant humaines que matérielles ou financières, pour lancer ce projet innovant. Du fait qu'il soit soutenu par l'entreprise, cet intrapreneur apporte de la valeur à celle-ci, par exemple en répondant à un besoin de clients non résolu auparavant, ou en modernisant l'entreprise.

L'intrapreneuriat permet à organisation, même assez traditionnelle, de pouvoir saisir de nouvelles opportunités stratégiques et de les implémenter rapidement, tout en s'assurant d'une croissance organique continue.

Les critères d'un intrapreneur

Pour être intrapreneur, il faut remplir plusieurs critères et conditions :

- Être salarié d'une entreprise et conserver le statut d'employé durant l'implémentation du nouveau projet
- Avoir une idée innovante (nouveaux produits, services ou businesses)
- Avoir ladite idée validée par la direction de l'entreprise

-
- Être chargé de la réalisation de l'idée de manière entrepreneuriale, pour le compte de cette même organisation.

Les différences entre entrepreneur et intrapreneur

La différence principale est qu'un entrepreneur est propriétaire de l'entreprise créée via le projet d'innovation, alors que l'intrapreneur reste salarié de l'entreprise pour laquelle il/elle gère le projet intrapreneurial. L'intrapreneur agit donc pour l'entreprise dont il fait partie. Le leadership est partagé.

L'intrapreneuriat est donc plus facile et est préféré aux personnes qui, bien que créatives et pleines d'idées, ne souhaitent pas s'engager dans la création d'une toute nouvelle société. Pour des raisons budgétaires ou de temps.

Cette possession indirecte du projet par l'intrapreneur le rend également moins sujet au risque, profitant ainsi d'une stabilité financière car son salaire continue à être payé par l'organisation, mais il est par conséquent moins autonome et récoltera personnellement moins de bénéfices engendrés par le projet.

Au contraire, l'entrepreneur étant le propriétaire principal du projet entrepreneurial, il s'investit entièrement et prend plus de risque, mais c'est donc son projet et tous les bénéfices éventuels lui reviennent.

L'extrapreneuriat (l'essaimage)

L'extrapreneuriat est une modalité de l'entrepreneuriat relativement peu connue. On lui préfère en français le vocable d'essaimage. Lorsqu'on parle d'entrepreneuriat et d'essaimage on fait référence à une ou plusieurs personnes salariées issues d'une organisation parente, qui, la quittent pour créer leur propre activité, mais restent soutenues dans un premier temps par cette dernière.

Exemple :

Le leader mondial du marché de la carte à puce **Gemalto**, a été créée en 1986 par **Marc Lassus** qui a quitté le groupe **Thomson**. Sans les recherches opérées au sein de Thomson et sans le très riche parcours professionnel de Marc Lassus au sein du groupe, Gemplus n'aurait pas vu le jour

et surtout n'aurait pas connu un tel succès fondé sur l'innovation et le développement international.

Avantages

L'essaimage assure la circulation des connaissances et leur valorisation par une nouvelle organisation. Il évite ainsi qu'une technologie ne soit négligée ou purement abandonnée car elle n'est pas stratégique pour l'entreprise d'origine.

Inconvénients

- Pour devenir entrepreneur, le salarié doit passer d'un univers à un autre et assumer un changement de statut avec la prise de risque que cela entraîne.
- Du côté de l'entreprise parente, laisser circuler les connaissances n'est pas non plus chose facile. Cela relève de la gestion des ressources humaines. Pourquoi laisser partir les salariés qui sont sans doute parmi les plus dynamiques ? Comment régler les questions de propriété intellectuelle ? Pourquoi et comment accompagner ces circulations ?