

## 1. INTRODUCTION ET DEFINITION DE L'ENTREPRENARIAT :

L'enseignement de l'entreprenariat aux étudiants universitaires a pour objectif de les inciter à ce qu'ils prennent eux-mêmes leur décision de carrière pour devenir des employeurs indépendants. L'entreprenariat sert de catalyseur au développement des économies des pays, car sans la participation des preneurs de risques, la croissance économique peut être limitée.

Depuis le début des années 1980, l'esprit d'entreprise est devenu un objectif important pour les praticiens et les universités du monde entier. Grâce à l'éducation à l'entreprise, les jeunes acquièrent des compétences organisationnelles, notamment : la gestion du temps, le développement du leadership et l'acquisition de compétences interpersonnelles.

L'éducation et la formation à l'entreprenariat sont des catalyseurs susceptibles de stimuler l'innovation et de créer des emplois parmi les diplômés universitaires, particulièrement dans les pays du tiers monde, où le taux de chômage des diplômés est élevé. Selon un rapport de la Banque mondiale, près de 50% des diplômés qui quittent les universités et les écoles polytechniques africaines ne parviennent pas à trouver un emploi pendant deux ans après le service national, et 20% ne trouvent pas d'emploi avant 3 ans. La majorité des diplômés universitaires travaillent dans le secteur informel, ce qui est considéré comme un emploi vulnérable.

En Algérie, le soutien à l'entreprenariat dans le milieu universitaire est devenu une priorité. Face au défi du chômage des jeunes et la conjoncture actuelle de crise économique que traverse l'Algérie, l'entreprenariat peut leur offrir des opportunités pour créer des emplois, pour eux-mêmes et pour d'autres. Les compétences entrepreneuriales sont de plus en plus importantes pour aider les jeunes, que ce soit des étudiants à l'université ou des apprentis dans les centres de formation professionnelle, à s'adapter à l'évolution des besoins de l'économie. Consacrer des institutions qui assurent cette formation et ce type d'apprentissage est devenu indispensable aux jeunes qui veulent se lancer à l'entreprenariat et à acquérir les compétences nécessaires à la réussite de leur propre entreprise.

## 2. DEFINITIONS

### 2.1. ENTREPRENARIAT

Plusieurs Des définitions multiples de l'entreprenariat ont en choisi les suivantes :

« Le terme **entreprenariat** désigne l'action et l'effet d'entreprendre, un verbe qui fait référence au fait de mener à bonne fin une **œuvre**, un **projet** ou une **affaire**. L'objet de l'entreprenariat est normalement un projet qui est développé avec effort et qui fait face à plusieurs difficultés et/ou contraintes, dans le but de le mener à bout (à un point établi). Parfois, certains projets n'aboutissent pas, hélas ».

« Entreprenariat : Initiative portée par un individu (ou plusieurs individus s'associant pour l'occasion) construisant ou saisissant une occasion d'affaires (du moins ce qui est apprécié ou évalué comme tel), dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, par l'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou plusieurs entités, et créant de la valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour des parties prenantes auxquelles le projet s'adresse. »

Une autre définition syncrétique de l'entreprenariat :

« Celui-ci « est, à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation impulsée, créée de toutes pièces ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe qui subit un changement important dans sa vie, selon un processus qui aboutit à la création d'une valeur nouvelle ou à l'économie de gaspillage de valeur existante ».

## **2.2. ENTREPRISE**

L'entreprise est une unité économique et juridique qui a pour principale fonction la production de biens et services destinés à être vendus sur un marché.

L'activité d'une entreprise peut être décomposée en deux phases distinctes :

- l'activité productive, c'est à dire la création de biens ou services.
- l'activité de répartition des richesses en contrepartie des biens ou services.

Une entreprise est une structure économique et sociale qui regroupe des moyens humains, matériels, immatériels (service) et financiers, qui sont combinés de manière organisée pour fournir des biens ou des services à des clients dans un environnement concurrentiel (le marché) ou non concurrentiel (le monopole) avec un objectif de rentabilité.

La réussite de la création d'une entreprise exige une démarche rigoureuse et consciente, elle suppose de la part du futur entrepreneur des qualités et des capacités entrepreneuriales pour conduire de manière progressive et efficiente les différentes étapes du processus de création.

- ✓ Chercher une bonne idée de création d'entreprise,
- ✓ vérifier si cette idée constitue réellement une opportunité exploitable,
- ✓ transformer cette opportunité en une entreprise viable qui, dès son démarrage maximise son potentiel de rentabilité et de croissance,

Tel est le but de tout créateur d'entreprise. Le parcours du créateur d'entreprise suit une progression en étapes présentées dans la figure n°1.

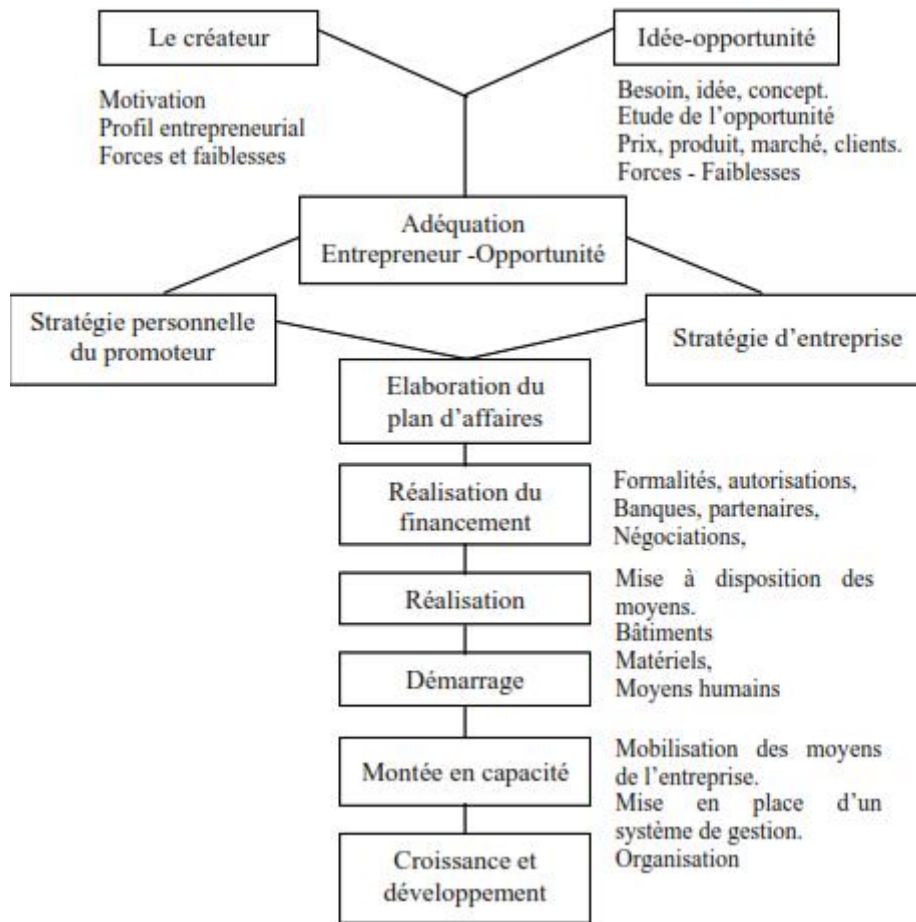


Fig 1 Etapes de création d'une entreprise

### 3. INITIATEUR DU PROJET – OPPORTUNITE COMMERCIALE –PLAN D’AFFAIRES

#### 3.1. INITIATEUR DU PROJET OU PROMOTEUR

Le succès dans la création d'entreprise, repose sur la motivation et les qualités du promoteur, mais aussi sur l'intérêt de l'idée ou opportunité qu'il compte exploiter.

Tout promoteur doit s'assurer qu'il veut réellement créer une entreprise et commencer par réfléchir sur lui-même ; connaître et expliciter ses motivations, identifier ses atouts, détecter ses points faibles et défaillances pour la création d'entreprise.

Il s'agit, pour le porteur de projet d'entreprise :

- d'explicitier ses motivations, ses objectifs,...
- d'identifier ses atouts, forces,...

– de détecter ses points faibles, faiblesses,...

– de chercher à évaluer son profil entrepreneurial (innovateur, preneur de risque et proactif).

Par ailleurs, le promoteur doit posséder les caractéristiques entrepreneuriales suivantes

- ✓ **Confiance en soi**  
Se sentir capable d'entreprendre et de mener à terme un projet, grâce à ses connaissances et à ses compétences.
- ✓ **Effort**  
Avoir la volonté de travailler fort tout en gardant une attitude positive.
- ✓ **Initiative**  
Faire des choix, devenir autonome et prendre des décisions sans avoir besoin de supervision.
- ✓ **Esprit d'équipe**  
Travailler et coopérer avec les autres tout en étant respectueux.
- ✓ **Sens de l'organisation**  
Choisir de bonnes méthodes pour être efficace dans la réalisation du travail.
- ✓ **Leadership**  
Proposer des actions, des idées. Influencer « positivement » les autres dans la réalisation de la tâche. Prendre les décisions nécessaires et passer à l'action.
- ✓ **Créativité**  
Exprimer des idées, proposer des solutions novatrices, des pistes de recherche, etc.
- ✓ **Motivation**  
Avoir des raisons d'apprendre et de relever un défi.
- ✓ **Détermination**  
Se concentrer sur ce qu'il y a à faire, sur l'atteinte d'un objectif.
- ✓ **Sens des responsabilités**  
Respecter ses engagements en faisant ce qui doit être fait et ce qui a été convenu par le groupe.
- ✓ **Solidarité**  
Se sentir responsable des choix et des décisions du groupe dans l'atteinte d'un but commun.
- ✓ **Persévérance**  
Continuer ce qui a été commencé jusqu'à l'obtention d'un résultat satisfaisant. Faire preuve de constance et de ténacité afin de mener à terme un projet et d'atteindre l'objectif fixé.
- ✓ **Débrouillardise**  
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.

### 3.2. L'IDEE OU OPPORTUNITE COMMERCIALE

La clé de réussite dans l'entrepreneuriat repose non seulement sur la créativité et l'innovation, mais également sur les considérations commerciales et de marketing. Une bonne idée ne représente pas toujours une opportunité pour la création d'entreprise, car une idée sans marché ou ne répondant pas à un besoin, n'a aucun intérêt. Une idée se présente comme une opportunité si elle répond à un besoin insatisfait ou mal satisfait.

Une idée susceptible de trouver un marché n'est probablement pas une bonne idée, si le promoteur n'a pas pris la peine d'analyser les facteurs-clés de réussite de son futur domaine d'activité.

Pour minimiser les risques, le futur créateur doit analyser soigneusement le secteur d'activité dans lequel il veut s'engager et évaluer sérieusement l'opportunité, en se posant les questions suivantes :

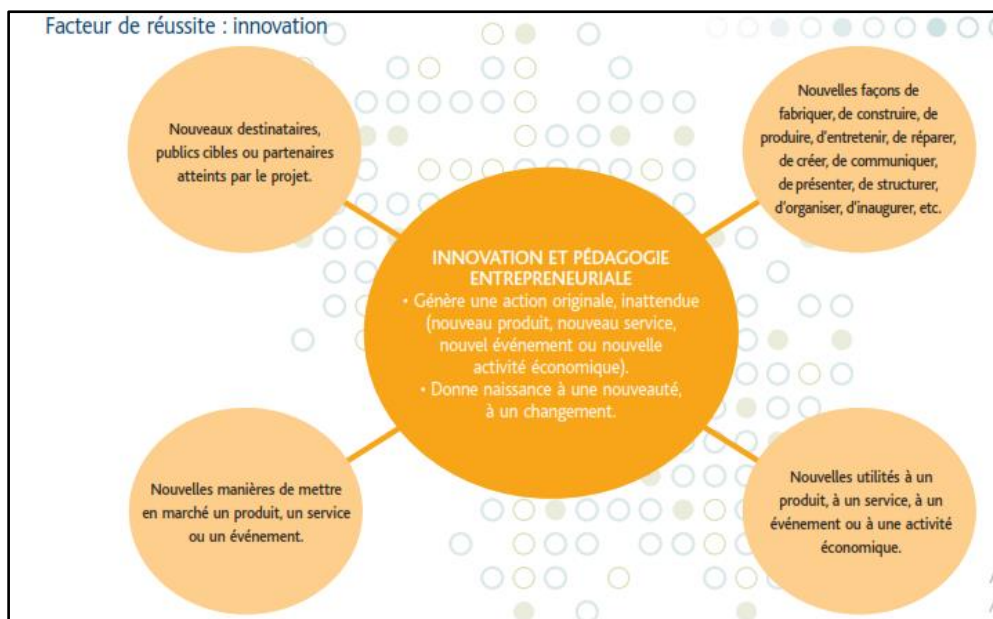
- ✓ l'idée est-elle une opportunité ?
- ✓ Existe-t-il un marché solvable pour cette idée ?
- ✓ Quels sont les facteurs clés de réussite sur ce marché ?
- ✓ Quels sont vos atouts et vos faiblesses sur ces facteurs ?
- ✓ Pouvez-vous réduire les faiblesses et profiter au maximum de ces atouts ? Comment ?

Si la réponse à ces questions est positive, alors le futur créateur doit avancer dans l'étude des différentes composantes du projet et élaborer un plan d'affaires.

Pour qu'un projet entrepreneurial soit réussi, il doit apporter une solution originale à un problème. L'innovation ne doit pas se comprendre comme une simple originalité, mais bien comme une action originale qui souhaite répondre à un réel besoin.

L'innovation peut se traduire dans la manière de fabriquer, de concevoir ou de présenter la production.

Le tableau 9 présente les formes que peut prendre l'innovation à l'intérieur des projets vécus dans la classe.



### 3.3. PLAN D'AFFAIRES

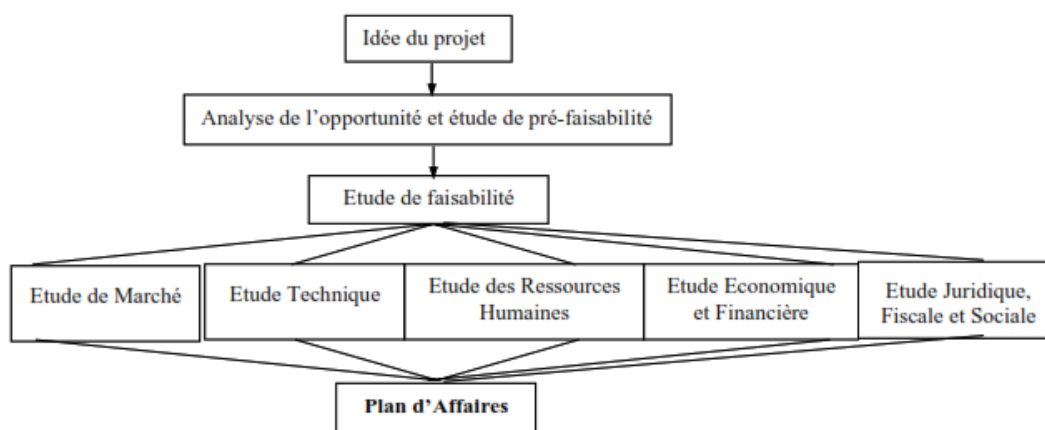
L'expérience montre, qu'un projet mal ou insuffisamment étudié, est une raison fréquente de difficulté de démarrage de la future entreprise et souvent, d'échec. Il faut prendre son temps, pour réfléchir et bien étudier les questions suivantes notamment :

- ✓ Comment étudier un projet d'une manière détaillée ?
- ✓ Comment déterminer les moyens nécessaires à son lancement ?
- ✓ Quelles sommes faut-il apporter soi-même, si l'on veut présenter au banquier un dossier de financement acceptable ou à un investisseur potentiel ?
- ✓ Que peut-on demander au banquier et comment l'aborder pour maximiser les chances d'obtenir les crédits nécessaires à la réalisation de l'affaire ?
- ✓ Que faut-il connaître en gestion avant de créer une affaire ?
- ✓ Quelle structure juridique choisir ?
- ✓ Quelles formalités administratives accomplir avant de se lancer ?

Autant de questions qui se posent en même temps, et auxquelles le promoteur doit donner des réponses précises et cohérentes. Pour cela, il doit bâtir un plan d'affaires montrant l'objectif à atteindre et la manière de le faire.

Un plan d'affaires doit couvrir les aspects les plus importants de l'étude du projet ainsi que les différentes phases de la réalisation de l'affaire. Il doit montrer que l'opportunité envisagée est réalisable, rentable et qu'il est en mesure de la saisir. Ce plan doit s'exprimer par des plans, programmes et des budgets. L'objectif étant donc la réduction des délais de réalisation et l'optimisation de l'utilisation des ressources, et la prévision. C'est un moyen de pilotage, de suivi et de contrôle de la réalisation du projet.

L'étape d'élaboration du plan d'affaires vient après avoir étudié la faisabilité du projet tel que présenté dans la figure n°2.



Ensuite, le promoteur devra boucler le schéma de financement, réunir et préparer la mobilisation des ressources financières et accomplir les différentes formalités administratives, les autorisations, constituer des garanties... C'est alors qu'il peut commencer la réalisation effective du projet : acquérir et mettre à la disposition de l'entreprise les moyens matériels et les ressources humaines pour le démarrage des activités.

Une création d'entreprise doit se réaliser sur des bases saines, il faut insister sur le point primordial de la création : celui des interrogations avant le démarrage.

Le projet de création est fondé sur deux aspects (pôles inséparables du moins durant le processus de création) :

- la compétence de l'individu : créateur (personnalité, motivations, profil entrepreneurial),
- la validité du projet : analyse de facteurs clés de succès à maîtriser...