

Chapitre 2 : l'entrepreneur et le processus entrepreneurial.

1 L'entrepreneur

Selon le Grand Dictionnaire, l'entrepreneur est défini comme étant une « *personne ou groupe de personnes qui crée, développe et implante une entreprise dont il assume les risques, et qui met en œuvre des moyens financiers, humains et matériels pour en assurer le succès et pour réaliser un profit* ».

L'entrepreneur, c'est quelqu'un qui sait percevoir (identifier, sélectionner et exploiter) une opportunité et créer une organisation pour l'exploiter. Il contribue à la création de valeur nouvelle.

Entrepreneur, est une fonction, et non pas un statut social. L'entrepreneur ne peut l'être, nous semble-t-il, qu'à travers ce qu'il fait (et aussi, où et comment il le fait). Est entrepreneur, par conséquent, celui qui entreprend.

L'entrepreneur un rôle irremplaçable dans l'économie et la société. Il est son ferment, puisque, d'une part, il crée des entreprises et des emplois, ensuite, il introduit des innovations de rupture comme des innovations incrémentales, et enfin, il participe au renouvellement et à la restructuration du tissu économique.

L'entrepreneur est souvent étroitement associé aux termes de prise de risque, d'innovation, et de proactivité (anticipations des événements), et chasseur d'opportunités d'affaires. Il est un agent de changement.

Cantillon est "le premier à définir le profil de l'entrepreneur et à mesurer les difficultés d'une gestion qui affronte empiriquement l'imprévisible et l'incertain ». Il fait de l'entrepreneur la pièce maîtresse de la dynamique économique : l'entrepreneur est celui qui exerce son jugement pour faire face à l'incertitude. L'entrepreneur y est défini comme une "personne indépendante"

Un entrepreneur est un leader qui peut instaurer un esprit d'équipe. C'est un acteur qui peut conduire son équipe à réussir à atteindre les objectifs fixés. L'entrepreneur est plus qu'un manager. En effet, il joue un rôle fondamental dans la motivation et la conduite de son équipe.

2 Les caractéristiques de l'entrepreneur :

Un entrepreneur est celui qui observe son environnement, identifie les opportunités qui se présentent, réunit les moyens nécessaires, met en œuvre l'activité et en retire un bénéfice matériel ou social. Le profil d'un entrepreneur peut être acquis à travers la formation, l'expérience et le développement des qualités personnelles.

En particulier, s'il semble peu discutable que les compétences entrepreneuriales puissent s'enseigner, il est légitime de s'interroger sur la possibilité d'enseigner des attitudes entrepreneuriales. C'est d'ailleurs sans doute cette confusion entre « art » et « science » qui a amené à s'interroger sur la possibilité d'apprendre à devenir entrepreneur.

Paul Kearney fournit des arguments qui soutiennent l'idée que les attitudes, en particulier entrepreneuriales, peuvent être développées dans le cadre scolaire, et d'après lui ; si le développement de l'esprit d'entreprendre exige une pratique régulière ; si apprendre est ce que les jeunes font la plupart du temps, si cet apprentissage se réalise dans des situations très variées, alors l'apprentissage scolaire offre la meilleure opportunité pour développer les attitudes entrepreneuriales.

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 :

A- 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.

Le processus d'innovation est l'essence même du développement économique. Cette innovation doit être comprise au sens large. 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.

B- 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.

C- 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.

D- 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, etc.

E- 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

Les caractéristiques de l'entrepreneur déterminent ses capacités de réussir dans le domaine entrepreneurial, il doit avoir :

- La confiance en soi.
- L'autonomie.
- Le désir d'accomplissement.
- La Recherche du pouvoir.
- Un haut niveau d'énergie et de dynamisme.
- Une capacité de faire face à la concurrence.
- La capacité d'innover.

- Une capacité de concevoir des projets, de conceptualiser et de se projeter dans l'avenir.
- Une capacité à résoudre de multiples problèmes.
- L'acceptation de l'échec.
- Une capacité à assumer un leadership.

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.

3 Les motivations de l'entrepreneur

Quelles sont mes motivations ? c'est la question qui va poser un entrepreneur.

Selon PAPIN Robert, " Ce qui fait marcher la plupart des entrepreneurs c'est la volonté d'aller toujours plus loin, le désir de liberté et à un moindre degré, le goût du pouvoir. Allez toujours plus loin, se dépasser, surmonter les obstacles, tel est le but de presque tous ceux qui souhaitent créer une entreprise. Ce qu'ils veulent, c'est gagner et dépasser les objectifs qu'ils se sont eux-mêmes fixés. C'est travailler dur pour atteindre plus vite leurs objectifs."

Il ne faut pas confondre motivation et rêve. On ne peut longuement rêver d'être capitaine d'industrie. Si on ne fait rien pour cela, le rêve ne deviendra jamais une réalité. Entreprendre c'est créer une activité nouvelle, passer de l'idée au projet puis du projet au lancement effectif d'une entreprise, c'est souvent parcourir un long chemin. C'est à chaque problème nouveau, trouver l'énergie pour l'affronter et lui apporter une solution, en effet l'occasion d'entreprendre peut s'être présentée sans l'avoir cherché, parce que les circonstances s'y sont prêtées. Tant mieux ; il n'empêche pour la suite vous aurez besoin de toute votre motivation. Pas la motivation d'un instant, mais une motivation de tous les instants car le nombre et la nouveauté de la plupart des tâches à réaliser laisseront vite peu de place à autre chose.

Pour arriver à ses objectifs, l'entrepreneur ou le leadership doit connaître ses devoirs et ses tâches par rapport à son entreprise, son équipe et son environnement proche au sein de projet de création. En plus il doit aussi utiliser des outils qui vont lui permettre de bien mener sa mission.

3-1 les devoirs :

A – devoirs par rapport à son entreprise :

- Connaître la politique générale et le contexte économique,
- Connaître les déclinaisons régionales et locales de la politique générale,
- Connaître les orientations,

- Connaître les plans d'actions,
- Connaître les campagnes de communication institutionnelle

B- devoir par rapport à son équipe et son service :

- Evaluer les compétences de l'équipe,
- Mettre en adéquation mission du service et compétences,
- Mettre en place les indicateurs avec l'équipe,
- Animer des réunions d'information : tableau de bord, suivi d'activités,
- Elaborer des actions correctives et savoir être juste, et objectif,
- Traiter les erreurs,
- Savoir accueillir un nouvel agent dans l'équipe,
- Définir des responsabilités,
- Connaître le travail de l'équipe,
- Etablir des priorités,
- Négocier des moyens,
- Capitaliser les compétences,
- Partager les expériences,
- Connaître et fixer (si besoin) les règles formelles et informelles,
- Mener les entretiens de progrès pour évaluer les résultats et fixer les objectifs,
- Mener les entretiens de suivi,
- Evaluer les compétences individuelles et collectives, établir les plans de formation,
- Bien connaître son équipe et adapter son style de management,
- Faire progresser chaque membre de l'équipe,
- Favoriser l'esprit d'équipe,
- Informer,
- Ecouter (aspects psychologiques),
- Repérer les signes pouvant engendrer un conflit,
- Montrer l'exemple.

C- devoirs par rapport aux autres :

- Identifier clients et fournisseurs,
- Négocie la qualité des flux entrants,
- Négocie, met en place et analyse les indicateurs de performance du service,

- Soutenir, défendre son service
- Responsable de l'image,
- Être responsable de l'efficacité de son service,
- Représenter le service,
- Connaître les autres services.

3-2 Les tâches :

a. Organiser :

- **Les hommes :**
 - Recrutement
 - Rôle de chacun
- **Moyens :**
 - Locaux
 - Mobilier
 - Outillage, informatique,...
- **Le cadre de travail :**
 - Structure
 - Règle commune
 - Méthode de travail

b. Animer :

- créer des équipes
- favoriser les échanges :
 - réunions
 - contacts informels
- créer la dynamique :
 - définir des objectifs
 - donner une vision d'avenir
 - encourager l'innovation

c. Motiver :

- **donner de l'intérêt au travail :**
 - découpage du travail

- responsabilités
- **faire participer à l'effort commun :**
 - informer
 - décloisonner
- **créer un climat agréable :**
 - locaux
 - climat de travail : efficacité sans stress
- **donner les signes de reconnaissance :**
 - intérêt à la personne
 - intérêt à son travail
- **récompenser et promouvoir**

d. Communiquer :

- **communiquer avec son équipe :**
 - pour s'informer
 - pour s'intéresser aux personnes et à leur travail
 - pour comprendre les problèmes
 - pour informer (situation de l'entreprise)
- **communiquer avec l'extérieur :**
 - la direction
 - les autres services
 - les clients, les sous-traitants, les fournisseurs
- **organiser les communications :**
 - liaisons hiérarchiques et fonctionnelles
 - relations extérieures
- **favoriser la communication**

e. Faire faire :

- **déléguer :**
 - définir la mission ou la tâche
 - s'assurer de ses possibilités d'exécution
 - en déléguer la responsabilité
- **contrôler :**

- s'informer (écouter e se faire un jugement)
- tirer les conclusions

➤ **soutenir :**

- psychologiquement (compréhension)
- en endossant les décisions de son collaborateur
- en donnant les moyens nécessaires

f. Gérer :

➤ **la production :**

- le réalisé
- les aléas

➤ **les coûts :**

- de développement, de production
- de série

➤ **le temps :**

- planifier
- contrôler l'avancement
- gérer son propre temps

➤ **les hommes :**

- recrutement
- adéquation à l'emploi
- gestion des conflits

g. Analyser :

- déterminer les critères de mesure
- analyser la productivité :
- réaliser / prévision
- les problèmes à résoudre
- analyser l'évolution des coûts
- analyser l'évolution des délais
- analyser la situation du personnel

➤ **s'analyser :**

- la maîtrise de son temps
- ses problèmes relationnels
- ses connaissances (évolution, formation)
- ses aspirations

h. Décider :

- décider en matière d'organisation
- décider les actions correctives :
 - concernant la production
 - concernant les hommes

i. Prévoir :

➤ **l'évolution des besoins :**

- axes de recherche
- nouveaux produits

➤ **l'évolution des financements :**

- contrats
- investissements

➤ **l'évolution du personnel :**

- formation
- promotions, mutations, embauches

➤ **l'évolution des moyens :**

- locaux, outillages
- méthodes de production

4- processus entrepreneurial

Le processus entrepreneurial est un ensemble d'étapes ou de phases que doit traverser un entrepreneur pour lancer une entreprise ou une nouvelle activité commerciale. Bien que chaque entreprise soit unique et puisse suivre un chemin différent, le processus entrepreneurial peut être décrit en six étapes générales :

- Identification d'une opportunité d'affaires : La première étape du processus entrepreneurial consiste à identifier une opportunité d'affaires. Cela peut être une idée de produit ou de service qui répond à un besoin ou à une lacune du marché.
- Élaboration d'un plan d'affaires : Une fois que l'opportunité d'affaires a été identifiée, l'entrepreneur doit élaborer un plan d'affaires détaillé qui décrit comment il compte réaliser cette opportunité. Le plan d'affaires doit inclure des informations sur le marché cible, les concurrents, les stratégies de marketing et de vente, les coûts, les prévisions financières, etc.
- Obtention de financement : Après avoir élaboré un plan d'affaires solide, l'entrepreneur doit trouver des sources de financement pour démarrer son entreprise. Cela peut inclure des investisseurs, des prêteurs, des subventions gouvernementales, etc.
- Création de l'entreprise : Une fois que le financement est en place, l'entrepreneur peut créer sa société et mettre en œuvre son plan d'affaires. Cela implique souvent la location d'un espace de travail, l'embauche d'employés, l'achat d'équipement et de fournitures, etc.
- Lancement de l'entreprise : Lorsque l'entreprise est prête à opérer, l'entrepreneur peut lancer son produit ou son service sur le marché. Cela peut impliquer des campagnes publicitaires, des événements promotionnels, des offres spéciales, etc.
- Gestion de l'entreprise : Une fois que l'entreprise est lancée, l'entrepreneur doit la gérer au jour le jour. Cela peut inclure la gestion des finances, la gestion des employés, la surveillance de la concurrence, l'adaptation aux changements du marché, etc. L'entrepreneur doit également continuer à innover et à améliorer son produit ou son service pour rester pertinent sur le marché.

4-1 l'opportunité d'affaire :

Une opportunité d'affaires est une idée ou une possibilité commerciale qui peut être exploitée pour générer des profits. Il peut s'agir d'une nouvelle demande sur le marché, d'une lacune dans un marché existant ou d'une innovation qui répond à un besoin insatisfait. Les opportunités d'affaires peuvent être trouvées dans différents domaines, tels que la technologie, la santé, l'éducation, l'agriculture, etc.

Pour identifier une opportunité d'affaires, l'entrepreneur doit être capable d'observer et d'analyser les tendances du marché, les besoins des consommateurs, les évolutions technologiques, les changements démographiques et autres facteurs pertinents. Il peut également être utile d'écouter les commentaires des clients potentiels ou d'observer les activités de la concurrence pour trouver des opportunités inexploitées.

Une fois qu'une opportunité d'affaires est identifiée, l'entrepreneur doit évaluer sa viabilité en élaborant un plan d'affaires détaillé qui décrit comment il compte réaliser cette opportunité. Il peut être nécessaire de faire des recherches de marché, des études de faisabilité et de travailler avec des professionnels pour valider l'idée avant de poursuivre la création de l'entreprise.

4-2 L'élaboration d'un plan d'affaires

L'élaboration d'un plan d'affaires est une étape importante du processus entrepreneurial, car cela permet à l'entrepreneur de décrire en détail comment il compte réaliser son opportunité d'affaires et de convaincre les parties prenantes telles que les investisseurs, les prêteurs et les partenaires potentiels de la viabilité de son projet. Voici les éléments clés que tout plan d'affaires doit inclure :

- **Résumé exécutif :** Le résumé exécutif est la première section du plan d'affaires et doit fournir un aperçu clair et concis de l'entreprise, de son modèle économique, de son marché cible, de ses concurrents et de sa stratégie globale. Il doit attirer l'attention du lecteur et le convaincre de poursuivre la lecture du document.
- **Description de l'entreprise :** Cette section doit fournir des informations sur l'histoire de l'entreprise, ses objectifs à long terme, sa mission, sa vision, ses valeurs et sa structure organisationnelle.

- Analyse de marché : Cette section doit fournir des informations sur le marché cible de l'entreprise, les tendances du marché, les forces et les faiblesses de la concurrence et les opportunités de croissance. Il doit également inclure des informations sur les besoins des clients et comment l'entreprise compte les satisfaire.
- Produits et services : Cette section doit fournir des informations sur les produits ou les services que l'entreprise proposera, leurs caractéristiques, leurs avantages et leurs différenciateurs par rapport aux produits et services des concurrents.
- Stratégie de marketing et de vente : Cette section doit fournir des informations sur la stratégie de marketing et de vente de l'entreprise, y compris la façon dont elle compte atteindre son marché cible, les canaux de distribution, les stratégies de tarification et les tactiques de promotion.
- Plan opérationnel : Cette section doit fournir des informations sur la façon dont l'entreprise compte produire et livrer ses produits ou services, ainsi que sur les processus opérationnels nécessaires pour exécuter son modèle économique.
- Plan financier : Cette section doit fournir des informations sur les projections financières de l'entreprise, y compris les états financiers prévisionnels, les flux de trésorerie, le besoin en fonds de roulement et le retour sur investissement. Il doit également inclure des informations sur les sources de financement de l'entreprise et les mécanismes de contrôle des coûts.

4-3 L'Obtention de financement :

L'obtention de financement est une étape importante dans le processus entrepreneurial, car l'entrepreneur a souvent besoin de capital pour financer le lancement et le développement de son entreprise. Il existe plusieurs sources de financement pour les entrepreneurs, notamment:

- Les investisseurs : Les investisseurs peuvent être des particuliers, des sociétés de capital-risque, des fonds d'investissement ou des investisseurs providentiels. Ils investissent de l'argent dans l'entreprise en échange d'une participation dans la société ou d'un retour sur investissement.
- Les prêteurs : Les prêteurs peuvent être des banques, des coopératives de crédit ou des institutions financières. Ils prêtent de l'argent à l'entreprise et exigent souvent une garantie de remboursement, telle qu'une hypothèque ou une garantie personnelle.

- Les subventions gouvernementales : Les gouvernements offrent souvent des subventions pour soutenir les entrepreneurs dans des secteurs spécifiques, tels que l'innovation technologique, l'agriculture ou la recherche et développement.
- Le financement participatif : Le financement participatif est une méthode de financement qui permet à de nombreux investisseurs de contribuer de petites sommes d'argent pour financer un projet ou une entreprise.

Pour obtenir du financement, l'entrepreneur doit présenter un plan d'affaires solide et convaincant aux investisseurs ou aux prêteurs potentiels. Le plan d'affaires doit démontrer la viabilité financière de l'entreprise, les perspectives de croissance et les stratégies pour gérer les risques. L'entrepreneur doit également être prêt à négocier les termes du financement, tels que le taux d'intérêt, le montant de l'investissement et les conditions de remboursement.

4-4 le lancement d'entreprise :

Le lancement de l'entreprise est une étape cruciale dans le processus entrepreneurial. Cela implique la mise en œuvre de toutes les étapes préalables, notamment la recherche d'opportunités, l'élaboration d'un plan d'affaires solide, l'obtention de financement et la mise en place de l'infrastructure nécessaire pour faire fonctionner l'entreprise.

Voici quelques étapes clés à suivre pour lancer une entreprise avec succès :

- Enregistrer l'entreprise : Il est important de choisir la forme juridique de l'entreprise et de l'enregistrer auprès des autorités compétentes.
- Établir une présence en ligne : Dans le monde numérique actuel, il est crucial d'avoir une présence en ligne. Il est donc important de créer un site web professionnel et de créer des profils sur les réseaux sociaux pertinents.
- Mettre en place une équipe : Il est important de recruter une équipe de professionnels compétents pour gérer les différentes fonctions de l'entreprise, telles que la finance, le marketing et les opérations.
- Mettre en place des processus opérationnels : Il est important de mettre en place des processus opérationnels efficaces pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise.
- Acquérir des clients : Il est crucial d'acquérir des clients dès le lancement de l'entreprise. Cela peut être fait en utilisant diverses stratégies de marketing et de vente.

- Faire évoluer l'entreprise : Enfin, il est important de surveiller la performance de l'entreprise et de s'adapter aux changements du marché pour maintenir la croissance et le succès à long terme.

Le lancement d'une entreprise est un processus continu et l'entrepreneur doit être prêt à s'adapter aux changements et à évoluer en fonction des besoins du marché. Cela nécessite de la flexibilité, de la créativité et de la persévérance pour réussir en tant qu'entrepreneur.