

L'Entrepreneuriat Culturel : De l'Idée à la Création de Valeur

Un guide stratégique pour transformer la
créativité en impact économique et sociétal.



Pr. MARINI SARA



Objectif du cours

- ❖ **Développer le sens de l'initiative et l'esprit d'entreprise chez l'étudiant,**
- ❖ **Découvrir et exploiter son potentiel entrepreneurial**



Partie 1: Entrepreneuriat: Définitions et approches

Entrepreneuriat/entrepreneur

- ❖ Que veut dire «entrepreneuriat»?
- ❖ Que veut dire «entrepreneur»?
- ❖ À quoi ces termes vous font-ils penser?



Valeurs liées à l'entrepreneuriat

- **L'autonomie**
- **L'audace**
- **Le sens de l'initiative**
- **Confiance en soi**
- **La volonté de prendre des risques**
- **Le respect du leadership**

Autres valeurs:

- **Observer**
- **Être curieux**
- **Rêver**
- **S'engager**
- **Créer**
- **innover**
- **Mode de vie**
- **Apprendre et accepter l'échec**
- **Rencontrer des difficultés**
- **S'entourer d'une bonne équipe**
- **Avoir une attitude d'un militant**
- **Être responsable**

Définition du terme entrepreneuriat:

« L'entrepreneuriat est une dynamique de création et d'exploitation d'une opportunité d'affaires par un ou plusieurs individus via la création de nouvelles organisations à des fins de création de valeur. »

Définition du terme entrepreneuriat:

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

Souvent utilisé dans le secteur des affaires, le terme entreprendre signifie créer une activité (économique) pour atteindre un objectif, répondre à un besoin.

Le créateur représente l'entrepreneur, soit le porteur du projet.

L'objet de l'entrepreneuriat correspond donc à votre projet : ouvrir un restaurant, ouvrir un commerce, ouvrir une entreprise d'aide à domicile...

C'est quoi un entrepreneur?

Le Petit Robert donne trois définitions du mot «entrepreneur»:

- 1) La première définition fait référence à l'acte d'entreprendre: «est entrepreneur »celui qui entreprend quelque chose.**
- 2) La seconde voit dans l'entrepreneur «une personne qui se charge de l'exécution d'un travail ».**
- 3)La troisième, dans une perspective économique, est entrepreneur «toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte, et qui met en œuvre les divers facteurs de production (agents naturels, capital, travail), en vue de vendre des produits ou des services ».**

Typologie des entrepreneurs

- Définis par Marchesnay et Julian (1988):
 - **Profil d'entrepreneur: être PIC ou être CAP**
 - ❖ Profil PIC: Pérennité, Indépendance et croissance
 - ❖ Profil CAP: Croissance, Autonomie et Pérennité.

Typologie des entrepreneurs

L'entrepreneur expert (PIC)

L'entrepreneur expert a pour objectif de fonder sa propre entreprise où il pourra mettre à profit ses connaissances techniques provenant d'un métier ou d'un artisanat par exemple. Il s'apparente au style PIC (pérennité, indépendance, croissance) tel que défini par Julian et Marchesnay.

Craignant l'endettement, il préfère conserver et accumuler son patrimoine plutôt que d'avoir à le partager avec des associés à l'extérieur de sa famille.

Son but n'est pas de faire croître son entreprise et de gérer beaucoup d'employés, mais de miser sur son expertise afin de créer son propre emploi et de faire suffisamment d'argent pour en vivre.

Il connaît son travail par cœur et possède un souci élevé du détail. Il a tendance à tout surveiller. Il dispose donc d'un pouvoir d'expert qui l'amène à garder un contrôle direct sur toutes les activités de son entreprise, déléguant une partie de l'ouvrage. IL a de la difficulté à faire confiance aux autres étant donné qu'il se considère comme le spécialiste en la matière.

Typologie des entrepreneurs

L'entrepreneur-développeur (CAP):

Ce type d'entrepreneur s'apparente au style CAP de Julien et Marchesnay. Il aime faire fructifier la valeur des produits et services. Il ne veut pas faire tout lui-même, car il sait qu'il lui manque des connaissances et des compétences clés. C'est pourquoi il s'entoure d'un réseau, d'associés, d'employés souvent plus compétents que lui afin de le compléter.

Opportuniste, il recherche le défi et l'accomplissement de soi plutôt qu'un travail. L'aspect relationnel constitue une de ses principales forces. Il a la capacité de créer des liens de confiance, ce qui facilite la délégation des responsabilités. Il dispose aussi d'une vision globale et une grande capacité d'autocritique, ce qui l'amène à bien percevoir ses forces et ses faiblesses en lien avec ses propres objectifs et ceux de l'organisation.

Principales caractéristiques entrepreneuriales

- Désir d'accomplissement
- Recherche du pouvoir
- L'autonomie
- La confiance en soi
- Haut niveau d'énergie et de dynamisme
- Persévérance malgré les obstacles
- Tolérance au stress
- Capable de faire face à la concurrence
- Personne orientée vers l'action
- Innovateur
- Capacité de concevoir des projets, de conceptualiser et de se projeter dans l'avenir

L'entrepreneuriat et l'économie

L'entrepreneur qui crée une entreprise participe à créer des emplois sur le territoire où elle se situe;

En créant des emplois, les employés peuvent dépenser leur salaire en achetant des biens et services d'autres entreprises;

Cela génère un développement économique du territoire, de la région et du pays.

Entrepreneuriat : quels avantages ?

- Les entrepreneurs recherchent un environnement de travail différent d'un travail dit normal. Ils apprécient notamment :
- L'absence totale de routine. Les journées d'un entrepreneur se suivent, mais ne se ressemblent pas : recherche d'idées, comptabilité, développement des produits/services, marketing... Un chef d'entreprise doit savoir (presque) tout faire !
- La liberté. Un entrepreneur travaille pour lui et pour personne d'autre. Plus besoin de subir l'autorité et les ordres d'un supérieur. Oui, le boss, c'est vous ! En plus, vous pouvez très bien décider de vous lever à 10h le mardi ou de faire de longues pauses...
- Le goût du challenge. Un entrepreneur a la possibilité de stimuler l'économie et de créer de l'emploi. Ainsi, le chef d'entreprise a généralement le goût de l'aventure, l'envie de se surpasser et de se prouver des choses.

Entrepreneuriat : quels inconvénients ?

- Plus de travail.** L'entrepreneuriat demande énormément de temps et de travail. Comptez minimum 50 heures par semaine (si vous avez la chance de pouvoir éviter le boulot le week-end).
- **L'instabilité.** Se lancer dans l'entrepreneuriat, c'est accepter une vie professionnelle instable. Vous n'êtes jamais certain d'avoir un salaire à la fin du mois, et celui-ci est toujours variable.
 - **La pression.** Sans salaire fixe, vous vivez avec une certaine pression : allez-vous pouvoir payer votre loyer à la fin du mois ? Que se passera-t-il si vous perdez votre plus gros client ? Si vous devez tout arrêter, comment allez-vous payer vos charges ? Comment faire avec vos employés ?
 - **La grande responsabilité d'un chef d'entreprise,** aussi excitante soit-elle, engendre une multitude d'inquiétudes et de risques. Vous devez apprendre à vivre avec cette pression constante.

Choix de l'idée de projet

Généralement la recherche de l'idée d'un produit ou d'un service servant à la création d'une entreprise, peut se faire dans trois directions :

- ❖ la vie quotidienne,
- ❖ la vie économique
- ❖ ou la vie professionnelle.

Choix de l'idée de projet

La vie quotidienne : en observant son quotidien, on peut facilement trouver l'idée du projet qu'on veut mettre en place. Ainsi, on peut identifier certains besoins pouvant être satisfaits par la mise en place de produits ou services non commercialisés, ou copier une idée réussie et qui a été réalisée par un ami, un voisin ou un parent.

La vie économique : la consultation des revues et magazines nationales et internationales peut constituer une source d'idées pour des opportunités nouvelles. Ainsi des idées pouvant être transposées d'un pays à un autre, en l'état ou adaptées, en fonction du contexte de ce pays.

La vie professionnelle : présente la troisième source possible d'identification des idées entrepreneuriales puisque l'observation de son milieu professionnel peut permettre de découvrir des produits ou services complémentaires à ceux commercialisés par son patron.

Choix de l'idée de projet

De même, on peut trouver une idée d'un projet entrepreneurial en empruntant les quatre voies suivantes :

1. La commercialisation d'un produit ou service existant déjà sur le marché.
2. La mise en place d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.
3. L'acquisition d'une franchise.
4. La reprise d'une entreprise.

Choix de l'idée de projet

Option	Avantages	Inconvénients
Commercialisation d'un produit ou service existant déjà sur le marché	<ul style="list-style-type: none">- Disponibilité des statistiques sur le produit ou le service.- Possibilité d'amélioration de l'existant.	<ul style="list-style-type: none">- Risque d'être copié.- Risque de saturation du marché.
Mise au point d'un nouveau produit ou service	<ul style="list-style-type: none">- Bénéfice de la nouveauté.- Coût peu élevé.	<ul style="list-style-type: none">- Possibilité d'une mauvaise réaction du marché.- Absence de données chiffrées sur le produit ou le service.
Acquisition d'une franchise	<ul style="list-style-type: none">- Avantage de l'expérience et de la notoriété du franchiseur.- Gain du temps.- Mise en place rapide.	<ul style="list-style-type: none">- Dépendance vis-à-vis du franchiseur (prix, approvisionnements,...)- Possibilité du rejet de la franchise par le marché.- Coûts élevés (droits d'entrée, royalties,...)
Reprise d'une entreprise	<ul style="list-style-type: none">- Gain du temps.- Activité déjà opérationnelle.	<ul style="list-style-type: none">- Risque de changement des attitudes des partenaires (banquiers, fournisseurs, clients,...).- Possibilité d'héritage d'une mauvaise marque.



Méthodologie de recherche et de validation d'idée de création d'entreprises

Le processus de recherche d'idée comporte 4 étapes:

- 1. Sélection d'un axe de recherche**
- 2. La recherche des idées**
- 3. Sélection de certaines idées**
- 4. Conclusion finale sur la validation de chaque idée retenue**



1.Sélection d'un axe de recherche

On peut s'inspirer :

- **de son savoir-faire professionnel**
- **de sa personnalité**
- **des opportunités**
- **des problèmes rencontrés**

2. La recherche des idées

On applique les techniques de créativité à l'axe de recherche retenu:

a- Le brainstorming :

Cette technique consiste à produire en groupe et spontanément le plus grand nombre possible d'idées sur un sujet donné (5 participants au minimum et idéalement 8-12) :

- sans retenue
- sans se soucier du réalisme des idées dans un premier temps ;
- en s'interdisant toute critique, toute justification.

2. La recherche des idées

b- La défectuologie:

Cette technique consiste à :

- recenser tous les défauts, inconvénients ou faiblesses d'un produit du service ;
- les classer en fonction de critères choisis ;
- rechercher des solutions d'amélioration ou de suppression de ces éléments insatisfaisants.

2. La recherche des idées

c- L'espace de consommation :

Pour trouver de nouvelles idées de produits ou de services, on peut également utiliser un tableau intitulé "Espace de consommation".

Cet outil permet de définir un produit ou un service existant et vendable selon tous ses critères commerciaux.

La modification d'un des paramètres peut alors donner naissance à :

- un produit nouveau ou à une activité nouvelle ;
- un produit ou un service modifié pour l'adapter à un autre Marché.

Cette technique ne peut s'utiliser qu'à partir d'une activité ou d'un produit existant.

2. La recherche des idées

d- La différenciation:

La différenciation apporte à un produit / service ou à une offre commerciale un caractère apte à se distinguer nettement des offres concurrentes.



3- Sélection de certaines idées

La sélection de certaines idées se fait à travers une analyse objective et subjective du réalisme des idées en tenant compte:

- des compétences indispensables**
- des moyens financiers, humains et techniques**
- du contexte juridique**
- du temps disponible**

4-Conclusion finale sur la validation de chaque idée retenue

