

Royaume du Maroc

مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle
Et de la Promotion du Travail

Module: CULTURE ENTREPRENEURIALE - PARTIE 1

Technicien Spécialisé

Technicien

Qualification

Septembre 2021



DRIF
CDC GC

Réalisé par :

- MME KHEMISS

Module EGTS104 /EGT104

CULTURE ENTREPRENEURIALE- PARTIE 1

Durée : 30 h

OBJECTIF OPÉRATIONNEL**COMPORTEMENT ATTENDU**

Pour démontrer sa compétence, le stagiaire doit être capable de

- Développer une attitude favorable à l'Entreprenariat et à l'Auto-emploi
- Développer l'esprit d'initiative et d'entrepreneuriat

CONDITIONS D'ÉVALUATION

- ❖ Individuellement
- ❖ Consignes du formateur.
- ❖ L'exposé, les discussions de groupe, les petits groupes de travail,
- ❖ Les études de cas, les devoirs individuels,
- ❖ Les projets et mini-entreprises,
- ❖ Les séances de brainstorming, les jeux de rôle,
- ❖ Répertoires des administrations et organismes concernés par la création d'entreprise.

CRITÈRES GÉNÉRAUX DE PERFORMANCE

- A. Respect des étapes.
- B. Respect du temps alloué.
- C. Communication verbale et écrite.
- D. Pertinence des informations collectées.

PRÉCISIONS	ELEMENTS DE CONTENU
A. Découverte de l'entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entreprise, entrepreneur et entrepreneuriat ✓ Culture, culture d'entreprise et culture entrepreneuriale ✓ Pourquoi entreprendre ? ✓ Les formes de l'entrepreneuriat
B. l'environnement socio-économique de l'entrepreneur	<ul style="list-style-type: none"> • Milieu familial et proche • Milieu professionnel, des métiers et des professions • Milieu d'appui aux affaires • Milieu associatif
C. Découverte de soi et de son potentiel	<ul style="list-style-type: none"> • Les motivations d'entreprendre • Les qualités et défauts de l'individu qui veut entreprendre • L'élaboration de son profil entrepreneurial (aptitudes, • Le métier de l'entrepreneur : composantes et activités clés
D. Connaissance du projet entrepreneurial	<ul style="list-style-type: none"> • Définition du projet entrepreneurial • Conditions fondamentales du projet • Fondements du projet entrepreneurial • Etapes et composantes du projet entrepreneurial

INTRODUCTION

DESCRIPTION SOMMAIRE

Le module « Culture Entrepreneuriale – Partie 1 » vise à sensibiliser le stagiaire aux principaux concepts à la base des comportements, des motivations, et des actions des entrepreneurs. Il vise également la compréhension des notions d'entrepreneuriat, d'esprit d'entreprise et de culture entrepreneuriale ainsi que leurs implications dans la société.

Ce module consiste à saisir les contours de la culture amorçant, favorisant et institutionnalisant l'esprit d'entreprise et d'entreprendre, à savoir notamment les attitudes suivantes : la responsabilité, la prise de risque, l'autonomie, la confiance, la solidarité et l'entraide... Bref, d'éveiller et développer le potentiel entrepreneurial de chacun.

La diffusion de la culture entrepreneuriale à travers ce module permettra de « déplacer » les stagiaires diplômés de la logique de demandeurs d'emploi à celle de pourvoyeurs d'emploi.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le module vise à atteindre les objectifs suivants

- Vulgariser les concepts suivants : culture, entrepreneuriat, entreprise, entrepreneur, culture d'entreprise, culture entrepreneuriale, projet ;
- Saisir la pertinence de la culture entrepreneuriale ;
- Considérer l'entrepreneuriat comme étant une option de carrière louable et possible.
- Favoriser l'appropriation de la culture entrepreneuriale.

POPULATION CIBLE

Ce module concerne tous les stagiaires du niveau Technicien Spécialisé, Technicien ou Qualification, tous secteurs confondus.

DEROULEMENT ET DUREE

Le module « Culture Entrepreneuriale Partie 1 » a une durée de 30 heures et il est proposé en une séance de cours hebdomadaire de 2,5 heures.

METHODES PEDAGOGIQUES

Pour l'animation, le formateur peut se baser sur des méthodes d'animation privilégiant l'interactivité et l'échange entre lui, les stagiaires et des personnes ressources (entrepreneurs, responsables...) à travers des simulations, des activités pratiques, des jeux de rôles et des témoignages.

PLAN DU MODULE

Le module est constitué de 5 axes à savoir :

1. Découverte de l'entrepreneuriat
2. Environnement socio-économique de l'entrepreneur
3. Découverte de soi et de son potentiel
4. Connaissance du projet entrepreneurial

Chapitre 1 : la découverte de l'entrepreneuriat

Compétences visées :

- Développer une attitude favorable à l'Entrepreneuriat et à l'Auto-emploi
- Développer l'esprit d'initiative et d'entrepreneuriat

Test Prérequis :

- Consignes : privilégier la méthode brainstorming en donnant aux stagiaires la liberté d'expression de leurs idées
- Q1 : qu'est-ce qu'une Entreprise ?
- Q2 : Pourquoi créer une Entreprise ?

Pour une économie en pleine croissance, l'entrepreneuriat est un levier très important. Puisque la création de nouvelles entreprises est un moteur essentiel de la croissance économique, il permet ainsi de dynamiser le tissu économique.

De plus, la présence d'entrepreneurs permet d'accroître l'efficacité d'une économie du fait que ces derniers interviennent pour permettre et faciliter les transactions entre des acteurs dont les préférences et les disponibilités en ressources ne sont pas identiques. D'autre part, ils jouent un rôle important dans le renouvellement du parc d'entreprises qui est nécessaire au développement économique et à la création d'emplois. De ce fait, l'entrepreneuriat peut être un moyen de lutter contre le chômage et la précarité des jeunes.



L'entrepreneuriat englobe toutes les activités qui concourent à la formation et la croissance d'une entreprise et qui a pour but de créer des valeurs comme la richesse et l'emploi.

En outre, l'entrepreneuriat concerne aussi des formes d'organisation sans but lucratif comme le cas de l'entrepreneuriat social. Il faut savoir que les types d'entrepreneuriat varient selon le type d'organisation qui est mis en place.

D'autre part, l'entrepreneuriat comme un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation d'occasions. Chaque entrepreneur doit alors avoir l'esprit d'entreprendre qui leur permettra d'acquérir la capacité de se mettre en projet dans une dynamique de vie. Il doit alors avoir une confiance en soi, une persévérance, une créativité, un optimisme, une responsabilité, un esprit d'équipe et une initiative.

1 LES 3E : ENTREPRISE, ENTREPRENEUR ET ENTREPRENEURIAT

A : Entreprise

L'entreprise peut être définie de différentes façons :

Entité autonome qui produit des biens et des services marchands : Synonyme : firme. Créer une entreprise ; entreprise publique, petites et moyennes entreprises. – Projet, action ou réalisation plus ou moins complexes. Synonyme : Tentative, aventure, manœuvre, essai. Le succès est une entreprise de longue haleine. – Travail : opération, œuvre La notion d'entreprise est liée à celle du risque, de l'initiative et celle de l'utilisation nouvelles de ressources et de capital (recombinaisons de ressources). Le terme d'entreprise est utilisé aussi dans « le monde de l'entreprise » pour décrire l'ensemble représentatif des entités autonomes productrices de biens et de services marchands.



B : L'ENTREPRENEUR

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. L'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.



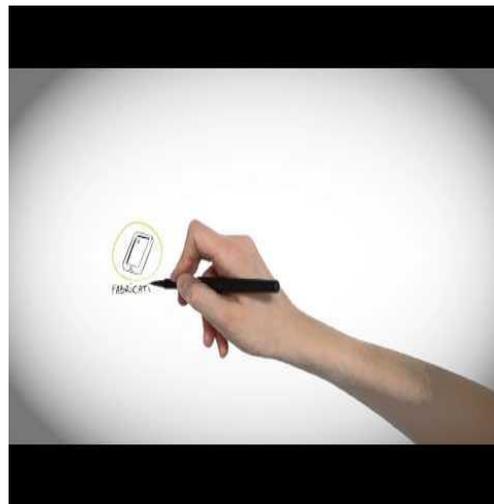
C : L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat est un terme à l'origine issu du terme d'entrepreneur qui est passé à la langue anglaise : entrepreneurship. Selon l'office québécois de la langue française, l'entrepreneuriat est défini comme 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 et le renouvellement du parc dans les différents domaines d'activités.
- La création d'emploi comme une réponse aux problèmes.
- L'innovation et les opportunités innovantes.

Séance E-Learning TP "C'est quoi une entreprise ?" : Scanner le code QR ci-dessous pour visualiser la vidéo :



2 LES 3C : CULTURE, CULTURE D'ENTREPRISE ET CULTURE ENTREPRENEURIALE

A LA CULTURE

La culture est l'ensemble des connaissances, des savoir-faire, des traditions, des coutumes, propres à un groupe humain, à une civilisation. Elle se transmet socialement, de génération en génération et non par l'héritage génétique, et conditionne en grande partie les comportements individuels.

La culture englobe de très larges aspects de la vie en société : techniques utilisées, mœurs, morale, mode de vie, système de valeurs, croyances, rites religieux, organisation de la famille et des communautés villageoises, habillement, etc.

Exemples : culture occidentale, culture d'entreprise.

B LA CULTURE D'ENTREPRISE

La culture d'entreprise est définie comme « un ensemble de valeurs, croyances et attitudes communément partagées dans la société et étayant la notion de 'manière de vivre' entrepreneuriale désirable et favorisant la poursuite d'un comportement entrepreneurial effectif par des individus ou groupes d'individus ».

C LA CULTURE ENTREPRENEURIALE

La culture entrepreneuriale serait en effet constituée de qualités et d'attitudes exprimant la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut faire et mener à terme.

Une culture entrepreneuriale est une culture qui valorise les caractéristiques personnelles associées à l'entrepreneurship (individualisme, besoin de réalisation personnelle, prise de risques, confiance en soi, habiletés sociales).

Elle se veut être comme une culture du projet, une culture toute particulière puisqu'elle vise à produire de la nouveauté et du changement. Elle se veut aussi être une culture de création et de construction.

Séance TP Etude de cas : « Entreprise Auchan »

1 - Citer les différents éléments de la culture de l'entreprise Auchan

Auchan est une entreprise hors du commun et fascinante. Pourtant, au premier abord, elle ressemble tout à fait à une entreprise ordinaire. Les entretiens s'y obtiennent facilement, sans conditions particulières et les visiteurs sont reçus sans difficulté au siège du groupe, à Croix, dans la périphérie de Lille. Lieu mythique, le siège du groupe est constitué d'un immeuble en brique rouge tout simple et construit dans la tradition des maisons du nord de la France, dans un quartier modeste, près de la maison de Gérard Mulliez, le fondateur d'Auchan. Globalement le contact est simple, proche, cordial, sans méfiance et même agréable. Les collaborateurs parlent ouvertement, sans détour, avec parfois une impertinence envers le fondateur-dirigeant où l'on sent poindre l'affection. Déjà, tout est dit, ou presque : la modestie, l'attachement à la région du Nord et à la famille, la convivialité et la place importante de l'affect. On est très loin de cette image de « secret » que l'on accole à Auchan et qui fut d'ailleurs justifiée... Là, on sent les effets tangibles d'un travail sur la culture, vers davantage d'ouverture, qui a porté ses fruits.

À retenir

- L'entrepreneuriat englobe toutes les activités qui concourent à la formation et la croissance d'une entreprise et qui a pour but de créer des valeurs comme la richesse et l'emploi.
- L'entreprise peut être définie comme Entité autonome qui produit des biens et des services marchands : Synonyme : firme. Créer une entreprise ; entreprise publique, petites et moyennes entreprises.
- 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. L'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).
- La culture est l'ensemble des connaissances, des savoir-faire, des traditions, des coutumes, propres à un groupe humain, à une civilisation. Elle se transmet socialement, de génération en génération et non par l'héritage génétique, et conditionne en grande partie les comportements individuels.
- La culture d'entreprise est définie comme « un ensemble de valeurs, croyances et attitudes communément partagées dans la société et étayant la notion de 'manière de vivre' entrepreneuriale désirable et favorisant la poursuite d'un comportement entrepreneurial effectif par des individus ou groupes d'individus ».
- Une culture entrepreneuriale est une culture qui valorise les caractéristiques personnelles associées à l'entrepreneurship (individualisme, besoin de réalisation personnelle, prise de risques, confiance en soi, habiletés sociales).

3. POURQUOI ENTREPRENDRE : RAISONS ET VALEURS ?

LES RAISONS

Parmi les raisons de promouvoir la culture entrepreneuriale :

- Stimuler la compétitivité, l'innovation, la productivité et la croissance économique.
- Faire de l'entrepreneuriat un choix de carrière désirable.
- Améliorer la capacité des individus à vivre avec l'incertitude et à répondre positivement au changement.

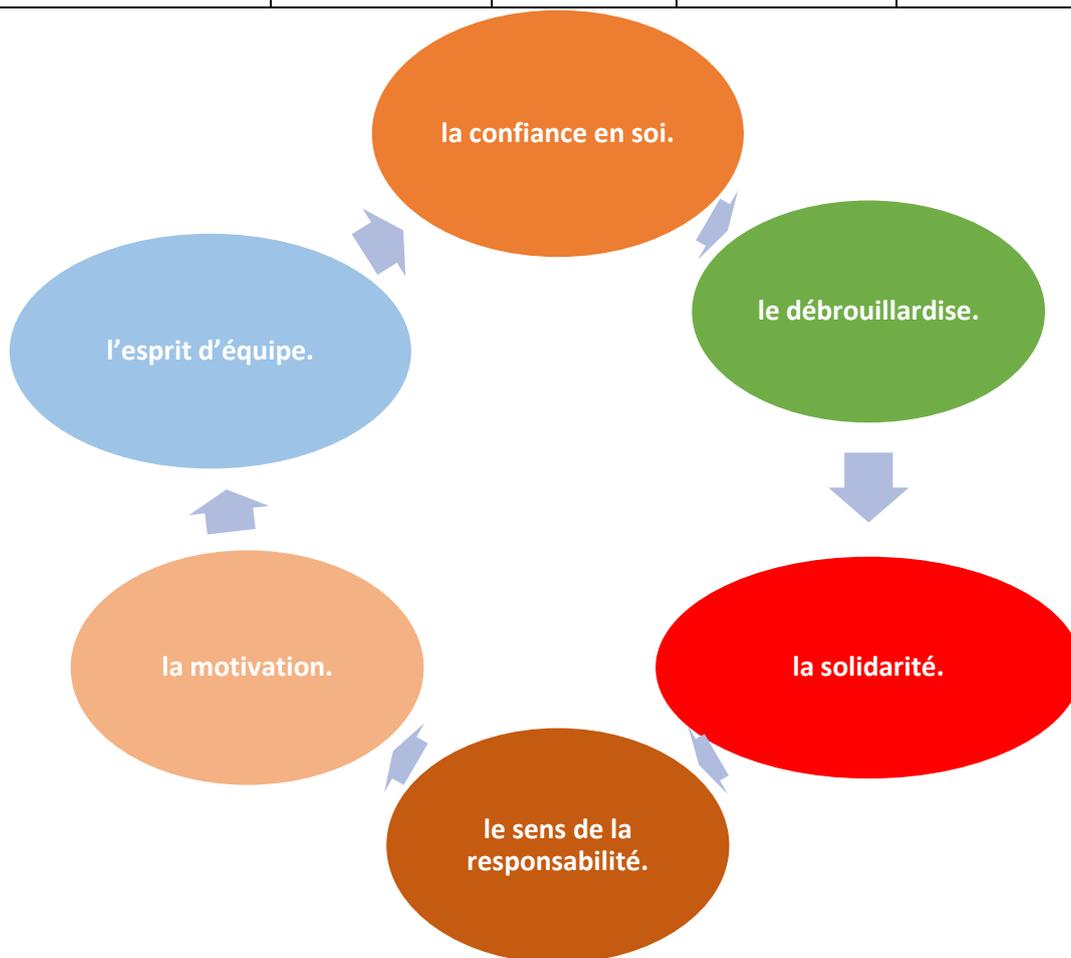
- Rattraper un retard par rapport à d'autres pays au chapitre de la création d'entreprises.
- Contrebalancer l'information déjà abondante en matière d'employabilité.
- Valoriser la richesse et son rôle dans le développement économique et social.
- Prendre en charge des initiatives de promotion à moyen et long terme, car le secteur privé est peu enclin à le faire.

LES VALEURS ENTREPRENEURIALES

La culture entrepreneuriale se compose de caractéristiques qui ont le pouvoir de favoriser une action efficace et qui contribuent à l'actualisation du potentiel. Ces caractéristiques sont la confiance en soi, le leadership, l'esprit d'équipe, la motivation, le sens des responsabilités, la solidarité, la débrouillardise, l'effort, l'initiative, le sens de l'organisation, la créativité, la détermination et la persévérance.

Ces valeurs sont définissables par les attitudes et les comportements qui les expriment.

La confiance en soi	L'esprit d'équipe	La motivation	Le sens de la responsabilité	La solidarité	Le débrouillardise
Se sentir capable de faire quelque chose, d'entreprendre et de mener à terme un projet, grâce à ses connaissances et à ses compétences.	Travailler et coopérer avec les autres tout en étant respectueux. C'est créer avec d'autres en synergie d'action.	Avoir des raisons d'apprendre et de relever un défi.	Respecter ses engagements en faisant ce qui doit être fait et ce qui a été convenu par le groupe.	Se sentir responsable des choix et des décisions du groupe dans l'atteinte d'un but commun.	Mettre en action ses ressources internes (compétences, connaissances et habiletés) et ses ressources externes (outils, personnes-ressources, organismes, entreprises, etc.) lorsque surgissent des difficultés et des embûches. C'est recourir à ses connaissances et à ses habiletés pour faire face à l'imprévu





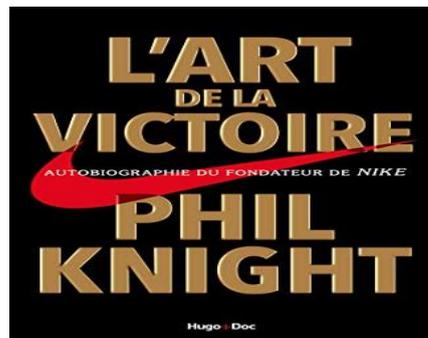
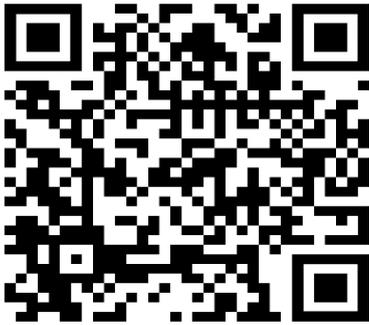
L'effort	L'initiative.	Le sens de l'organisation	La créativité.	La détermination.	La persévérance
<ul style="list-style-type: none"> • Avoir la volonté de travailler fort. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire des choix, devenir autonome et prendre des décisions sans avoir besoin de supervision. C'est passer à l'action 	Choisir de bonnes méthodes pour être efficace dans la réalisation du travail.	<ul style="list-style-type: none"> • Exprimer des idées, proposer des solutions novatrices, des pistes de recherche, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se concentrer sur ce qu'il y a à faire, sur l'atteinte d'un objectif. 	Continuer/terminer ce qui a été commencé jusqu'à l'obtention d'un résultat satisfaisant. <ul style="list-style-type: none"> • Faire preuve de constance et de ténacité afin de mener à terme un projet et d'atteindre

Séance TP E-Learning :

Vidéo Témoignage : à visualiser aux stagiaires pour expliquer l'ensemble des valeurs déjà citées ci-dessus.

Histoire Entrepreneur : L'art de la victoire - L'incroyable histoire du créateur de Nike (Phil Knight)

Code QR Vidéo



4. LA FINALITE DE L'ENTREPRENEURIAT :

La culture entrepreneuriale se décline en trois éléments :

- Des connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis.
- Des attitudes et des valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc.).
- Des compétences de savoir-faire, savoir être et savoir agir.

La culture entrepreneuriale a comme but l'accomplissement d'une société alerte, responsable et en mesure de s'assumer pleinement. Dans un tel projet, les entrepreneurs jouent un rôle capital. En effet, l'expérience des entrepreneurs peut être exposée et faire l'objet de témoignage, d'exemples à suivre par les jeunes générations.

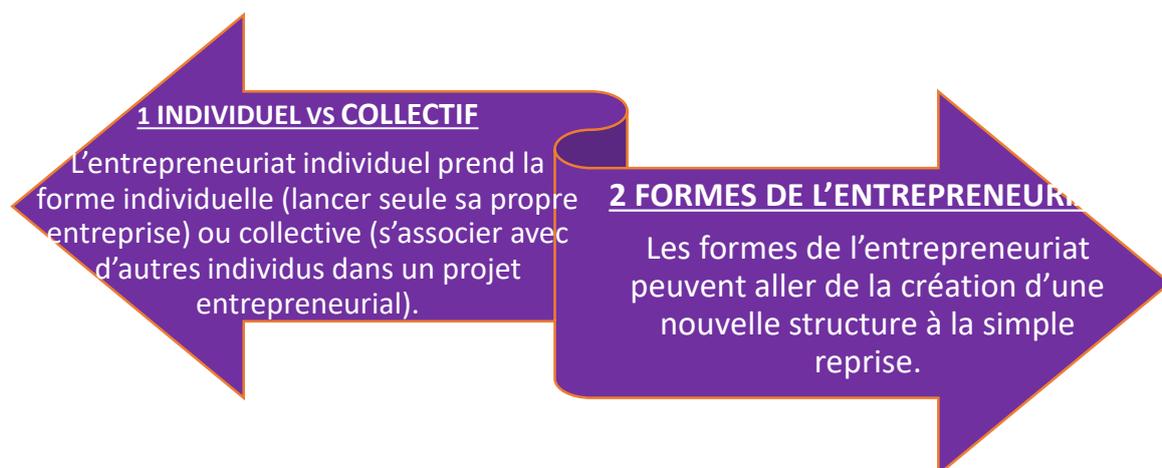
En conclusion, Il est importé de dire que l'entrepreneuriat peut être « **le fruit** », alors que la culture entrepreneuriale peut être comparée à « **l'arbre** », l'analogie du « champ » et de la

« moisson » illustre aussi très bien ces réalités distinctes, mais interdépendantes.



5. LES FORMES DE L'ENTREPRENEURIAT : TYPOLOGIE ET EXEMPLES

L'entrepreneuriat prend plusieurs formes à savoir l'entrepreneuriat individuel et collectif dont les exemples sont nombreux.



✓ Création d'une nouvelle entreprise :

– Traditionnelle ou (activité connue, projet répétitif)

– Technologique et Innovante : Technopreneuriat ou création d'entreprise technologique. Cyber entrepreneuriat ou création d'entreprise d'internet et de e-commerce. Ecopreneuriat ou la création d'entreprises vertes (développement durable, responsabilité sociale) La création d'une nouvelle entreprise peut concerner les petites et micro-entreprises, le travail indépendant, les PME, les grandes entreprises.

✓ Création d'une entreprise par essaimage

La création d'une entreprise par essaimage constitue un type d'entrepreneuriat qui se développe de plus en plus dans le contexte marocain.

NB : *L'essaimage est le fait pour une entreprise d'accompagner et de faciliter l'accès à la création/reprise d'entreprise par ses salariés, en essayant de maximiser leurs chances de réussite.*

✓ **Création d'une entreprise par franchise**

La franchise constitue un levier particulier de création dont le promoteur bénéficie, entre autres, d'une notoriété existante.

✓ **Reprise, cession et transmission d'entreprises**

La reprise d'entreprise est définie par Fayolle (2004 : 133) comme étant « une situation qui relève de l'esprit d'entreprendre et qui appartient au champ de l'entrepreneuriat...un processus par lequel une personne physique ou morale, le repreneur, acquiert la propriété d'une entreprise ou d'une activité existante et occupe les fonctions de direction générale ».

✓ **Entrepreneuriat organisationnel ou Intrapreneuriat**

C'est Pinchot (1985) qui est le premier qui a introduit le mot « intrapreneuriat ». Pour lui, l'intrapreneuriat revient à entreprendre dans une structure existante en développant des pratiques et comportements entrepreneuriaux à l'intérieur d'une grande entreprise. Le personnage-clé de ce phénomène est l'Intrapreneur. Drucker (1985) est l'un des premiers à observer cette tendance : « Today's businesses, especially the large ones, Simply will not survive in this period of rapid change and innovation unless they acquire entrepreneurial competence ».

✓ **Entrepreneuriat coopératif ou collectif : Coopérative ou entreprise collective**

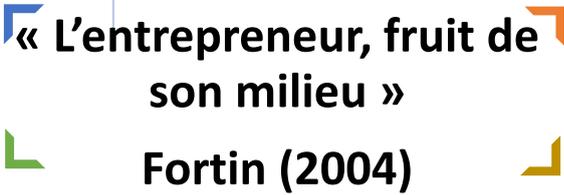
Les entreprises coopératives et collectives offrent des voies de rechange quant aux modes de créer, de gérer et de développer des organisations.

L'entrepreneuriat coopératif ou collectif implique la mise en commun de ressources différentes de l'entrepreneuriat purement économique. Il insiste surtout sur les ressources humaines, sociales et relationnelles.

✓ **Entrepreneuriat solidaire et social**

Cette forme d'entrepreneuriat se manifeste dans la création d'activités bénévoles, ou l'innovation (et amélioration) dans les secteurs d'activités bénévoles existantes. Il s'agit aussi de la création et du développement des organisations à buts non lucratifs qui se différencient des entreprises économiques par le fait que leur objectif primordial n'est pas le gain de l'argent mais de servir un intérêt général ou défendre une cause humaine.

Chapitre 2 : Connaissance de l'environnement socioéconomique de l'entrepreneur


« L'entrepreneur, fruit de son milieu »
Fortin (2004)

- **L'entrepreneur doit considérer son milieu comme une ressource pour lui et se considérer lui-même comme une ressource pour son milieu.**

1- MILIEU FAMILIAL ET PROCHE

- ✚ Le milieu familial ou la famille au sens large du terme constitue le milieu privilégié de naissance, de gestation et de développement du projet entrepreneurial.

A LA FAMILLE

Il s'agit d'un groupement primaire important qui façonne énormément la personnalité et le comportement du futur entrepreneur. Elle joue un rôle important dans la satisfaction des besoins d'appartenance.

Au sein de notre culture Arabo-Musulmane, elle facilite largement la solidarité sociale même si l'empreinte paternelle et des frères l'emportent sur celle des femmes et des sœurs. En outre, chaque type de famille peut être plus au moins libérale, conservatrice ou preneuse de risque.

Souvent elle peut influencer le choix de la carrière de ses membres. C'est aussi le lieu d'apprentissage à l'action et à l'expression normalisée (normes à respecter, mais non formalisée (non écrite). Les conflits de rôles, d'intérêts et de statuts en son sein peuvent entacher leur fonctionnement mais ils peuvent aussi constituer un lieu d'apprentissage à la résolution de leurs conflits en groupes.

B LE RESEAU D'AMIS

De nos jours nous vivons dans l'ère des réseaux. C'est une réalité sociale mais aussi culturelle. Les groupes d'amis ou communautaires ou de membres de familles constituent un groupement social qui est secondaire La base de fonctionnement de ce dernier est la valeur de confiance, de coopération et de respect de l'intérêt général partagé. Les individus en question peuvent nous orienter vers des projets et vers la recherche du travail en groupe.

Les apports pour la constitution d'une société sont plus faciles que ce soit en numéraire, en industrie ou en nature. L'échange des idées peut déboucher sur des opportunités d'investissement

2- MILIEU PROFESSIONNEL, DES METIERS ET DES PROFESSIONS

- ✚ Le milieu professionnel joue un rôle important dans la création de projets. C'est un lieu d'apprentissage organisationnel fort utile pour la réussite de tout projet. C'est une source d'inspiration pour la création d'un projet. Le professionnalisme est un facteur clef de succès offert par le milieu professionnel.
- ✚ L'essaimage proposé par le chef de l'entreprise publique est aussi l'une des pratiques qui peut aider tout employeur remplissant certaines conditions requises de créer son projet avec le parrainage de son patron.
- ✚ C'est un milieu d'apprentissage par excellence. C'est le milieu où l'on peut perfectionner ses connaissances et ses compétences ainsi que ses modes de communication verbale et non verbale. On parle de grappe stratégique ou de groupes de professionnels solidaires qui suit une stratégie d'action commune envers les intrus et les instances de contrôle.

3- MILIEU D'APPUI AUX AFFAIRES

- ✚ Dans les économies modernes, les entreprises vivent, se développent et parfois sous l'influence et l'action de plus en plus déterminante de l'environnement en général et de l'environnement institutionnel en particulier.
- ✚ De nos jours ce dernier connaît une évolution rapide dans le sens d'une complexité et d'une interdépendance entre ses différentes composantes. Les entreprises seront obligées de maîtriser et de piloter le cadre réglementaire et institutionnel pour profiter des opportunités et évoluer dans le cadre de la légalité.
- ✚ La perception de l'environnement institutionnel peut être positive ou négative ou déformée.
- ✚ Les entrepreneurs doivent s'adapter à ces différentes réalités voir même essayer de les intégrer dans leur stratégie. Il est important d'étudier en premier lieu les fondements théoriques de l'environnement institutionnel pour proposer dans un deuxième temps des méthodes pour l'évaluation des menaces et des opportunités (évolution et hostilité).
- ✚ Les structures d'appui offrent aux entrepreneurs une gamme étendue de services de soutien tels que le renforcement des compétences générales et la formation, l'assistance technique, le financement des projets, le soutien administratif, l'accompagnement de la part de chefs d'entreprises bénévoles, l'incubation, l'hébergement, l'appui pour l'accès au marché, le partage d'expériences, etc.

4- MILIEU ASSOCIATIF

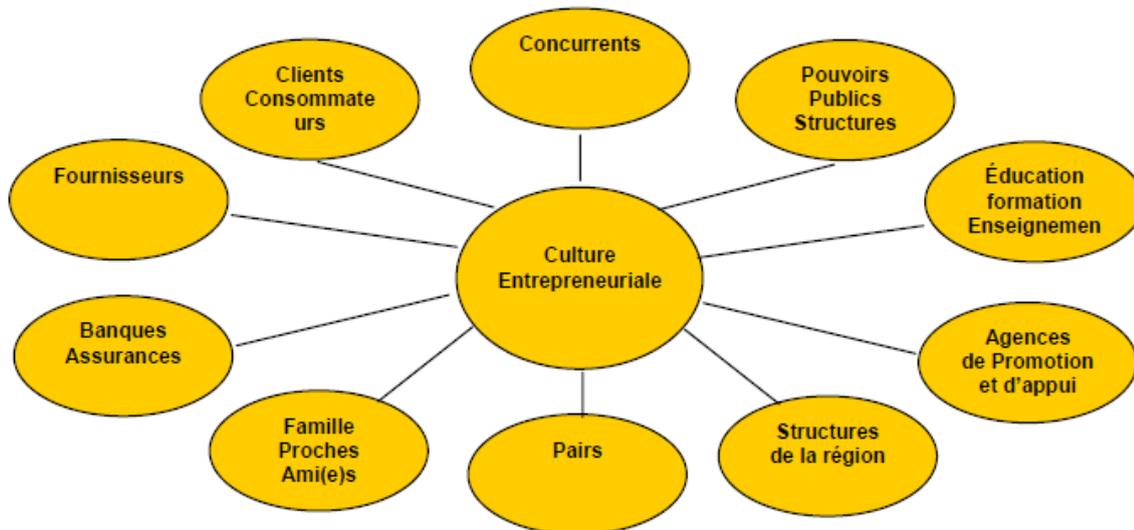
- ✚ Le milieu associatif peut être scindé en deux catégories : les associations et les clubs.

LES ASSOCIATIONS D'ANCIENS DIPLOMES

Les associations constituent un réseau de socialisation et d'identification pour les individus en cours de formation et d'apprentissage.

LES CLUBS

Les clubs font partis du paysage surtout universitaire. Ils jouent un rôle social et culturel. Cette structure informelle constitue un lieu privilégié pour apprendre à tisser des liens étroits avec différents univers et parties prenantes (établissement de formation ; administration ; médias, associations,).



Evaluation Auto-Positionnement

Test 1 :

Avez-vous le profil d'un entrepreneur ?

Vous songez à vous lancer en affaires ?

Rien de mieux que d'apprendre à mieux vous connaître avant d'investir des milliers de dirhams dans un projet.

Ce petit test d'une durée de 15 minutes vous donnera une bonne indication de votre capacité entrepreneuriale.

Pour chaque question, encerclez le chiffre à la réponse qui s'applique le mieux à votre cas :

- « 1 » signifie que vous êtes tout à fait d'accord
- « 2 » plutôt d'accord
- « 3 » un peu d'accord
- « 4 » plutôt en désaccord
- « 5 » en total désaccord

Quand vous aurez répondu aux 25 questions, calculez vos réponses pour découvrir vos résultats et en apprendre un peu plus sur votre personne. Alors, avez-vous le profil ?

- 1) J'aime faire des choses qui donnent rapidement des résultats 1 2 3 4 5
- 2) Je préfère travailler avec des amis plutôt qu'avec des spécialistes plus compétents, mais que je ne connaîtrais pas 1 2 3 4 5
- 3) Je suis plutôt effrayé par les difficultés et la complexité des situations 1 2 3 4 5
- 4) Je me perçois en tant que généraliste (polyvalent) plutôt que spécialiste 1 2 3 4 5
- 5) Pour moi, les échecs sont des occasions d'apprendre 1 2 3 4 5
- 6) Derrière toute réussite, il y a un chanceux 1 2 3 4 5
- 7) Je suis un touche-à-tout et j'aime mettre la main à la pâte 1 2 3 4 5
- 8) Je préfère laisser les responsabilités à ceux qui sont mus par la gloire 1 2 3 4 5
- 9) Je peux me mettre dans la peau de mes interlocuteurs, voir comment ils pensent 1 2 3 4 5
- 10) Je suis constamment à l'affût des occasions d'affaires qui pourraient surgir inopinément 1 2 3 4 5
- 11) Je sens que mon potentiel et mon énergie sont actuellement sous-exploités 1 2 3 4 5 12) Je n'aimerais pas mettre en jeu ma position sociale en prenant des risques indus 1 2 3 4 5
- 13) Dans ma jeunesse, j'ai eu des activités qui m'ont fait gagner des sous, par exemple distribuer des journaux ou des circulaires 1 2 3 4 5
- 14) J'ai toujours tendance à rechercher l'approbation de mon entourage 1 2 3 4 5
- 15) J'aime me surpasser constamment 1 2 3 4 5
- 16) J'aime rester inoccupé ou rêveur à certains moments de la journée 1 2 3 4 5
- 17) Je suis en général très stressé par l'incertitude et l'ambiguïté de certaines situations 1 2 3 4 5
- 18) Je constate que j'ai tendance à assumer la responsabilité de beaucoup de choses dans la vie 1 2 3 4 5
- 19) Pour moi, les changements sont porteurs d'occasions à saisir 1 2 3 4 5
- 20) Ma façon de travailler est rigoureuse, si bien que l'intuition y trouve peu de place 1 2 3 4 5

- 21) Je ne suis pas constamment à la recherche d'importants défis à relever 1 2 3 4 5
- 22) Je suis de ceux qui prennent des risques calculés 1 2 3 4 5
- 23) Je me considère comme un gros travailleur 1 2 3 4 5
- 24) Les changements ne me rebutent pas et je sais m'y adapter 1 2 3 4 5
- 25) Je suis un optimiste (pensée positive) 1 2 3 4 5

Interprétation des résultats :

1 point est accordé par question si vous avez répondu 1 ou 2 aux énoncés 1, 4, 5, 7, 9, 10, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 23 et 25 (maximum de 14 points); 1 point est accordé par question si vous avez répondu 4 ou 5 aux énoncés 2, 3, 6, 8, 12, 14, 16, 17, 20, 21 et 24 (maximum de 11 points); aucun point n'est accordé si vous avez encerclé le chiffre 3.

De 21 à 25 points Vous avez le profil de l'emploi. Vous avez l'étoffe d'un entrepreneur. Si vous n'avez pas encore votre entreprise ou n'avez pas encore songé à vous lancer dans la mêlée, qu'attendez-vous ? Si vous êtes un entrepreneur et qu'en plus vous implantez le Système de gestion Humorise, imaginez les résultats ! Un succès assuré !

De 16 à 20 points Vous avez un profil entrepreneurial bien affirmé. Cependant, votre succès comme entrepreneur pourrait dépendre des capacités (aptitudes, compétences) que vous avez ou des ressources dont vous disposez. Une franchise pourrait très bien vous convenir.

De 11 à 15 points Vous êtes dans une zone de transition. Vous êtes probablement apte à devenir entrepreneur, mais vous devrez y mettre beaucoup d'efforts et de persévérance. Une aide et un suivi sous forme de conseils et d'encouragements vous seraient d'une grande utilité.

De 6 à 10 points Votre profil entrepreneurial semble plutôt bas. Vous auriez certainement grand profit à revoir certaines de vos opinions, attitudes ou comportements concernant votre désir de devenir entrepreneur.

De 0 à 5 points Soyez réaliste ! Il vous serait probablement difficile d'évoluer actuellement dans un milieu entrepreneurial

Chapitre 3 : La connaissance de soi et de son potentiel

Compétences visées :

- Découvrir ses qualités personnelles et motivations vis-à-vis l'entrepreneuriat.
- Développer l'esprit d'initiative et d'entrepreneuriat

Test Prérequis :

Consignes : le Formateur assure l'animation du test auprès des stagiaires.

Pour déterminer si vous êtes prêt à vous lancer dans la création ou reprise d'entreprise ou, si vous êtes déjà entrepreneure, si vous êtes toujours fait pour cette voie, évaluez en quoi la situation ou les affirmations ci-dessous correspondent à ce que vous vivez.

A : pas du tout ; **B** : pas tout à fait d'accord ; **C** : plutôt d'accord ; **D** : tout à fait d'accord.

- Question 1. Aimez-vous vous lancer des défis ?
- Question 2. En général, aimez-vous rechercher le dépassement personnel ?
- Question 3. Etes-vous à l'aise dans les situations complexes ?
- Question 4. Gérez-vous votre stress ?
- Question 5. Aimez-vous influencer les autres ?
- Question 6. Cherchez-vous à créer quelque chose de visible, de reconnu ou d'innovant ?
- Question 7. Pensez-vous qu'il soit possible d'influencer son destin ?
- Question 8. Avez-vous de l'imagination ?
- Question 9. Avez-vous confiance en vous ?
- Question 10. Pensez-vous que la chance et le talent représentent 25 % maximum de votre réussite ?
- Question 11. Vous fiez-vous à votre intuition ?
- Question 12. Pour vous, le risque doit-il être plutôt calculé ?
- Question 13. Préférez-vous avoir la décision finale ?
- Question 14. Aimez-vous lancer de nouveaux projets ?
- Question 15. Etes-vous de ceux (celles) qui anticipent ?

- Question 16. Pensez-vous que chaque action (petite et grande) permet de vous rapprocher de votre vision ?
- Question 17. Aimez-vous prendre des initiatives ?
- Question 18. Vous considérez-vous ambitieux(se) ?
- Question 19. Vous sentez-vous libre d'agir ?
- Question 20. Votre entourage est-il favorable à votre projet ?

Résultats du Test :

Faites la somme des réponses pour chaque catégorie (A, B, C, D).

Si vous avez une **majorité de réponses A et B**, vous devriez réfléchir encore à ce qui vous motive réellement dans l'aventure entrepreneuriale : prenez du temps, c'est une étape importante. Vous êtes en train de **vivre sur vos acquis** .

Si vous avez une **majorité de C et D**, vous ressentez vraiment l'appel de l'entrepreneuriat : il vous reste à en apprendre les codes et à réaliser votre transition. Ecoutez votre intuition, reprenez des risques.

« Celui qui conquiert les autres est fort. Celui qui se conquiert lui-même est puissant » Lao Tseu

Introduction

Expliquer ce qui peut pousser quelqu'un à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale énumérer, en les expliquant brièvement, les principales qualités qui sont souhaitables chez un entrepreneur ainsi que, parallèlement, les principaux défauts ou manquements à éviter élaborer votre propre profil entrepreneurial par le biais d'une auto-évaluation de vos forces et faiblesses ; faire connaître aux étudiants le métier de l'entrepreneur à partir d'éléments plus facilement identifiables : les activités-clés de l'entrepreneur, les caractéristiques, compétences et apprentissages requis pour mieux l'exercer.

1 LES MOTIVATIONS D'ENTREPRENDRE

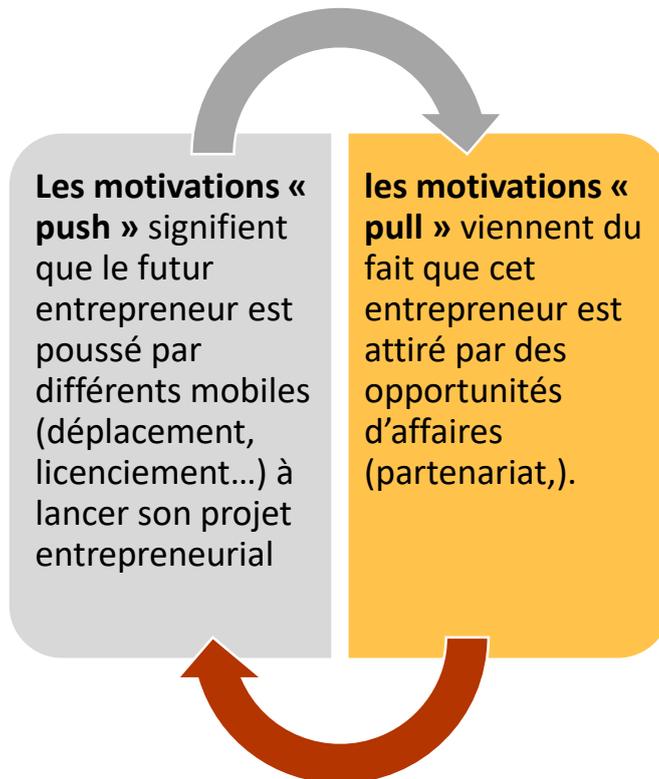
Les motivations d'entreprendre sont de différents ordres et de différentes natures, à savoir :



1.1 LES MOTIVATIONS INTERNES VS MOTIVATIONS EXTERNES

- ✚ Le projet entrepreneurial peut être stimulé par des motivations internes (désir d'autonomie et d'indépendance) ou par des motivations externes (les encouragements, les incitations).

1.2 LES MOTIVATIONS « PUSH » VS « PULL »



Séance E-Learning TP : Vidéo 10 signes que vous êtes entrepreneur (motivation)

Code QR Vidéo : Scanner le Code ci-dessous pour visualiser la vidéo :

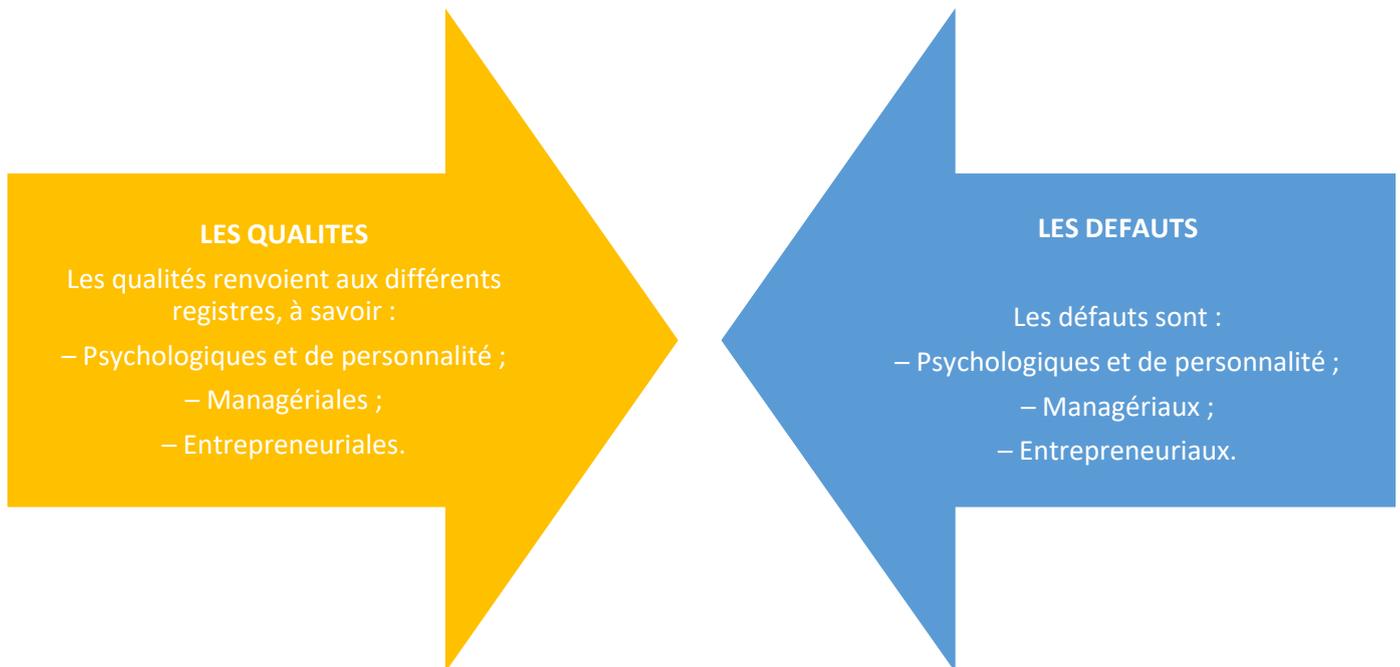


2 LES QUALITES ET DEFAUTS DE L'INDIVIDU QUI VEUT ENTREPRENDRE

La connaissance de soi est indispensable pour pouvoir s'interroger :

- ✚ Sur son efficacité personnelle ;
- ✚ Sur sa mobilisation à relever le défi ;
- ✚ Sur sa détermination à consentir les efforts nécessaires et à persévérer.

- ✚ **Tout individu est porteur en lui-même de qualités et de défauts. Ces derniers sont à l'origine de l'acte d'entreprendre.**



Il paraît que l'entrepreneur possède des

– Caractéristiques peu éthiques : duplicité, absence de remords et d'éthique, sentiment de supériorité.

– Caractéristiques psychiques particulières : Psychopathe, Machiavélique, narcissique.

2.3 APPROCHE CONSTRUCTIVE DES QUALITES ENTREPRENEURIALES

Est-ce que l'on naît entrepreneur ou est-ce qu'on le devient ?
Chacun peut être un superman à sa façon à partir du moment où il commence à mettre en valeur son potentiel.

3 L'ELABORATION DE SON PROFIL ENTREPRENEURIAL (APTITUDES, ATTRIBUTS ET COMPORTEMENTS)

L'entrepreneur, un individu ordinaire... !?

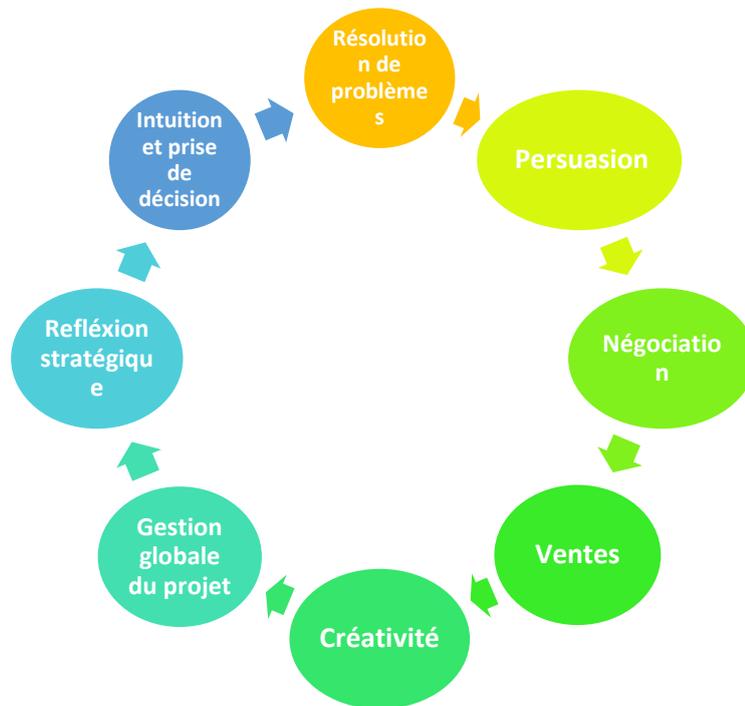
Profil idéal de l'entrepreneur : Est-ce que l'on naît entrepreneur ou est-ce qu'on le devient ? Si oui, quelles sont les connaissances spécifiques et les compétences utiles afin de réussir en tant qu'entrepreneur ?

Les entrepreneurs ne sont ni des génies ni des hommes parfaits, nous apprennent les biographies écrites par les entrepreneurs. Une analyse de ces récits suggère des pistes intéressantes pour favoriser l'esprit entrepreneurial.

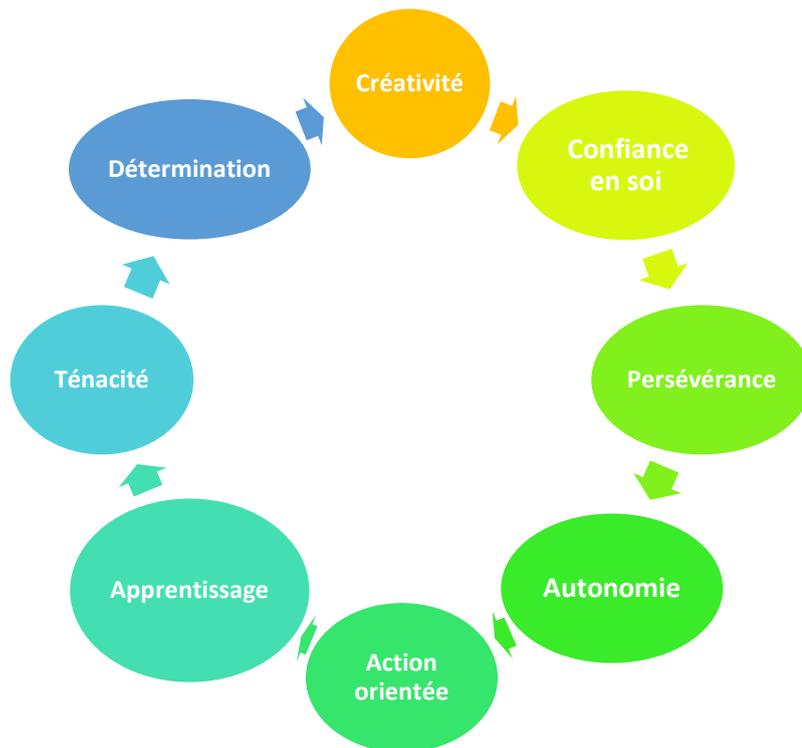
3.1 LES APTITUDES, ATTRIBUTS ET COMPORTEMENTS

3.1.1 Les aptitudes

La liste des attitudes à l'origine du développement de l'acte d'entreprendre ne peut jamais être exhaustive. Il n'existe pas de recettes magiques ; il y a plutôt une dynamique propre à chaque entrepreneur mettant en orbite différentes aptitudes, à savoir :

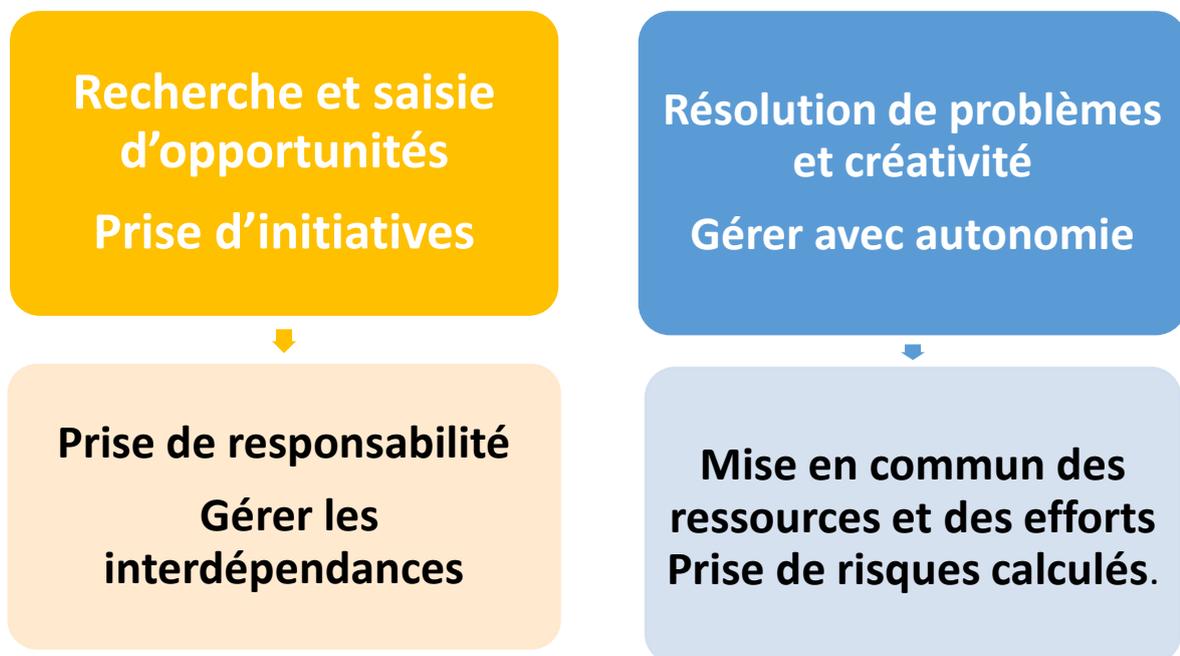


3.1.2 Les attributs



3.1.3 Les comportements

Il ne s’agit de lister tous les comportements à l’origine de l’acte d’entreprendre mais plutôt d’en présenter quelques-uns qui sont :



3.2 LE DIAGNOSTIC DU PROFIL

3.3 L'ELABORATION/DEVELOPPEMENT

- ✚ Le diagnostic de son propre profil entrepreneurial conduit l'apprenant, (le futur entrepreneur) à se situer et à élaborer son plan d'action en vue de poser les actions, en termes de formation ou autres, nécessaires.

4 LE METIER DE L'ENTREPRENEUR : COMPOSANTES ET ACTIVITES-CLES

Tout métier s'apprend dont le métier de l'entrepreneur. Ce dernier est spécifique ; il sous-tend des composantes et il implique des activités-clés.

4.1 LES COMPOSANTES

Les composantes du métier de l'entrepreneur (voir tableau)

4.2 LES ACTIVITES-CLES

Les activités-clés du métier de l'entrepreneur sont nombreuses ; elles sont extrêmement variées ; elles varient aussi dans le temps d'un entrepreneur à l'autre, n'étant pas nécessairement toutes les mêmes au moment du lancement ou des périodes de croissance.

Dix activités-clés ont été identifiées, considérées par Fayolle et Filion (2006 :204) comme étant les plus courantes et les plus communes : (Voir tableau ci-dessous)

Tableau 1 : Les activités les plus courantes et communes du métier d'un entrepreneur

	Activités clés	Caractéristiques	Compétences	Apprentissage
1.	Identifier des opportunités d'affaires	Flair, intuition	Pragmatisme	Analyse sectorielle
2.	Concevoir des visions	Imagination, indépendance, passion	Conception, pensée systématique	Evaluation des ressources
3.	Prendre des décisions	Jugement, prudence	Vision	Information, risque
4.	Réaliser des visions	Débrouillardise, constance, ténacité	Action	Rétroaction
5.	Faire fonctionner les équipements et installations	Dextérité	Polyvalence	Technique
6.	Acheter	Acuité	Négociation	Diagnostic
7.	Mettre en marché	Différenciation	Originalité	Agencement, marketing et gestion
8.	Vendre	Flexibilité	Adaptation	Connaissance du client
9.	S'entourer	Jugement discernement	Communication	Gestion des ressources humaines, partage
10.	Déléguer	Prévoyance	Relations, équipe	Holisme, Gestion des opérations

Source : adapté de Fayolle & Filion (2006 : 204).

Evaluation Auto-Positionnement

Test 2 :

Quel est votre profil d'entrepreneur ?

Question	Choisissez LA réponse qui vous convient le mieux et écrivez A, B, C ou D dans la colonne de droite	M o n c h o i x
1. Pour vous, il faut connaître un secteur pour y créer son entreprise.	A: Absolument B: C'est à voir C: Vraisemblablement D: Indifféremment	
2. Vous vous apercevez, en montant votre projet, que votre idée est dé-jà exploitée.	A: Vous renoncez, très déçu B: Vous vous dites que vous pouvez faire mieux C: Vous contactez l'entreprise, pour voir les possibilités d'alliance? D: Peu importe, c'est ça ou rien	
3. Selon vous, la clé de la réussite, c'est:	A: L'investissement B: Le savoir-faire C: L'audace D: Le cœur	
4. Dans dix ans, comment vous voyez-vous?	A: Prêt à revendre votre entreprise avec une belle plus-value B: Cherchant à innover encore et encore C: Passionné(e) comme au premier jour D: Vous avez déjà créé deux entreprises de plus!	

5. Vous écrivez un livre pour témoigner de votre parcours. Choisissez-en le titre.	A: Mes 7 conseils pour gagner de l'argent / <i>être reconnu</i> B: Un monde meilleur C: Créer son entreprise, c'est facile! D: L'aventure du savoir	
6. Que pensez-vous des différentes structures et programmes existant dans le conseil à la création d'entreprise?	A: C'est capital pour apprendre B: Cela peut faire gagner du temps C: Cela peut être utile, mais pas plus D: Cela permet de partager l'esprit d'entreprise	
7. Votre entreprise existe depuis un an et marche bien. Vous êtes invité à une émission de radio pour en parler. Vous évoquez en premier:	A: le chiffre d'affaires et le bénéfice / <i>l'autofinancement</i> B: La nature de l'activité C: Les besoins auxquels vous répondez D: L'idée qui est à l'origine de tout	
8. Voici quatre termes: lequel vous parle le plus?	A: Client / <i>bénéficiaire</i> B: Produit C: Marché D: Idée	
9. Choisissez l'expression qui vous correspond le mieux lorsque vous pensez à votre projet:	A: C'est à moi de jouer! B: C'est le moment! C: C'est pour moi! D: Je suis prêt(e)!	
10. Selon vous, dans l'absolu, créer une entreprise, c'est une affaire de tripes ou de tête?	A: De tripes B: De tête	
11. Créer l'entreprise à laquelle vous pensez, c'est:	A: Une aventure B: Un parcours C: Un chemin D: Un pari	

12. De ces compliments sur votre projet, lequel des quatre vous touche le plus?	A: C'est fou ton truc! B: C'est du sérieux! C: Belle idée, vraiment! D: C'est bien fichu ton affaire!	
---	--	--

Quiz extrait du livre "Osez créer votre entreprise", Philippe Coste, 2011, Ed. Eyrolles

Interprétation

Pour chacune des douze questions du tableau antérieur, reprenez la lettre correspondant au choix que vous avez fait, puis entourez cette lettre dans sa ligne correspondante du tableau ci-dessous. Prêtez attention à la ligne de la question 10, où vous devez entourer le choix A ou B dans deux colonnes différentes.

Question	Entrepreneur expert - connaisseur ¹	Entrepreneur militant - convaincu	Entrepreneur opportuniste - malin	Entrepreneur créateur - pionnier
1	A	C	B	D
2	B	D	C	A
3	B	D	A	C
4	B	C	A	D
5	D	B	A	C
6	A	D	B	C
7	B	C	A	D
8	B	A	C	D
9	D	C	B	A
10	B	A	B	A
11	B	C	D	A
12	B	C	D	A
Totaux				

Pour chacune des quatre colonnes, comptez le nombre de fois où vous avez entouré une lettre, puis reportez ce compte dans la dernière ligne. Regardez où se trouve votre prédominance et pesez-vous la question : Cela me correspond-il?

Définitions de Philippe Coste :

"L'**entrepreneur-expert-connaisseur** entreprend sur son savoir-faire. Il ne peut concevoir de créer une entreprise que sur un domaine qu'il connaît, qu'il maîtrise. Ce domaine peut être un dérivé de son champ de compétences, mais c'est ce qu'il sait, son expérience d'un secteur, d'un produit, d'un marché, bref son expertise qui est l'origine et la base de son envie, de son idée et de son projet. S'il ne sait pas, il n'y va pas."

"L'**entrepreneur-militant-convaincu** entreprend sur ses valeurs personnelles. Toujours

très fortes, très puissantes, ce sont elles qui le guident dans bien des actes de sa vie. Il ne désire rien de plus que de changer le monde, pas forcément tout seul, mais au moins en apportant sa contribution. S'il n'y a pas de combat à mener, une valeur à porter, une cause à défendre, toutes choses auxquelles il croit profondément, il n'y va pas."

"**L'entrepreneur-opportuniste-malin** entreprend dans un objectif de rentabilité, de rentabilité de sa future entreprise. C'est cela qui le fait bouger, qui l'intéresse au premier chef, profondément. Pour ce profil, création d'entreprise égale création de richesse. Cela doit conduire à son enrichissement. La future entreprise doit donc être rentable bien sûr, mais encore contenir des promesses de développement et de croissance certainement élevées, rapides si possible." *Pour l'entrepreneur social (malin), la richesse est la reconnaissance.*

"**L'entrepreneur-créateur-pionnier** ne vibre pas pour le savoir-faire, la rentabilité, ou les convictions : c'est l'idée et sa transformation en un business qui le font vibrer ; ce sont là des mots magiques. D'ailleurs, s'il découvre que son idée est déjà prise, il l'abandonne... pour en trouver une autre ! Ce profil tout à fait particulier crée, parce qu'il aime la création et le passage d'une idée à l'exploitation de celle-ci. Ce qui l'intéresse au premier chef n'est fondamentalement pas l'entreprise. C'est l'acte de la créer. Doté d'un instinct remarquable, son outil principal est cette intuition si difficile à expliquer, à partager et à communiquer."

Chapitre 4 : la connaissance du projet entrepreneurial

Compétences visées :

- Connaître le projet entrepreneurial
- Développer son potentiel créatif

Test Prérequis :

Consignes : privilégier la méthode brainstorming en donnant aux stagiaires la liberté d'expression de leurs idées

Q1 : qu'est-ce qu'un projet ?

Q2 : Comment réaliser une idée de projet ?

Le projet entrepreneurial

Devenir entrepreneur implique :

- ✚ Entreprendre devrait s'inscrire dans une logique de projet (personnel et professionnel) et non dans une logique d'adaptation
- ✚ Il n'y a pas de bon projet en soi, ni de bon entrepreneur, mais un projet en cohérence avec l'environnement, les ressources, les compétences, les motivations et les buts de l'individu.

1 LE PROJET ENTREPRENEURIAL : DEFINITION

Un projet entrepreneurial peut être défini comme suit :

« Produire de la nouveauté, innover, mener des actions en vue d'un bien, d'un service, d'un événement à créer qui a une valeur dans le milieu parce qu'il répond à un besoin ».

Au point de départ, le projet entrepreneurial s'appuie sur l'idée d'une production, d'une action productive qui crée un bien, un service, un événement. L'événement peut être une exposition, un spectacle, une semaine thématique, une production artistique, un symposium, un festival, un concours ou quoi que ce soit d'autre que les élèves auront à préparer et à réaliser avec toute la motivation et la compétence dont ils sont capables.

Définir l'essentiel de ce qui fait la culture entrepreneuriale :

- ✚ Le projet comme possibilité de faire advenir un futur souhaité.
- ✚ Le projet comme mode d'organisation du futur.
- ✚ Le projet comme principe fondateur d'une démarche d'innovation et de changement.

Le projet entrepreneurial est décrit comme un moyen de développer des compétences ; d'apporter une solution à un problème et répond à un besoin ; et de génère une action que l'on fait connaître à un public cible.

2 LES CONDITIONS FONDAMENTALES DU PROJET

Un projet, pour être véritable, doit réunir les quatre conditions faisant preuve :

D'unité, singularité complexité et d'opportunités.

L'UNITE

Elle est liée aux auteurs du projet ; elle se développe au fur et à mesure de l'élaboration du projet. Elle associe la conception et la réalisation, marie l'idée à la réalité.

LA COMPLEXITE

Elle est liée à ce qui est imprévisible, parce que le projet contient beaucoup d'éléments qui l'influencent. Elle requiert analyse, mobilisation, audace d'agir malgré l'incertitude qui demeure.

LA SINGULARITE

Elle est liée à la fois aux contextes et aux particularités des personnes, des lieux et du moment. Chacun des apprenants impliqués dans un projet arrive avec son histoire personnelle, ses particularités, ses manières d'agir et de réagir. C'est l'incarnation du projet si l'on peut dire, avec toute la réalité qui le fait être.

LES OPPORTUNITES

Elles sont présentes dans l'environnement et nécessitent un état d'éveil, une sensibilité aux problèmes ou aux besoins du milieu et une disposition à se sentir concerné par ce qui se passe autour de soi.

3 LES FONDEMENTS D'UN PROJET ENTREPRENEURIAL

Un projet entrepreneurial réussi doit répondre à certaines conditions :

- + Développe des caractéristiques entrepreneuriales ;
- + A une portée et des répercussions ;
- + Est innovant ;
- + A de l'envergure ;
- + Peut être jugé à l'aide d'indicateurs entrepreneuriaux.

– Bases d'un projet entrepreneurial réussi :

- + Innovation ;
- + Envergure ;
- + Mobilisation.

3.1 L'INNOVATION

- ✚ **Un projet entrepreneurial doit apporter une solution originale (inédite) à un problème ou une action novatrice qui souhaite répondre à un réel besoin... Il peut se traduire dans la manière de fabriquer, de concevoir ou de présenter la production.**

- ✚ Pour être entrepreneuriale, il faudrait que l'action soit novatrice et s'inscrive dans une problématique économique, communautaire ou technologique, et réponde à un besoin du milieu, à la nécessité d'un meilleur fonctionnement ou même à un simple souhait de bien-être.
 - Nouveaux destinataires, publics cibles ou partenaires atteints par le projet
 - Nouvelles façons de fabriquer, de construire, de produire, d'entretenir, de réparer, de créer, de communiquer, de présenter, de structurer, d'organiser, d'inaugurer, etc.
 - Nouvelles utilités à un produit, à un service ou à un événement.
 - Nouvelles manières de mettre en marché un produit, un service ou un événement.
 - Production de nouveaux produits ou découverte de nouvelles qualités propres à des produits existants ;
 - Introduction de nouvelles méthodes de production ;
 - Introduction de nouvelles formes d'organisation de l'industrie ;
 - Conquête de nouveaux marchés ;
 - Accès à de nouvelles sources d'approvisionnement.

- ✚ **Une nouveauté qui correspond à un besoin, à un manque, à un dysfonctionnement dans le marché, dans la production, dans les coûts d'exploitation, dans la chaîne de distribution, dans la stratégie marketing ou dans quelque autre domaine.**

3.2 L'ENVERGURE

L'envergure d'un projet s'exprime par son élargissement : Un projet peut s'élargir par la complexification de la production en cherchant à ajouter un produit, un service, un événement ou une activité économique à la production initiale tout en recrutant et en rejoignant un plus grand nombre de personnes.

3.3 LA MOBILISATION

La sollicitation des pairs signifie que le promoteur doit :

- S'assurer que le projet peut avoir un réel effet et qu'il amènera à une reconnaissance sociale.
- Faire connaître le résultat concret de son projet entrepreneurial aux autres est un premier pas vers la réussite du projet.
- Montrer à ses pairs la production réalisée.

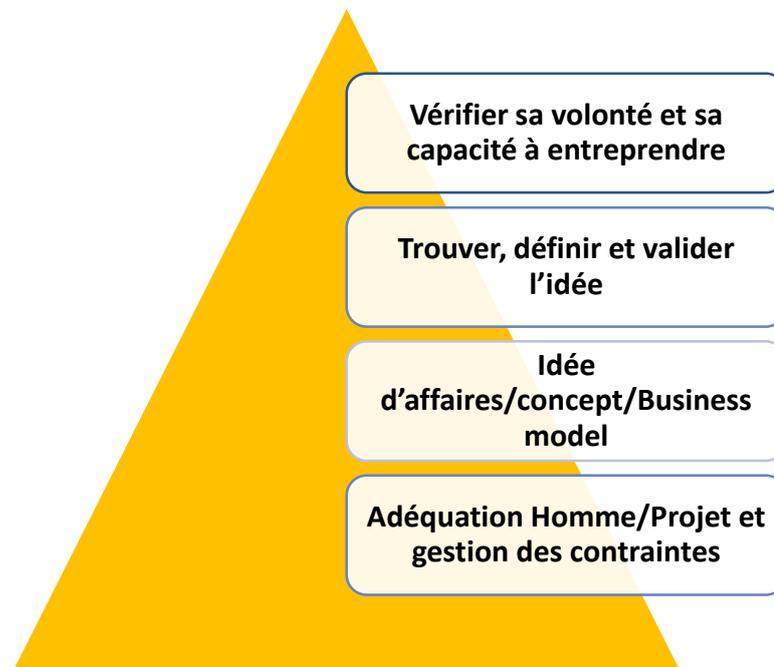
4 LES ETAPES ET COMPOSANTES D'UN PROJET ENTREPRENEURIAL

Pour développer un projet entrepreneurial, il faut l'approcher selon une perspective de processus. Un tel processus entrepreneurial est dynamique, fluide, ambigu, et chaotique.

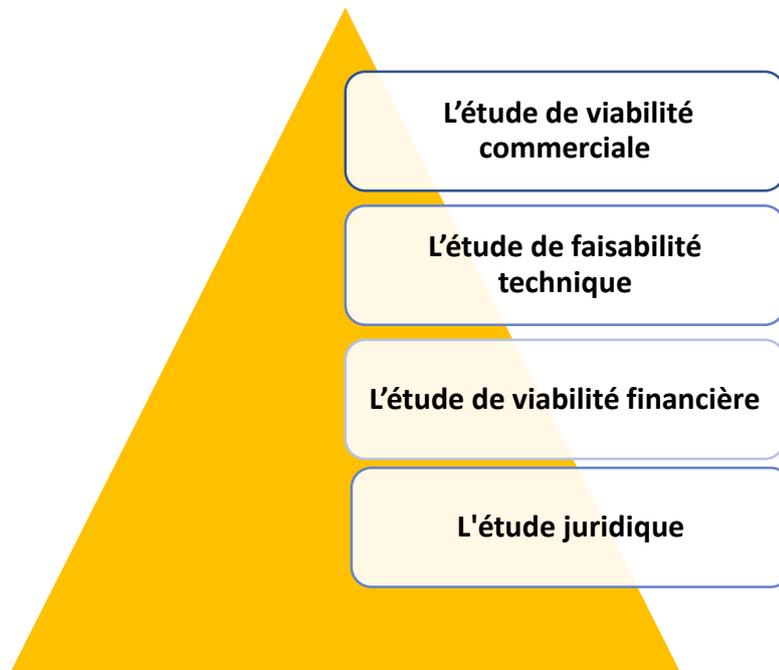
Les étapes du projet entrepreneurial sont au nombre de trois :

- ✚ Etape 1 : La réflexion – réfléchir et comprendre
- ✚ Etape 2 : L'élaboration – planifier et surprendre
- ✚ Etape 3 : La mise en œuvre – réaliser et entreprendre

4.1 LA REFLEXION ET LA CONCEPTION



4.2 L'ELABORATION



4.3 LA MISE EN ŒUVRE

La mise en œuvre : réaliser et entreprendre



Comment vient, par exemple, l'idée de créer une entreprise et par quelles étapes cette idée est-elle conduite à sa réalisation ?

► Comment faire pour trouver son idée de projet ?



L'idée d'un produit ou un service servant à la création d'une entreprise est souvent le fruit de l'observation :

- ✓ **De son milieu professionnel** qui peut être l'occasion de découvrir des produits ou services complémentaires à ceux commercialisés par son employeur, voire des substituts à ces derniers ou des versions améliorées ;
- ✓ **De son quotidien** qui peut permettre de déceler certains besoins pouvant être satisfaits par la mise au point de produits ou services non offerts sur le marché ;
- ✓ **De ses futurs concurrents** et ce, pour déceler un détail ou un angle d'approche ignorés par eux ;
- ✓ **Des produits ou services commercialisés dans certains pays ou région** qui peuvent être commercialisés, en l'état ou adaptés, dans son pays ou sa région ;

VALIDER SON IDÉE DE CRÉATION D'ENTREPRISE

- ❖ Toute Création d'entreprise commence par une **IDÉE**.
Qu'elle naisse de **l'expérience**, du **savoir faire**, de la **créativité** ou d'un **simple concours de circonstance**, l'idée prend souvent la forme d'une **intuition** ou d'un **désir** qui **s'approfondit** et **mature** avec le **temps**.
- ❖ Plus l'idée est **nouvelle**, plus il faudra s'interroger sur la **capacité des futurs clients à l'accepter** ;
- ❖ Plus elle est **banale**, plus il conviendra de s'interroger sur la **réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché**.
- ❖ Attention, votre idée peut être **séduisante, sans qu'il y ait un marché réel**. Cela reste une **simple invention**...



- ❑ La **VIABILITÉ ÉCONOMIQUE D'UNE IDÉE** de création d'entreprise **ne garantit pas à elle seule la réussite du projet de création**.
- ❑ **Valider la COHÉRENCE** entre l'idée et son **projet personnel** (prenant en compte sa **PERSONNALITÉ**, ses **COMPÉTENCES**, sa **MOTIVATION**) est **NÉCESSAIRE avant de se lancer** dans l'aventure entrepreneuriale.
- ❑ Il convient donc de réaliser un **TRAVAIL D'INTROSPECTION**, en toute transparence dont l'objectif est de répondre aux questions suivantes :
 - Quelles sont mes **contraintes personnelles** ?
 - Quels sont mes **objectifs** en tant que créateur d'entreprise ?
 - Quelles **compétences** sont nécessaires pour mener à bien mon projet ?
- ❑ Une fois cette évaluation réalisée, le porteur pourra statuer sur les suites à donner à son idée de création : **poursuivre sa démarche, modifier son idée, l'abandonner**.

Les **OBJECTIFS** poursuivis doivent être

- **MESURABLES**,
- **RÉALISTES**,
- **RÉALISABLES**,
- Et *situés dans le* **TEMPS** avec les ressources disponibles.

Identification d'une opportunité

Une entreprise peut être créée par :

- ❖ La mise au point d'un nouveau produit, un nouveau service ou un nouveau procédé de fabrication ;
- ❖ L'acquisition d'un brevet ;
- ❖ L'acquisition d'une franchise (Mc Donald's, Pizza Hut, ...) ;
- ❖ La commercialisation d'un bien ou un service sans protection légale ;
- ❖ La reprise d'une entreprise existante.

Lorsque le produit ou service choisi est basé sur une **idée innovante**, il doit être **protégé** par un **enregistrement** à l'OMPIC (Office Marocain de la propriété Intellectuelle et Commerciale).

La protection doit concerner non seulement l'idée mais également **la marque, le dessin ou le modèle**.

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES DIFFERENTES FORMULES DE CREATION D'ENTREPRISES

FORMULE	AVANTAGES/ATOUS	INCONVENIENTS/RISQUES
Mise au point d'un nouveau produit, d'un nouveau service ou d'un nouveau procédé de fabrication	<ul style="list-style-type: none"> • Bénéfice de la nouveauté ; • Coût peu élevé (surtout lorsque l'idée est le fruit d'un heureux hasard) . 	<ul style="list-style-type: none"> • Mauvaise réaction du marché ; • Coût parfois trop élevé en temps et en argent ; • Mauvaise exploitation de l'idée.
Acquisition d'un brevet	<ul style="list-style-type: none"> • Gain de temps et parfois d'argent ; • Bénéfice de la nouveauté. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût parfois trop élevé ; • Mauvaise exploitation du brevet ; • Acquisition d'un brevet dépassé ou en voie de l'être.

<p>Acquisition d'une franchise</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gain de temps ; • Bénéfice de l'expérience et de la notoriété du franchiseur (concept, produit, décoration, politique commerciale, organisation,...) ; • Risque généralement très limité (clientèle plus ou moins assurée car connaissant la marque). 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de se scotcher à une franchise en déclin ; • Dépendance du franchiseur (prix, approvisionnement, management, ...) ; • Cession du fonds de commerce soumise à l'accord préalable du franchiseur ; • Coût parfois trop élevé (droit d'entrée, royalties, ...).
---	--	---



La démarche entrepreneuriale s'accomplit en interaction constante avec le milieu puisqu'elle se rattache aux quatre notions clés suivantes :

Opportunité – innovation – émergence d'une organisation – création d'une valeur.
 Chacune de ces réalités cherche à « produire de la nouveauté », à tel point que le changement s'impose à l'entrepreneur comme un mode de vie.

Bref, une démarche entrepreneuriale est une démarche d'innovation et de changement et qui admet le projet comme principe fondateur.

Séance E-Learning TP : Scanner le Code QR de la vidéo L'entrepreneuriat en milieu rural au Maroc ci-dessous :

Code QR de la Vidéo :



Evaluation Auto-Positionnement

Jeux de rôle 1 : Le jeu de la balle à entreprendre

Objectif : animer un temps de sensibilisation/formation à l'entrepreneuriat avec un outil ludique, la balle. Trois scénarios ont été imaginés :

- La présentation – échange pour briser la glace,
- Le pitch du projet et clarification,
- La résolution de problématique.

Matériel : **une balle**

Disposition de salle idéale : en cercle

Les règles du jeu

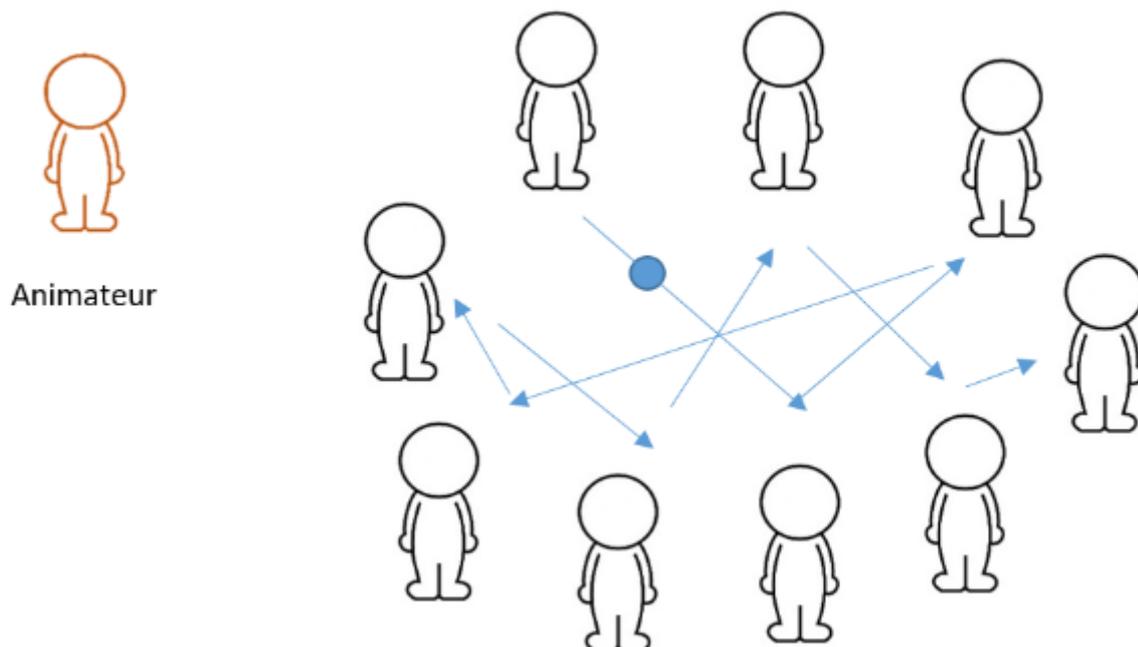
Les participants s'engagent à écouter la personne qui détient la balle sans l'interrompre et sans la juger ou lui faire de remarques. La seule exception est lorsqu'un propos a été mal entendu ou compris, pour que le porteur de la balle parle plus fort ou reformule. Chacun son tour il faut transmettre la balle à quelqu'un qui ne l'a pas encore eue. Il faut parler brièvement afin que chacun ait l'opportunité de s'exprimer.

Le rôle de l'animateur

- Il doit être neutre,
- Il gère le temps, est le seul à pouvoir couper la parole des participants et s'assure que la balle circule bien,
- Peu importe le scénario, il indique que la balle ne doit pas être conservée plus d'un certain temps, par exemple 1m30 sinon elle « brûle »,
- Il est responsable de la distribution de la parole, du rappel des règles du jeu et de la relance des échanges si nécessaire,
- Il peut donner des exemples pour lancer les phases de jeu.

Les scénarios de jeux. Nous vous présentons trois exercices à faire individuellement ou successivement.

1/ La présentation – échange pour briser la glace



- Nom
- Prénom

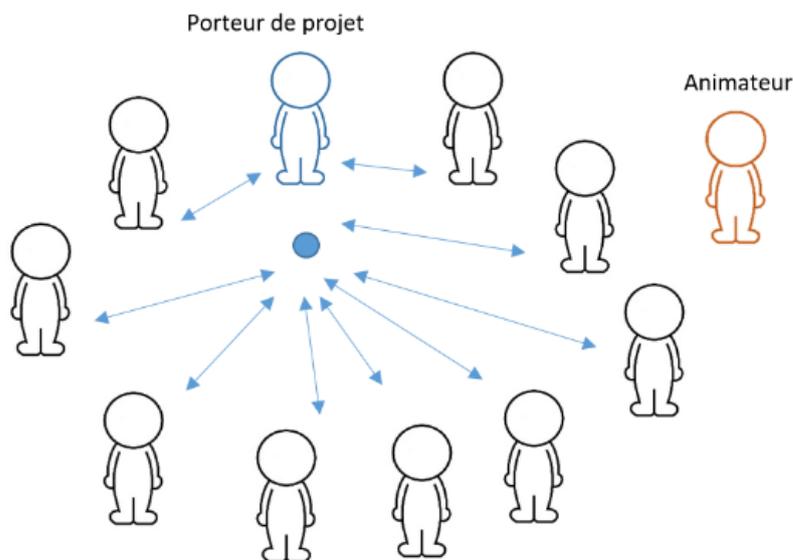
- Humeur du moment
- Option : âge, ville, formation, un qualificatif lié à la première lettre de leur prénom

Celui qui a la balle la lance à n'importe quelle autre personne du groupe, qui à son tour se présente. Le projet n'est pas abordé à cette étape, uniquement l'individu. L'échange doit être court et dynamique. Enfin, l'animateur s'assure que chacun a eu la balle et interrompt une présentation trop longue.

Temps estimatif : six minutes avec neuf participants.

2/ Le pitch du projet et clarification

Le porteur de projet prend la balle et présente son idée, concept, projet ou entreprise.



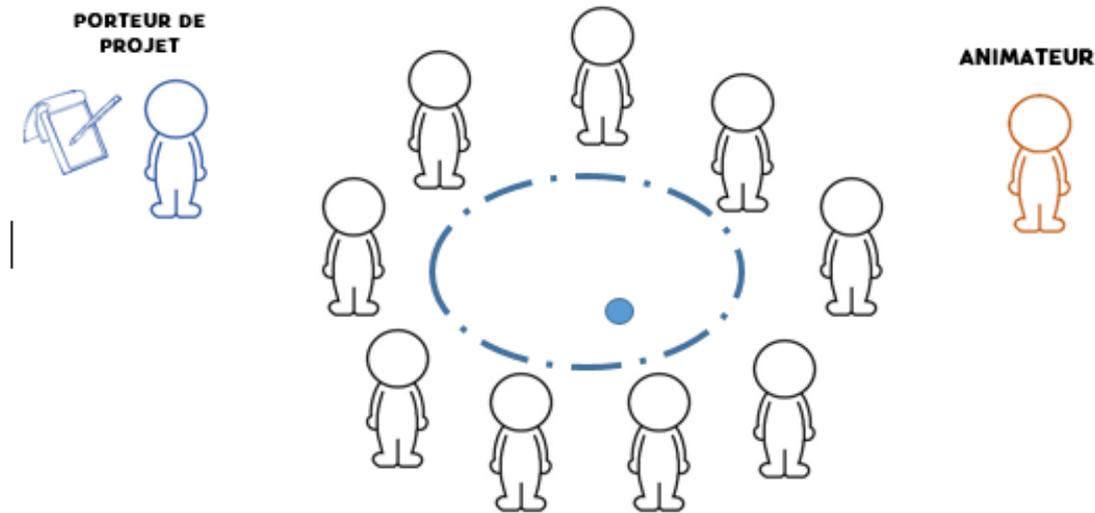
La balle passe aux autres personnes du groupe qui posent chacune une question de clarification au porteur de projet. Seul le porteur de projet a le droit de répondre. Les personnes du groupe demandent à recevoir la balle en levant la main ou le porteur de projet envoie la balle à n'importe qui.

Les effets : le porteur de projet est au centre de l'exercice, il peut prendre conscience de l'effet de son pitch, de sa compréhension, de ce qu'il suscite comme interrogations chez les autres participants.

Temps estimatif : quinze minutes par porteur de projet.

Alternative pour raccourcir l'atelier : tour de table de présentation de chaque projet en passant la balle d'une personne à l'autre, sans demande de précision.

3/ La résolution de problématique



Le porteur de projet explique une problématique unique brièvement et simplement. Les autres participants lui donnent des idées, des pistes de résolution, des contacts, des ressources à consulter, etc.

Tous les participants doivent intervenir en prenant la balle.

Après avoir donné sa problématique le porteur de projet prend des notes, il n'intervient pas dans la conversation.

Temps estimatif : quinze minutes par porteur de projet.

Retour d'expérience

L'exercice est jugé ludique par des professionnels de l'accompagnement, des enseignants et des étudiants. Il permet de réguler les échanges, en durée et en contenu (la parole est limitée, elle doit être d'autant plus constructive).

Les participants ont l'impression d'être plus synthétiques, concis. Ils se sentent plus légitimes pour parler en ayant la balle. Ils se rendent compte qu'ils ont des problématiques identiques.

Tous interviennent et admettent être plus attentifs parce qu'ils peuvent être sollicités à tout moment par les autres en recevant la balle.