



Les fondamentaux de l'entrepreneuriat

De l'idée à l'action entrepreneuriale

Objectifs

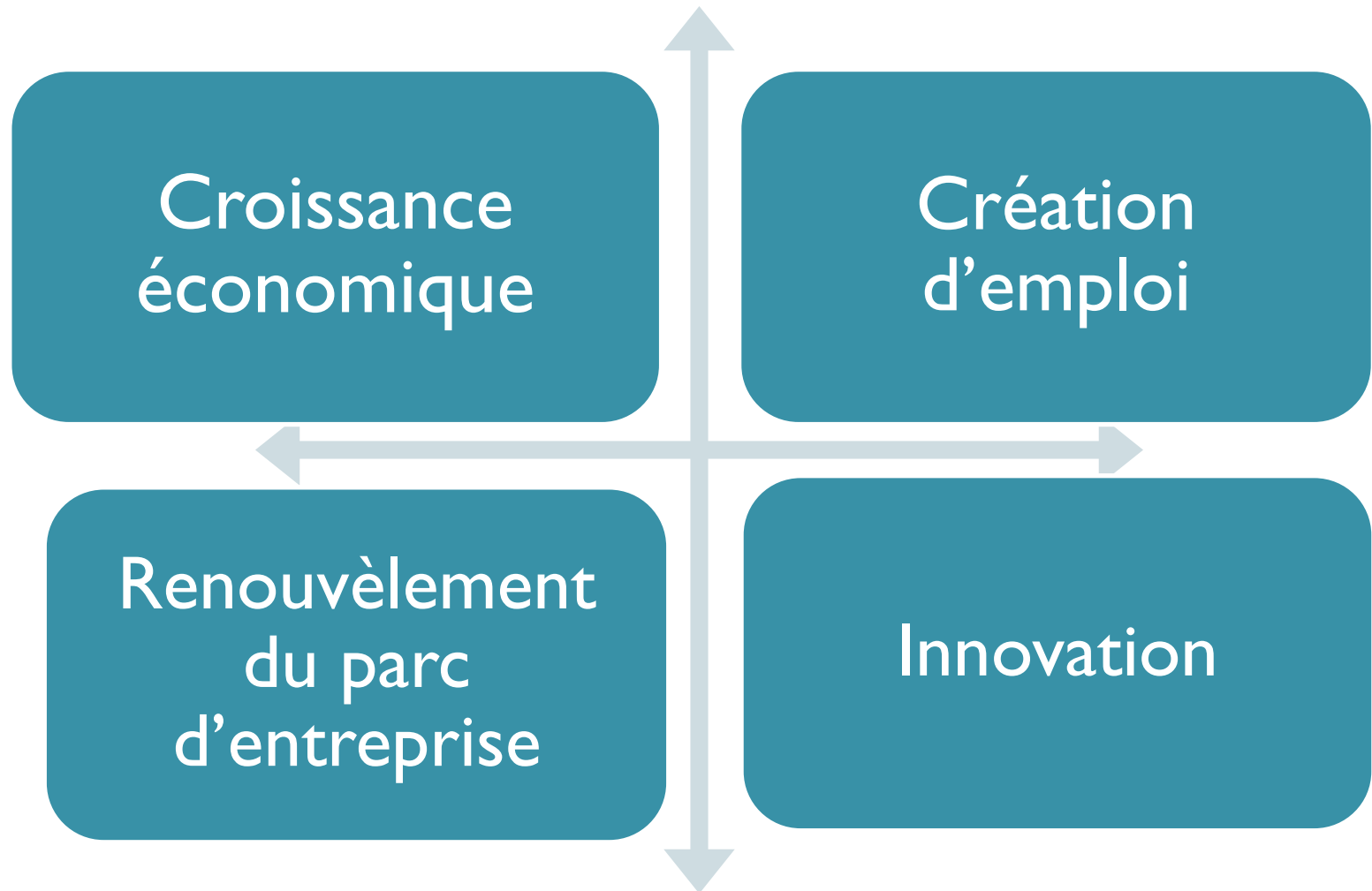
- Sensibilisation à la culture entrepreneuriale a travers les différentes phases du processus entrepreneurial :
 - « De l'idée jusqu'au lancement du projet »
- Établissement d'une analyse marketing
- Élaboration d'un business plan
- Maîtrise du déroulement d'un projet entrepreneurial

De l'idée jusqu'au lancement du projet

A ce jour de nombreuses définitions de l'entrepreneuriat existes. Selon L'**OCDE** « **O**rganisation de **C**oopération et de **D**éveloppement **É**conomique »

*L'entrepreneuriat sociale correspond à une activité privée d'intérêt général organisée à partir d'une démarche initiée par un individu (**entrepreneur**) n'ayant pas comme objectif premier la maximisation des profits mais plutôt la satisfaction de certains objectifs économiques et sociaux en mettant en place des solutions innovantes aux problèmes de l'exclusion et du chômage.*

Les apports de l'entrepreneuriat



Les apports de l'entrepreneuriat

- *Entrepreneuriat et croissance économique*

Présence d'une population nombreuse d'individus entrepreneurs participant à l'accélération de la croissance économique.

- Une étude réalisée par **GEM** : Global Entrepreneurship Monitor a montré que dans les pays à activité entrepreneuriale élevée, la proportion de l'indicateur économique **PIB** (**P**roduit **I**ntérieur **B**rut) qui provient des projets entrepreneuriaux progresse chaque année.



Les apports de l'entrepreneuriat

- *Entrepreneuriat et création d'emploi*

L'entrepreneuriat constitue un moyen pour la résorption du chômage il est considéré comme source potentielle de création et de sauvegarde d'emplois



Les apports de l'entrepreneuriat

- *Entrepreneuriat et renouvellement du tissu productif*

L'entrepreneuriat permet de renouveler et reconstruire le tissu économique à travers la création des entreprises ex-nihilo ou par la reprise des entreprises et même par la réactivation et le redémarrage d'entreprises ce qui permet de constituer un contrepois et une compensation aux disparitions et l'échec d'autres entreprises existantes

Les apports de l'entrepreneuriat

- *Entrepreneuriat et Innovation*

Les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que les autres acteurs ne voient pas et en développant les technologies et les concepts qui vont donner naissance à des nouvelles activités économiques

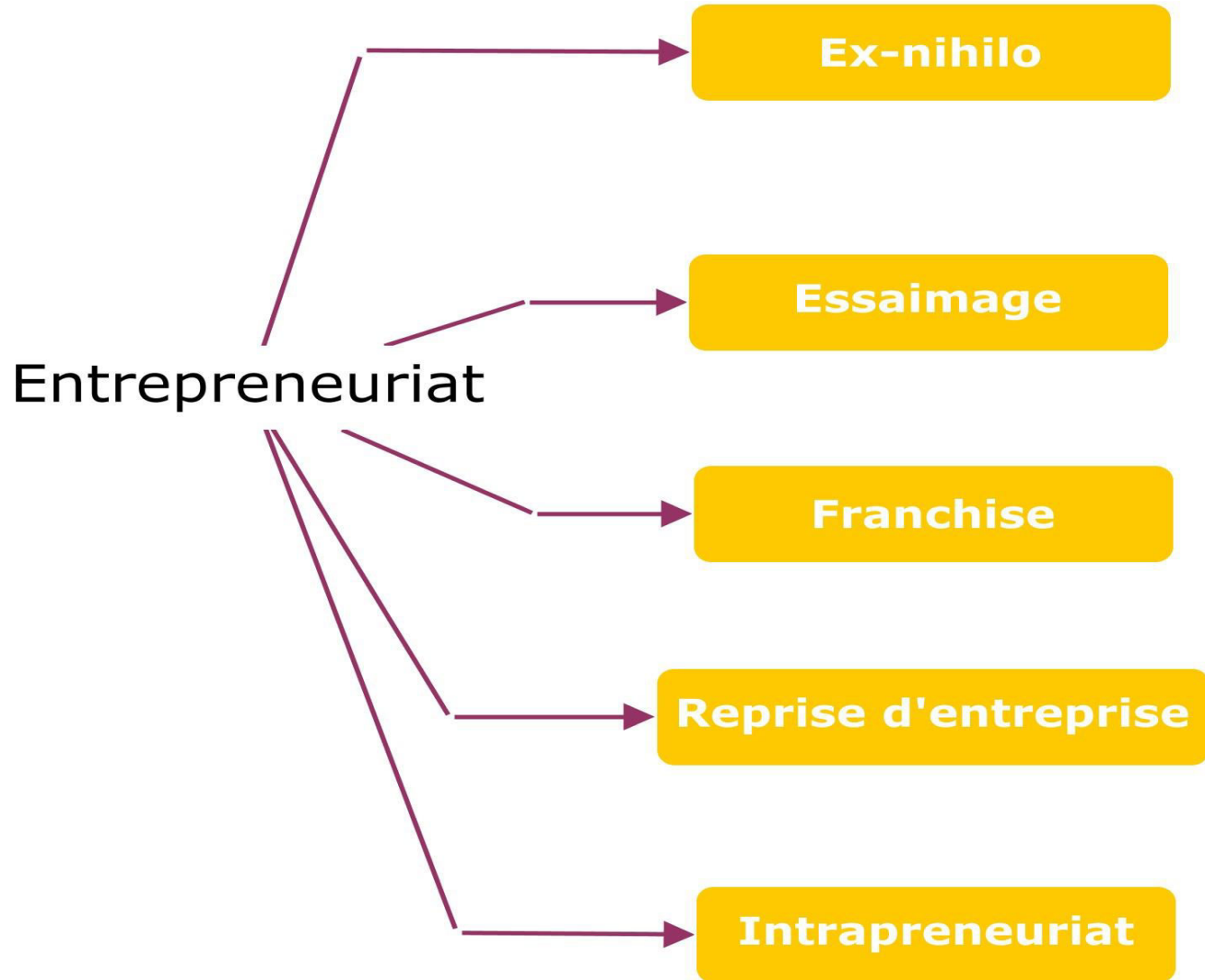


Formes de l'entrepreneuriat

Un projet ou action entrepreneurial(e) peut prendre plusieurs formes :

- Entreprendre pour son propre compte (**créer** ou **reprendre** son entreprise),
- Entreprendre pour le compte d'une entreprise (intra-prendre),
- Entreprendre pour le compte de la société (**action humanitaires, associatives**)

Formes de l'entrepreneuriat



Formes de l'entrepreneuriat

- **Exemple d'intrapreneuriat**

Pour vous donner un exemple, nous avons sélectionné un **article du site Innovation Management** nous parlant de l'entreprise agroalimentaire américaine **Simplot**. Spécialiste de la pomme de terre, Simplot est devenu, dans les **années 70**, le plus gros fournisseur de McDonald's. Et en **2005**, l'entreprise américaine fournissait plus de la moitié des frites pour la chaîne de fast food partout dans le monde.

- *Comment Simplot est-elle devenue l'une des plus grandes entreprises privées à travers le monde ?* **Grâce à une innovation : la pomme de terre déshydratée, devenue ensuite la frite surgelée.**
- Cette idée, **ce n'est pas le fondateur de l'entreprise – qui l'a proposé, mais des collaborateurs du terrain.**
- La philosophie de Jack Simplot a toujours été de se concentrer sur le recrutement de personnes talentueuses, car **lorsque l'entreprise est confrontée aux problèmes du terrain, les collaborateurs ont des solutions par des idées innovantes.**

L'entreprise

Est une unité **économique, juridiquement autonome** dont la fonction principale est de **produire des biens** ou **des services** pour le marché.

Activités de l'entreprise

Productive

- Transformation des flux d'entrée en flux de sortie

Répartition des richesses

- Revenu issu de la vente est réparti sur l'investissement, charges fiscales et sociales, etc.

L'entreprise

Finalités ou Missions

➤ Pourquoi créer une entreprise ?

Économiques

- Produire et distribuer des biens et des services aux consommateurs
- Réaliser du profit
- Assurer son développement et sa croissance

Sociales

- Création d'emploi
- Protection de l'environnement
- Sponsoring d'actions envers les populations en difficultés ...

Humaines

- Épanouissement des personnels en améliorant : les conditions de travail , participation à la décision, ...

Classification des entreprises

Nature économique

- Secteur, type d'opérations, branche d'activités

Taille

- Nombre d'employés, chiffre d'affaires

Statut

- Entreprises publiques et privées

Classification des entreprises

- **Nature économique : Secteur d'activité**

1. **Primaire:** utilise l'élément naturel, agriculture, pêche, élevage, carrières..
2. **Secondaire:** Transformation des matières premières en produits finis
3. **Tertiaire** : Prestation de services, transport, distribution, loisir, finances

Classification des entreprises

- **Nature économique : Type d'opérations**
Agricoles, Industrielles, commerciales,
prestation de services, financières,
- **Nature économique : Branche d'activités**
Fabrication de la même catégorie de biens ou de services

Classification des entreprises

- **Taille**

- **Très petites entreprises (TPE)** (1 à 9 salariés)
- **Petites entreprises (PE)** (10 à 49 salariés)
- **Moyennes entreprises (ME)** (50 à 249 salariés)
- **Grande entreprise (GE)** > 249 salariés

Classification des entreprises

- **Statut juridique**

Le choix du statut de l'entreprise est crucial car il fixera le mode d'imposition approprié de votre entreprise ainsi que les responsabilités et les obligations qui en découlent.

1. **Créer seul son entreprise:** entreprise individuelle (personne physique)

2. **Créer une entreprise avec des associés :** entreprise en nom collectif

www.commerce.gov.dz/fr/choix-de-la-forme-juridique-de-votre-entreprise-l

Classification des entreprises

I. L'entreprise individuelle

I.1 Personne physique

- Destinée en général pour les entreprises de taille modeste, ne demandant pas de statut, sa création est simple
- L'accomplissement des formalités d'inscription au registre du commerce est rapide
- L'acquittement des dettes de l'entreprise peut s'étendre aux biens personnels du créateur à cause de la confusion entre le patrimoine du créateur et celui de l'entreprise
- L'immatriculation au registre du commerce confère la qualité de commerçant à son créateur.

Classification des entreprises

- **I. L'entreprise individuelle**

I.2 Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

- Une société constituée d'un **seul associé**.
- **Le capital social** minimum a été supprimé par la loi 15-20 du 30/12/2015.
- **Les biens personnels** du créateur **seront distincts** de ceux de l'entreprise et il ne répondra de ce fait des dettes de l'entreprise qu'à hauteur du capital social de l'entreprise.
- L'immatriculation au registre du commerce confère la **personnalité morale** à l'entreprise et la qualité de **commerçant** au gérant.

Classification des entreprises

II. L'entreprise créée avec des associés

II.1 Société à Responsabilité Limitée (SARL)

- Constituée de **2 associés minimum** et **20 maximum**
- **Le capital social** minimum exigé est de **100.000 dinars.**
- **Elle peut être gérée par un plusieurs gérants.**
- Les associés répondent des dettes de l'entreprise à concurrence de leurs apports.

Classification des entreprises

II. L'entreprise créée avec des associés

II.2 Sociétés en Nom Collectif (SNC)

- Une société de personnes (en général une entreprise familiale)
- Le nombre minimum d'associés est de deux (2) , pas de minimum de capital social exigé.
- Le capital social est divisé en parts sociales ;
- La gérance appartient à tous les associés, sauf stipulation contraire des statuts.
- Tous les associés répondent indéfiniment et solidairement des dettes de l'entreprise.
- L'immatriculation au registre du commerce confère à l'entreprise la personnalité morale et à tous les associés la qualité de commerçants. (Art. 551 et suite du Code du commerce)

Classification des entreprises

II. L'entreprise créée avec des associés

II.3 Autres formes juridiques des entreprises

- **SPA : Société Par Actions** (gérée par un conseil d'administration)
- **SPAS : Société par Actions Simplifiés** (Introduite dans le journal officiel n°32 du 14 mai 2022, la Société Par Actions Simplifiée SPAS est destinée exclusivement aux Start-ups Labellisées. Elle peut être instituée par une ou plusieurs personnes physiques et/ou morales, aucun nombre maximum d'associés n'a été plafonné.)

<https://lentrepreneuralgerien.com/startup/item/145-la-societe-par-actions-simplifiee-spas-en-algerie>



Partie 2: Démarche entrepreneuriale

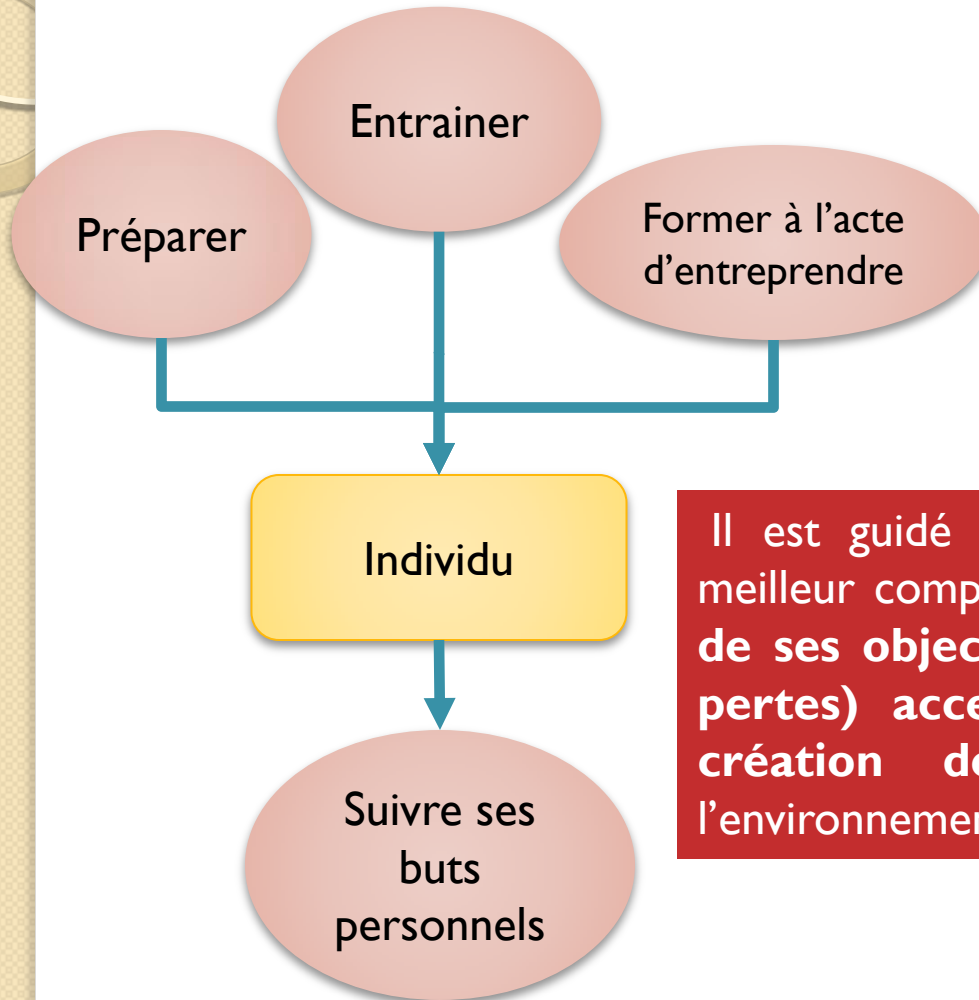
Pr. Chérif TOLBA UBMA

L'innovation sociale

C'est un processus d'invention et de mise en œuvre de nouvelles solutions à des besoins et problèmes sociaux

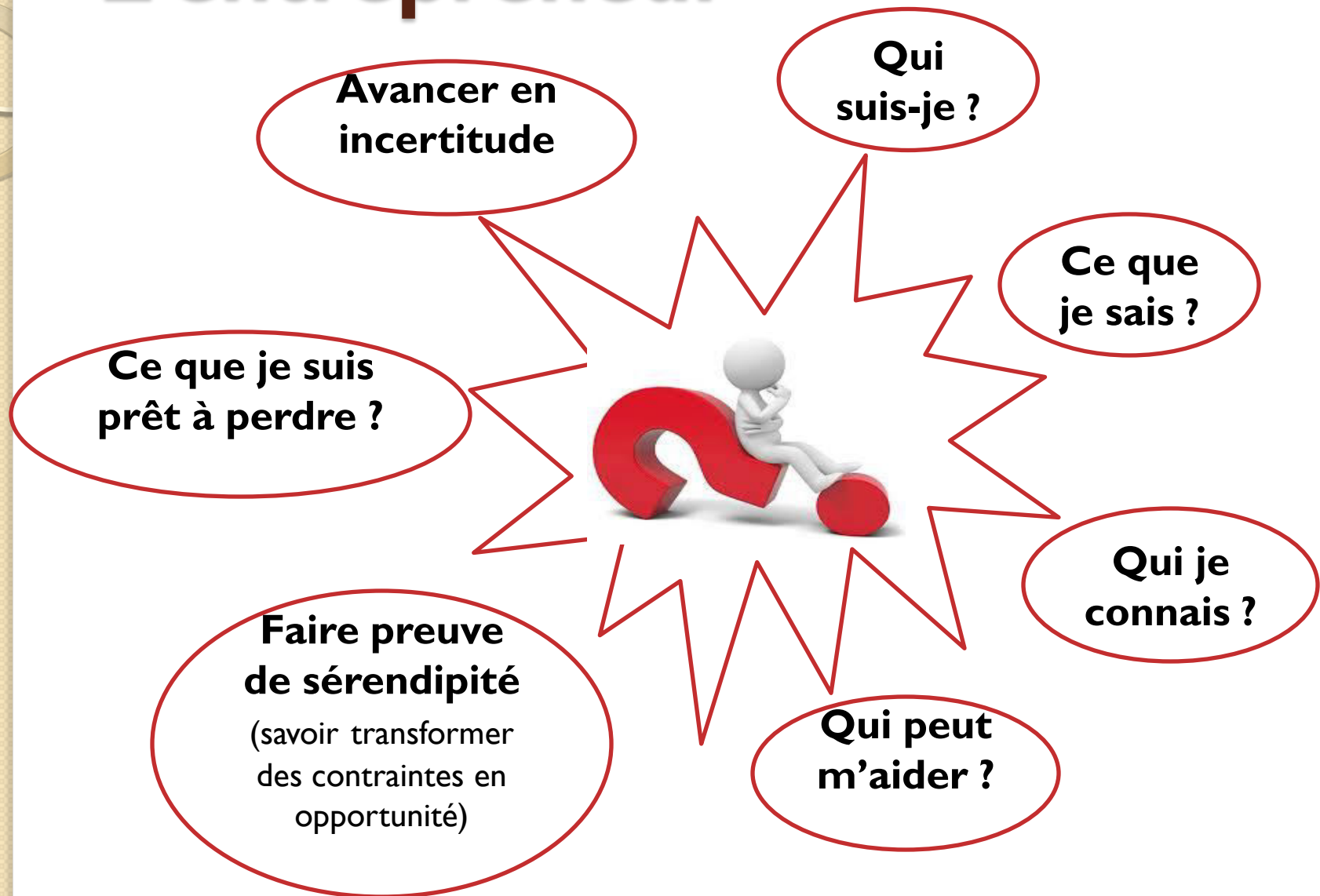
La valeur créée bénéficie principalement à la société dans son ensemble plutôt qu'aux individus

L'entrepreneur



Il est guidé par des motivations et cherche le meilleur compromis possible entre la **satisfaction de ses objectifs**, le **niveau de risques (ou de pertes) acceptable** et le **degré espéré de création de valeur**, pour lui et pour l'environnement dans lequel il envisage d'opérer.

L'entrepreneur



L'entrepreneur

SOFT SKILLS



L'entrepreneur

Posture : **Savoir être et savoir faire**

- **Être Organisé** : dresser une liste des tâches avec des échéances.
- **Savoir planifier** : savoir analyser les évolutions des tendances même si l'imprévu existe.
- **Audace, Vision** : rester ou quitter sa zone de confort
- **Communication, Connexion** : communication non violente
- **Leadership** : Influence d'un individu sur un groupe
- **Négociation** : savoir à qui vous vous adressez, structurer votre argumentation
- **Résilience, Ténacité** : capacité à faire face ou contourner une situation difficile
- **Motivation** : Engagement fort dans une action ou une activité
- **Curiosité, Créativité** : Capacité à imaginer, à construire, un concept neuf, un objet nouveau, une solution originale à un problème

La démarche entrepreneuriale

Forme linéaire et déterministe
(d'après l'Agence France Entrepreneur)

**Naissance
de l'idée**

**Élaboration
du projet**

**Structuration
de
l'entreprise**

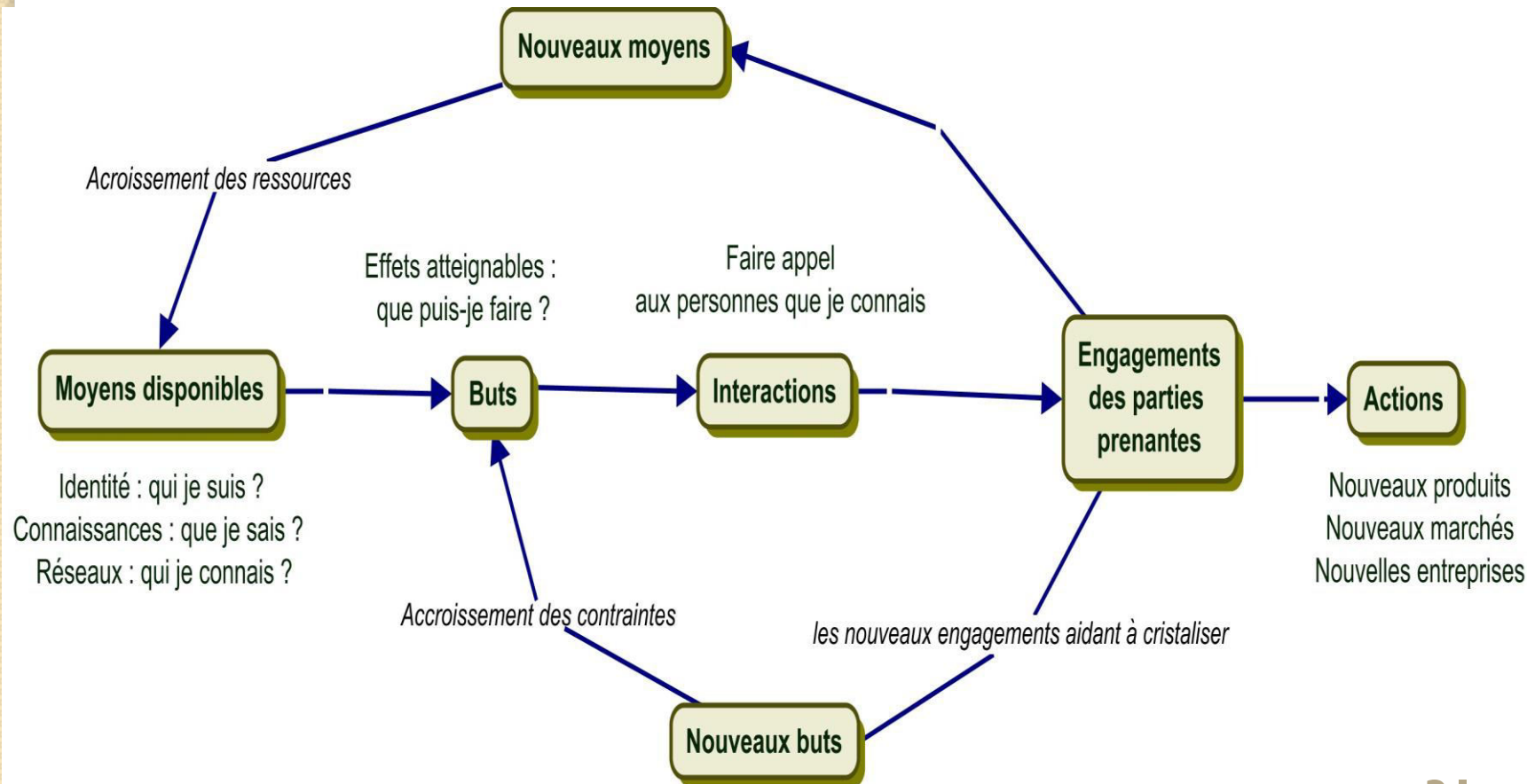
**Démarrage
de l'activité**

Fayolle, 2004

La réalité de l'évolution des projets entrepreneuriaux nous semble fort éloignée de cette représentation. Il apparaît difficile, en effet, de distinguer clairement les étapes, d'en identifier les frontières et d'imaginer l'absence de retours en arrière, de boucles et d'itération.

La démarche entrepreneuriale

Approche qui intègre la notion de complexité et s'inspire de la théorie des systèmes

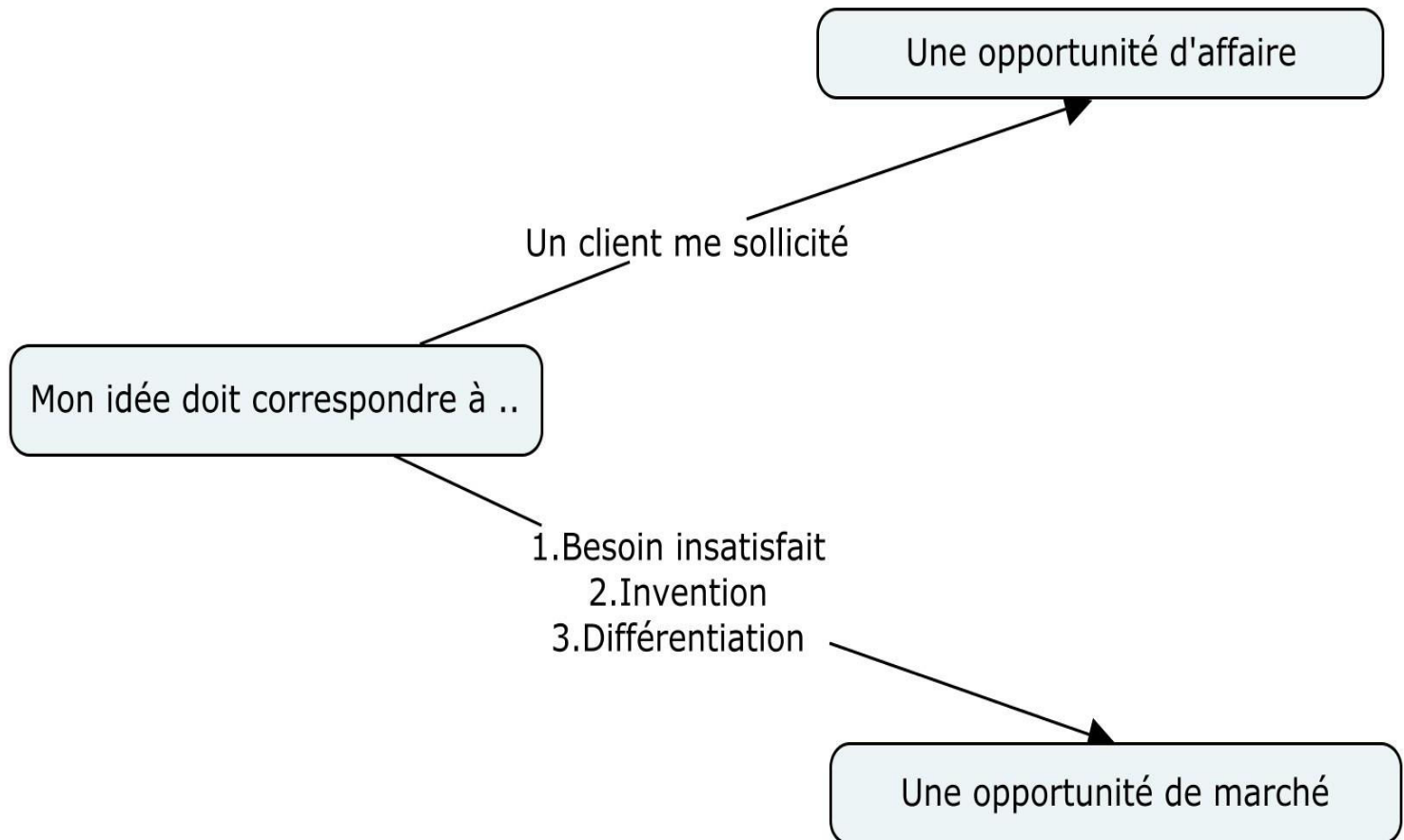


La démarche entrepreneuriale

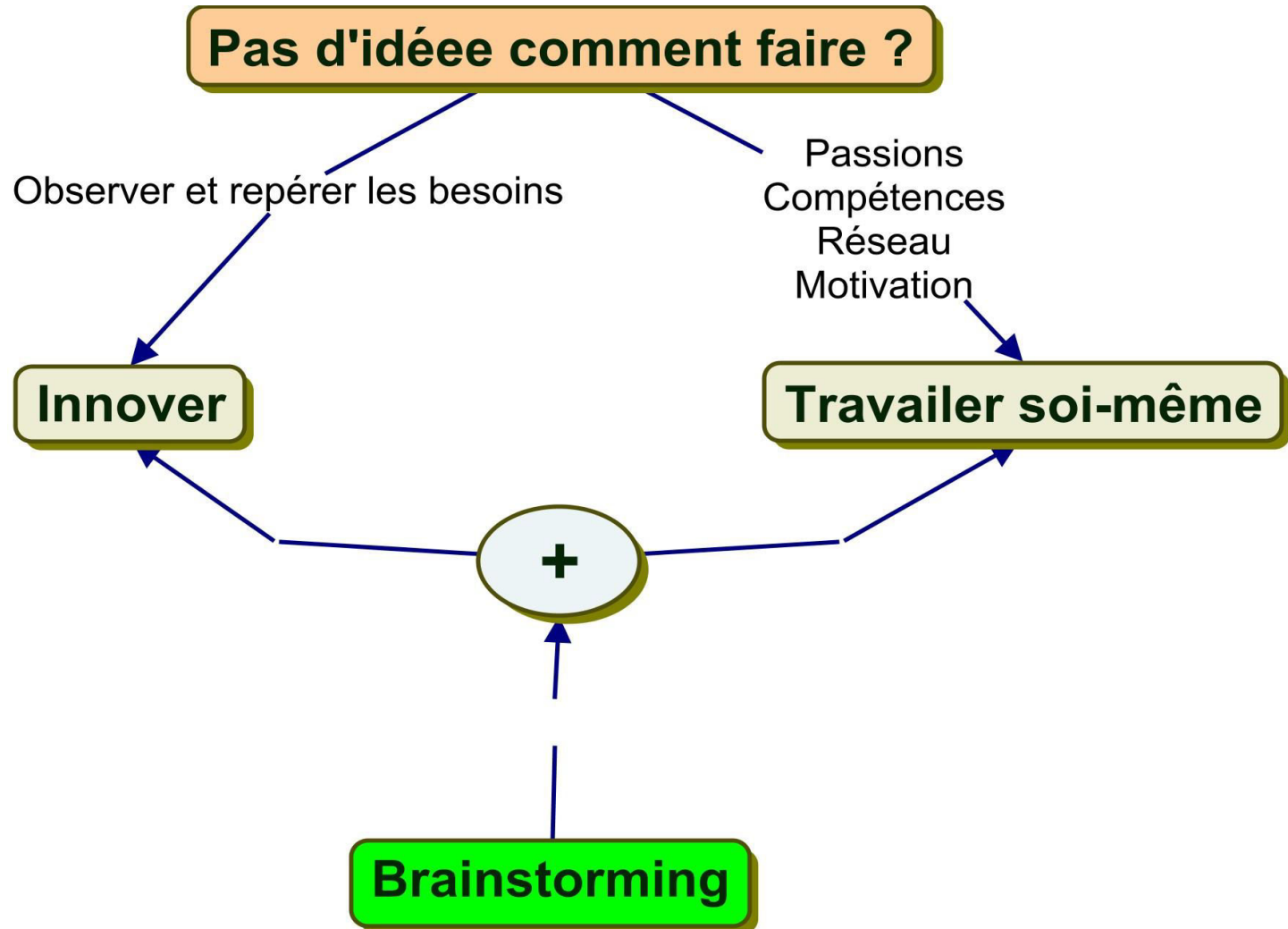
DESIGN THINKING

« Le design Thinking est une discipline qui utilise la sensibilité, les outils et méthodes des designers pour permettre à des équipes multidisciplinaires d'innover en mettant en correspondance attentes des utilisateurs, faisabilité technologique et viabilité économique »

La démarche entrepreneuriale



La démarche entrepreneuriale



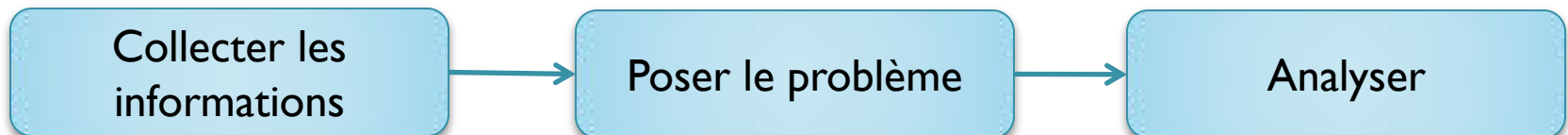
La démarche entrepreneuriale

❑ Méthodes de recherche des idées

Comment susciter les idées, les valider, les réaliser ?

- A l'origine une idée est :
 - Parfois floue
 - Peu utilisable
- Comment la réaliser ?

La démarche doit se dérouler en plusieurs étapes : Processus itératif



Il s'agit d'évaluer les avantages et les inconvénients que présente la situation actuelle et de valider la légitimité du problème.

La démarche entrepreneuriale

□ Méthodes de recherche des idées

I. La méthode Ipasda est l'une des démarches structurées qui permet de formaliser la recherche des solutions pour résoudre un problème donné.

- **I**: S'Informer (collecter les informations)
- **P**: Poser la problématique c.-à-d. rechercher les causes de la difficulté à résoudre (3QOP: qui, quoi, quand, où, pourquoi)
- **A**: Analyser les points faibles et forts de la situation actuelle
- **S**: Solutionner : entrer dans le vif du sujet (rassembler ses idées pour trouver une solution)
- **D**: Décider : prendre une décision
- **A**: Agir : passage à l'action par la mise en place du projet

La démarche entrepreneuriale

□ Méthodes de recherche des idées

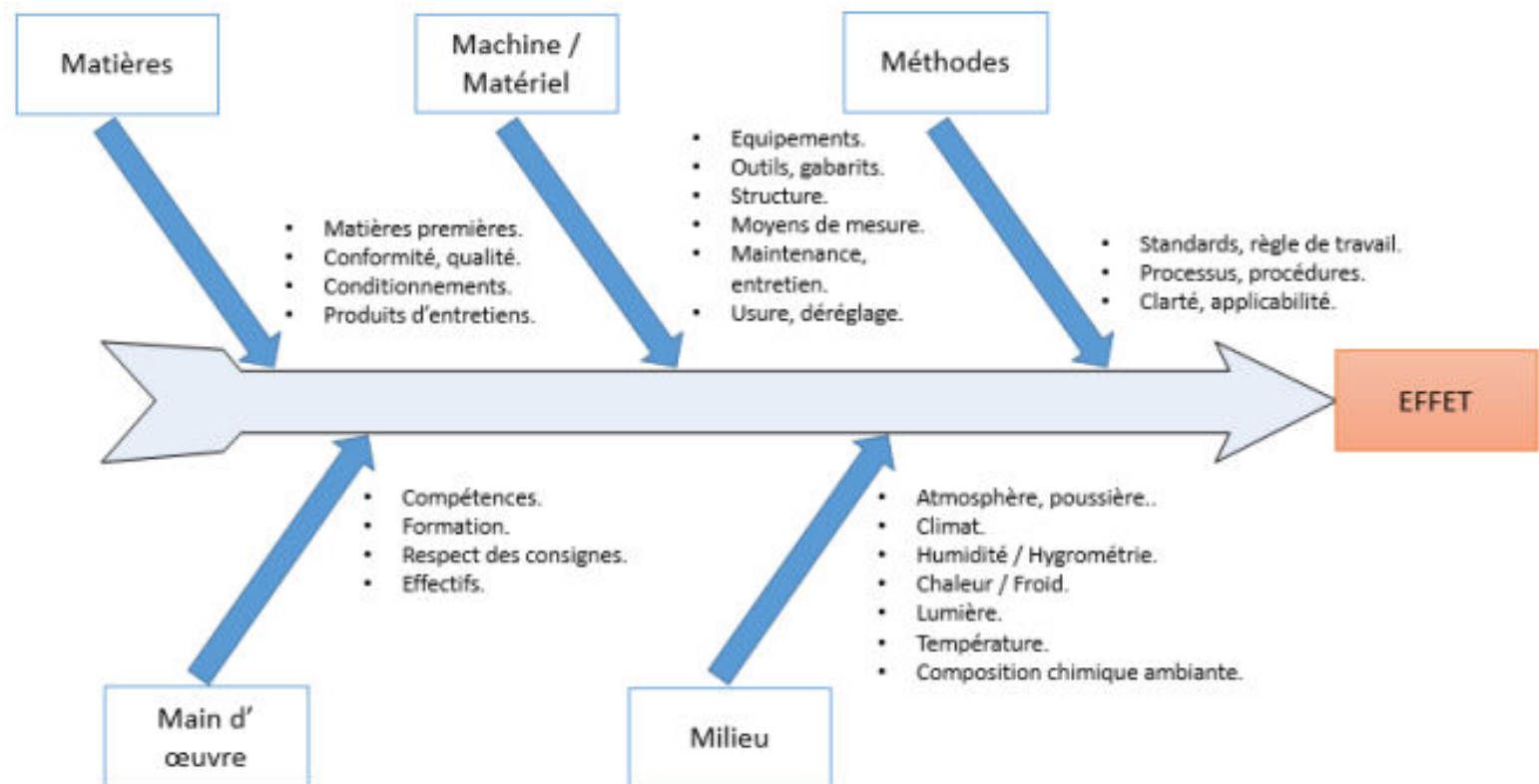
2. Principes du brainstorming

- **Produire le maximum d'idées dans un minimum du temps,**
- **Pas de censure, ni d'autocensure: on élimine dans cette phase tout esprit critique,**
- **Expression libre des idées, en phrases courtes et concises,**
- **Associations libres à partir des idées des autres: on s'appuie sur les idées, on les transforme, les développer, ...**

La démarche entrepreneuriale

□ Méthodes de recherche des idées

3. Diagramme d'Ishikawa (arrête de poisson).



La démarche entrepreneuriale

□ Valeur de l'idée

1. L'idée ne vaut que si elle est suffisamment enrichie par la créativité.
2. La valeur de l'idée varie en fonction des aptitudes entrepreneuriales des porteurs de projet et de leur motivation.
 - **La cohérence entre le porteur et le projet** : Une mauvaise idée pour l'un , peut ne pas l'être pour un autre. **Une relation dialogique sujet/objet** (Bruat, 1993).

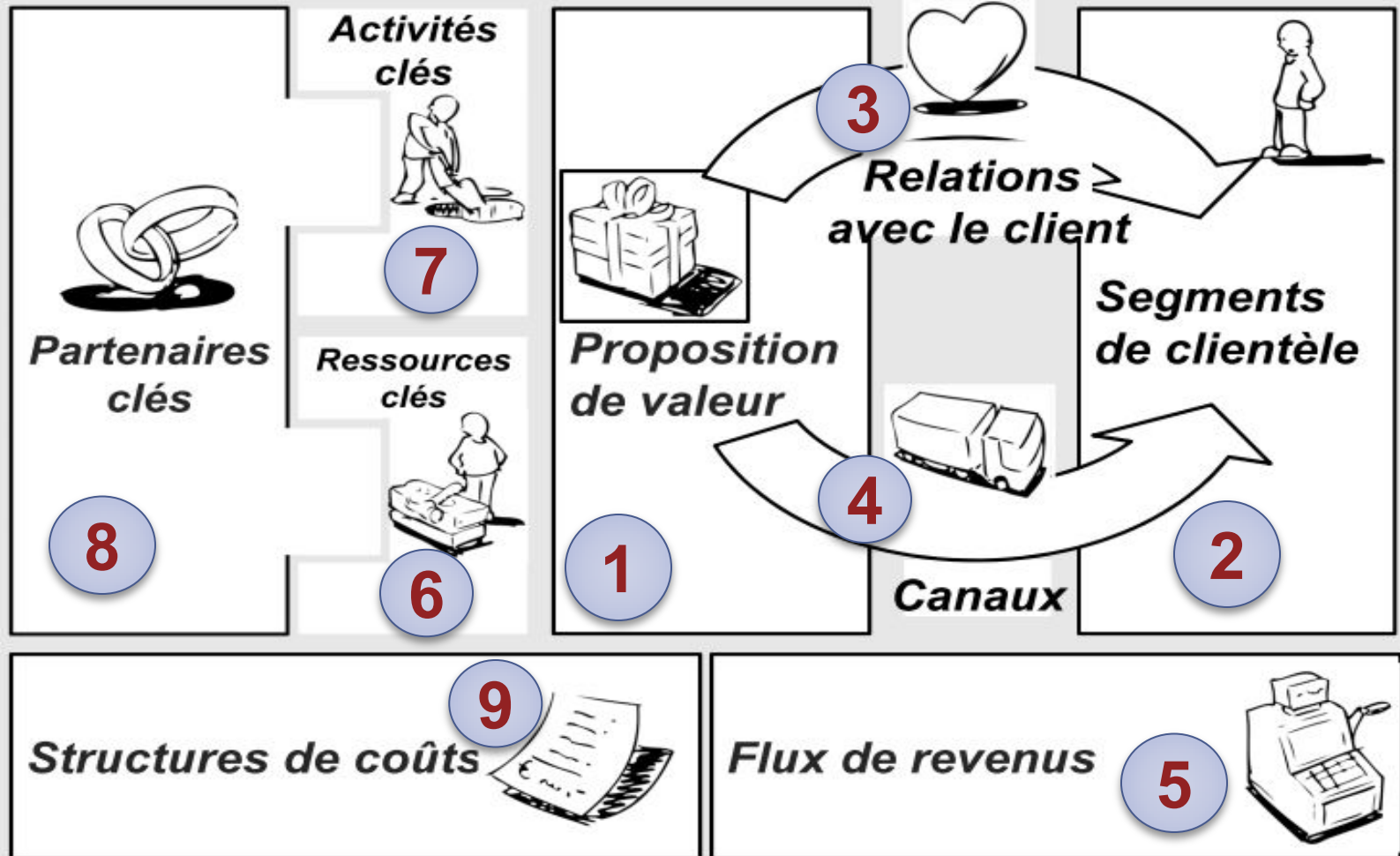
Modèle d'affaire (Business Model Canvas : BMC)

Pourquoi un BMC avant la création d'entreprise ?

- Permet d'avoir une **vue globale** sur le fonctionnement d'une entreprise, mais également sur un projet.

Le canevas est composé de 09 blocs étroitement liés. L'objectif de la mise en place d'un BMC est de mettre en évidence les relations entre les éléments de chaque bloc.

Canevas de Modèle d'affaire (Business Model Canevas : BMC)



Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape I: Proposition de valeur

Présentez le manque à combler ou une demande sur le marché.
Quel est le besoin et/ou la problématique à laquelle répond votre offre?

Présentez votre idée pour répondre à ce besoin et/ou problématique.

Quels sont les produits et/ou services offerts?

Quelle valeur ajoutée apportez-vous à la clientèle? (bénéfice)

Présentez votre avantage concurrentiel.

Quel est l'élément que votre organisation maîtrise mieux que la concurrence et qui lui permet d'être compétitive?

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 2: Segments de clientèle

Présentez vos principaux clients

Quels sont les clients les plus importants?

Quels sont les cibles de clients stratégiques?

Quels sont les clients les moins bien servis?

Pour qui créez-vous de la valeur?

Quel est le profil et les habitudes de consommations de ce segment?

Visez le 1% des clients qui veulent et apprécient ce que vous avez à offrir.

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 3: Relation avec le client

Présentez les moyens et les outils de communication privilégiés pour établir et entretenir la relation client dans votre organisation.

Quelle relation client voulez-vous établir avec vos clients?
Comment allez-vous attirer, garder et faire croître vos clients?
Avec quels outils?
Par quels moyens?

Il faut réfléchir à la manière de communiquer avec vos clients, mais aussi comment le choix de vos communications pourrait **renforcer la relation client et de ce fait la business!**

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 4: Canaux de distribution

Présentez les canaux de distribution par lesquels vous allez livrer vos produits et/ou services.

Par quels canaux vos clients souhaitent-ils acheter vos produits/services, et ce, pour chaque étape du processus d'achat?

Quels sont les canaux qui fonctionnent le mieux?

Lesquels sont les moins coûteux?

Pensez au niveau d'intégration de vos canaux.

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 5: Flux de revenus

Présentez les différentes sources de revenus de votre modèle d'affaires pour chaque segment.

Pour quelles valeurs vos clients sont-ils prêts à payer?

Quels sont vos de prix de vente?

Comment pouvez-vous générer des revenus complémentaires?

Quel est l'apport de chacun de ces flux de revenus dans l'ensemble?

Il faut établir vos prix en fonction de la valeur au client et non juste en fonction des coûts.

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 6: Ressources clés

Présentez les principaux éléments dont vous avez besoin pour produire votre proposition de valeur.

De quels types de **ressources physiques** avez-vous besoin?

De quels types de **ressources intellectuelles** avez-vous besoin? (brevet, droits d'auteurs, données...)

De quels types de **ressources humaines** avez-vous besoin?

De quels types de **ressources financières** avez-vous besoin?

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 7: Activités clés

Quelles sont les activités clés pour réaliser votre modèle d'affaires ?

Quelles sont les activités clés pour livrer votre proposition de valeur?

Quelles sont les étapes cruciales à la réalisation du modèle d'affaires?

Quelles sont les activités clés pour le développement du projet?

Quelles sont les activités clés à court, moyen et long terme?

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 8: Partenaires clés

Présentez les différentes personnes clés pour votre organisation.

Quels sont les partenaires pouvant jouer un rôle de canal pour vous amener plus de clients?

Quels sont les partenariats qui pourraient vous permettre de réduire vos coûts? (coûts de production, de transport, etc.)

Qui sont les fournisseurs clés?

Choisissez des partenaires qui pourront également simplifier la structure de votre business.

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Étape 9: Structure des coûts

Présentez les coûts les plus importants inhérents à votre modèle d'affaires.

Quels sont vos coûts de démarrage?

Quels sont vos coûts d'infrastructure?

De quel montant avez-vous besoin pour votre fonds de roulement?

Quels sont vos coûts d'opération? (frais fixes et variables)

Quels sont les coûts liés aux activités et ressources clés?

Quels sont les coûts liés à la vente de vos produits et/ou services?

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

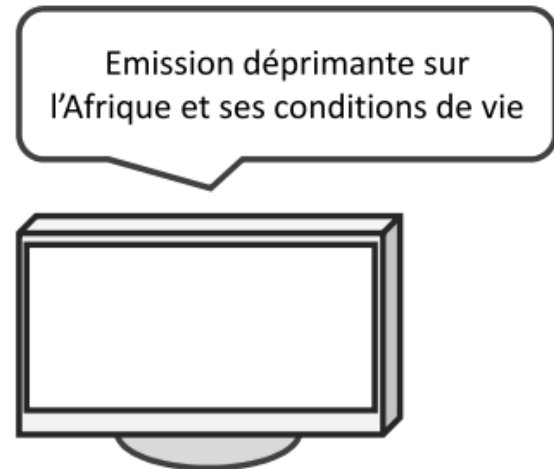
Exemple d'application

<https://www.youtube.com/watch?v=GW8IbWIE-U8>

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Exemple d'application

L'idée (opportunité)



Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Exemple d'application

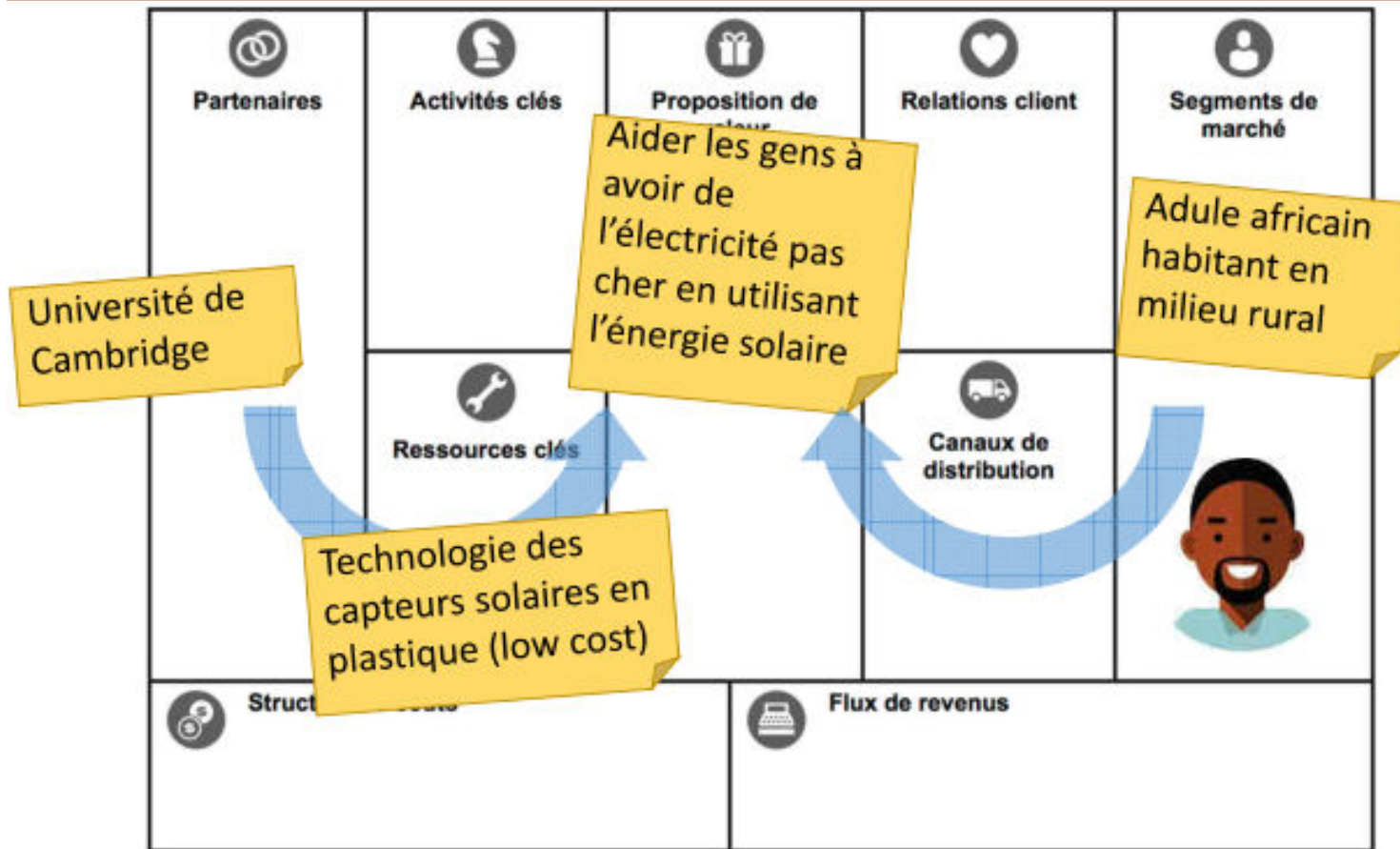
Quelques temps plus tard.....



Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

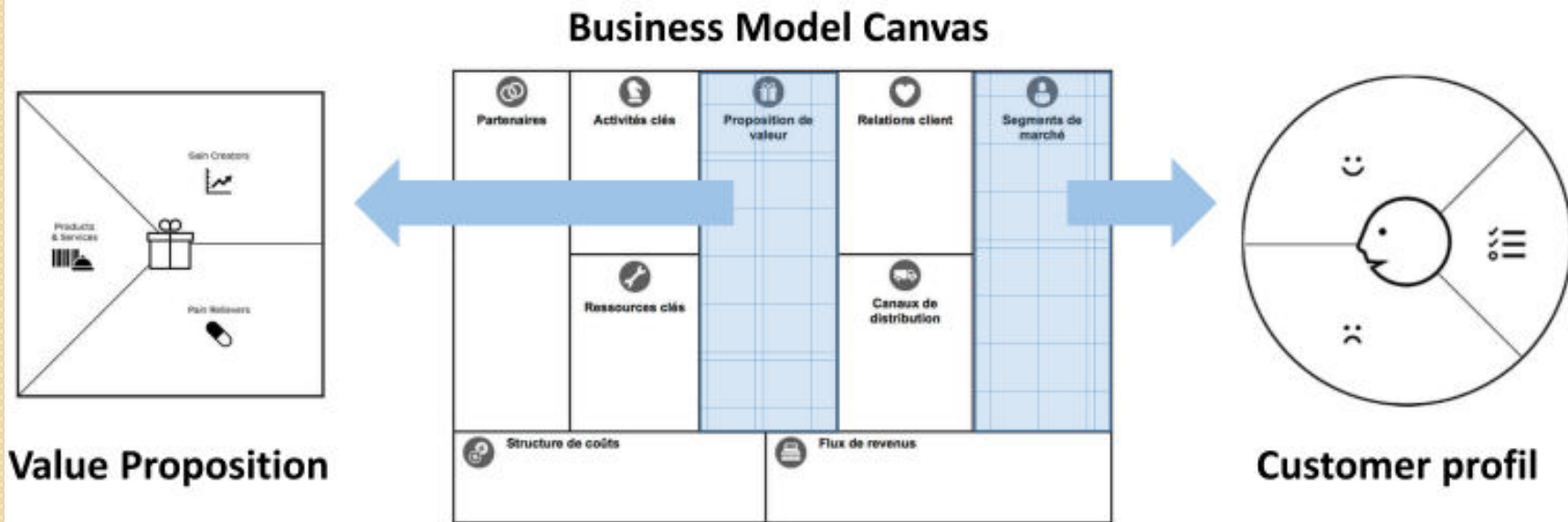
Méthode incrémental

Itération I : début de l'élaboration du BMC



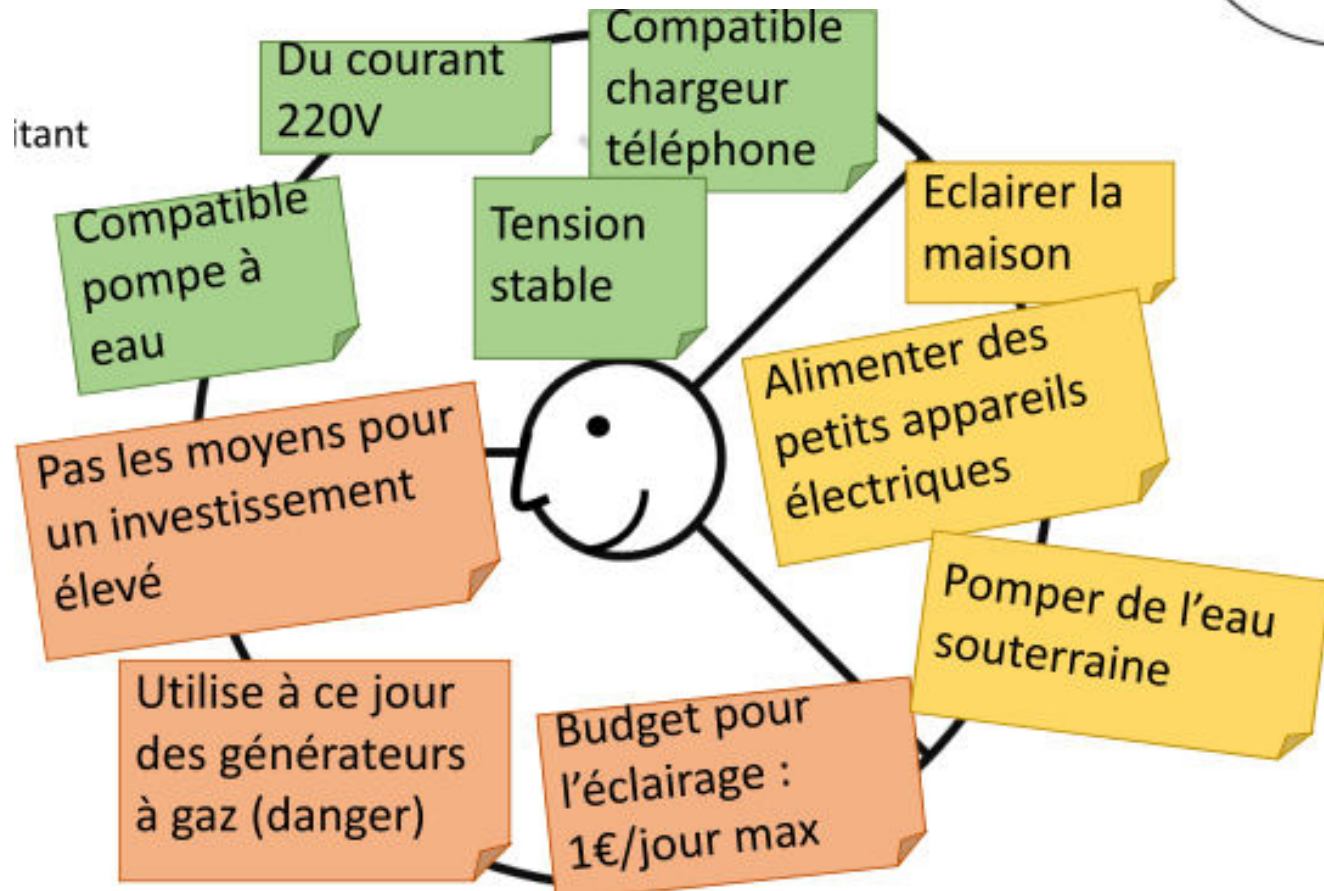
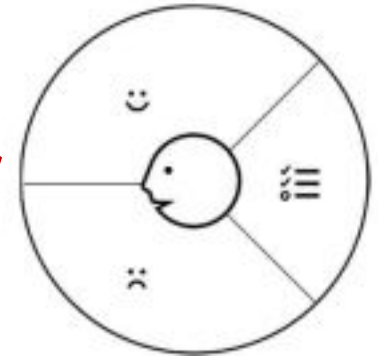
Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Approfondir la proposition de valeur



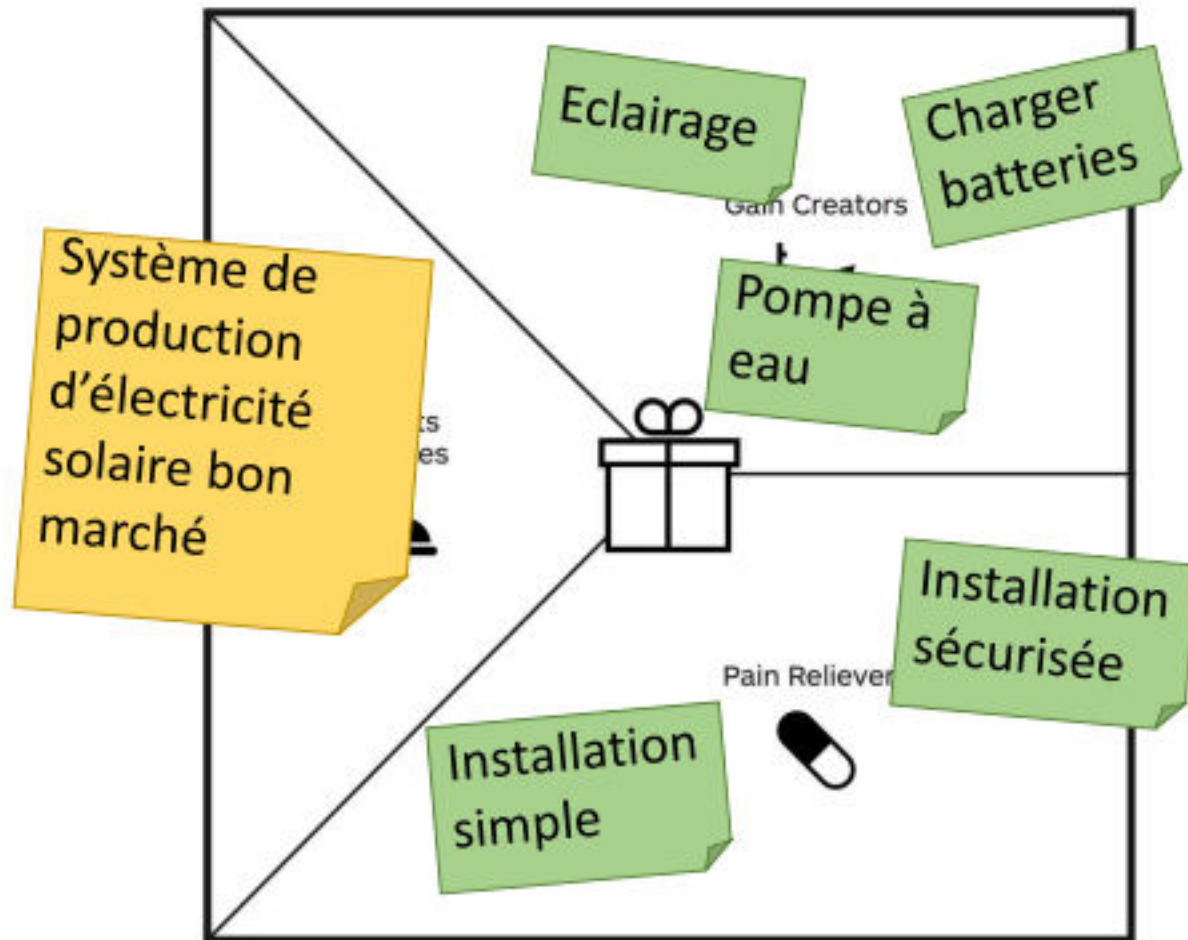
Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Itération I : Profil de consommateur




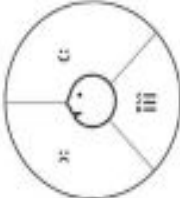
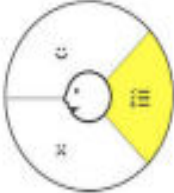
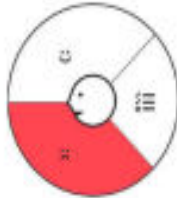
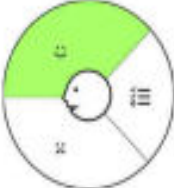
Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Itération I : Proposition de valeur



Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Construire un résumé.....

Notre  aide les  qui
veulent  avec  et
 .

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Itération I : Résumé.....

Notre système de production d'électricité solaire bon marché aide les adultes africains habitant en milieu rural qui veulent éclairer leur maison et alimenter des petits appareils électriques avec du courant 220V et une tension stable.

Adule africain habitant en milieu rural

Pas les moyens pour un investissement élevé

Budget pour l'éclairage : 1€/jour max

Canevas de Modèle d'affaire (BMC)

Exemple fil rouge

Itération 1 : Business Model Canvas

