



REPUBLIQUE DU BENIN  
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITÉ D'ABOMEY-CALAVI  
CENTRE D'EXCELLENCE D'AFRIQUE EN SCIENCES MATHÉMATIQUES, INFORMATIQUE ET APPLICATIONS



## Module de Formation sur le thème

# INNOVER ET ENTREPRENDRE DANS LES SCIENCES MATHÉMATIQUES, INFORMATIQUE ET APPLICATION : TECHNIQUES ET OUTILS

## MANUEL DU PARTICIPANT

Jun 2023



MINISTÈRE  
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
RÉPUBLIQUE DU BÉNIN



LA BANQUE MONDIALE  
IBRD • IDA | GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

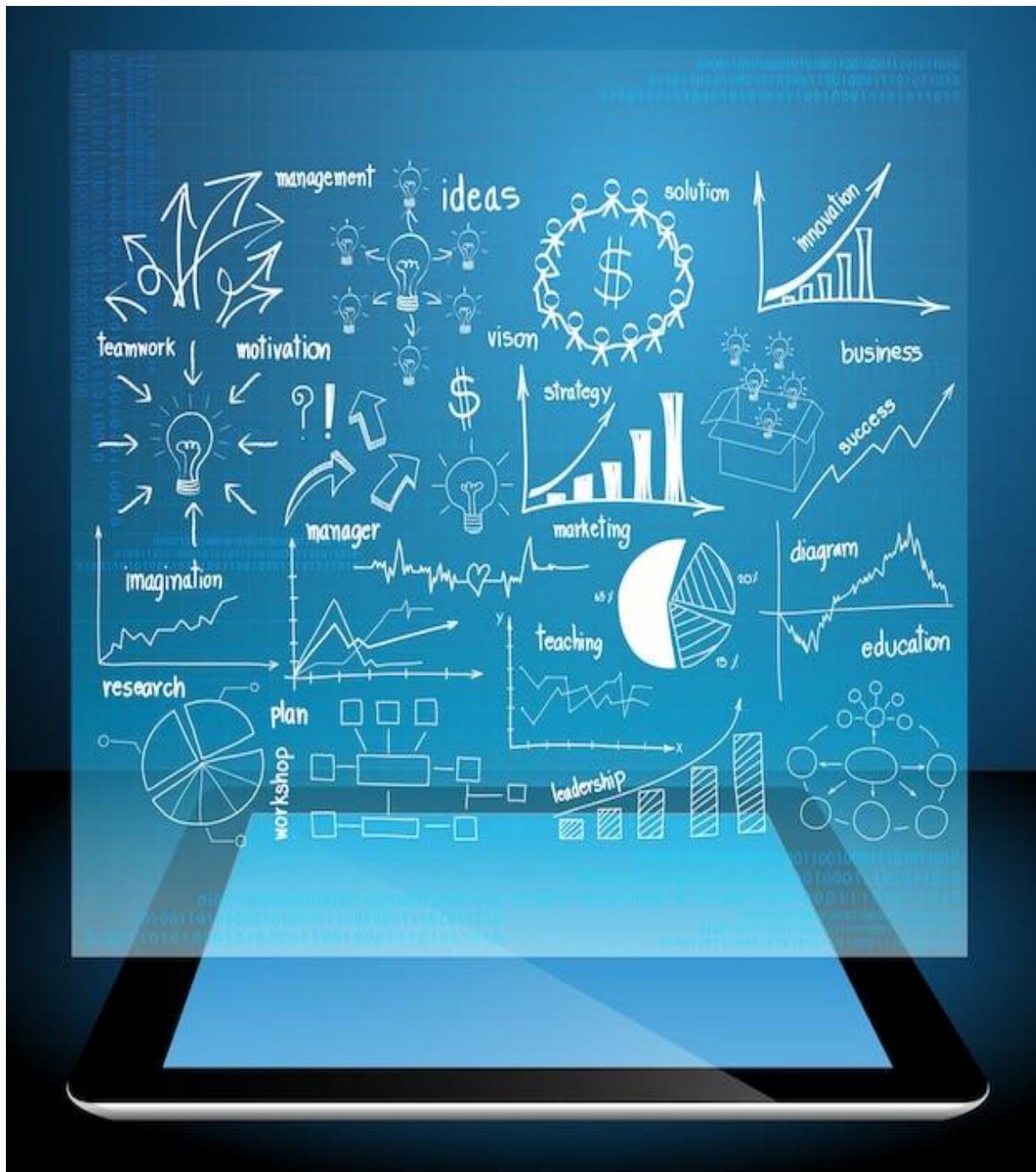
Manuel pédagogique du module : Culture entrepreneuriale et Innovation en Sciences Mathématiques,

# **SOMMAIRE**

---

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>5</b>
<b>SYLLABUS .....</b>	<b>10</b>
<b>SESSION 1 : LE MARCHE AFRICAIN DE L'EMPLOI : CHIFFRES ET REALITES.....</b>	<b>17</b>
1.1. Définition conceptuelle.....	17
1.2. Les chiffres et réalités sur le marché africain de l'emploi .....	17
<b>SESSION 2 : ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE : BASES DE L'ENTREPRENEURIAT, PRINCIPALES FORMES, AVANTAGES (GAINS), OPPORTUNITES/ SECTEURS PORTEURS, CONTRAINTES (PEINES).....</b>	<b>21</b>
2.1. Clarification conceptuelle .....	21
2.2. Les formes d'entrepreneuriat.....	23
2.3. Les secteurs d'activités porteurs en Afrique.....	17
2.4. Les avantages et les obstacles liées à l'entrepreneuriat en Afrique .....	29
<b>SESSION 3 : CHECK-UP DE VOTRE POTENTIEL ENTREPRENEURIAL.....</b>	<b>33</b>
3.1. L'élaboration de son profil entrepreneurial .....	33
3.2. Test d'auto-évaluation.....	33
3.3. Interprétation des résultats .....	41
<b>SESSION 4 : LES PRINCIPES DE DEVELOPPEMENT PERSONNEL AU SERVICE DE L'AMBITION ENTREPRENEURIALE.....</b>	<b>46</b>
4.1. Comment libérer votre puissance intérieure ? (Principes de développement personnel)..	47
4.2. Comment se reprogrammer vers le gyrocompas du succès ?.....	48
4.3. Comment se libérer de nos croyances négatives ?.....	51
<b>SESSION 5 : LES CLES DU LEADERSHIP ENTREPRENEURIAL.....</b>	<b>54</b>
<b>SESSION 6 : IMMERSION DANS L'UNIVERS ENTREPRENEURIAL (VISITES D'ENTREPRISES, SUCCES STORIES ET GUEST SPEAKERS).....</b>	<b>60</b>
6.1. Modèle de grille d'observation à utiliser pendant les visites d'entreprises et les échanges avec les entrepreneurs (Guest speakers) .....	60
6.2. Succes Story : L'empire Samsun (Film documentaire) .....	60
<b>SESSION 7 : CREATIVITE, INNOVATION, RECHERCHE-ACTION ET VALORISATION DE RECHERCHE : DE QUOI PARLONS-NOUS ? .....</b>	<b>62</b>
7.1. Créativité : qu'est-ce que la créativité ? .....	62
7.2. L'innovation.....	64
7.3. Recherche-action : comment l'utiliser pour innover ?.....	66
7.4. Valorisation des résultats de recherche.....	68
<b>SESSION 8 : LA METHODE D'ANALYSE ET DE RESOLUTION DE PROBLEME.....</b>	<b>71</b>
<b>SESSION 9 : MODELE ECONOMIQUE .....</b>	<b>75</b>

9.1.	Qu'est-ce qu'un modèle économique ? .....	75
9.2.	Exemple : BMC Projet « L'optimisation des itinéraires de livraison pour une entreprise de logistique. » .....	76
9.3.	Comment structurer un plan d'affaires convaincant ? .....	86
<b>SESSION 10 : COMMENT FAIRE SON ETUDE COMMERCIALE ? .....</b>		<b>89</b>
10.1.	Introduction à l'étude commerciale .....	89
10.2.	Démarche de réalisation d'une étude commerciale .....	89
<b>SESSION 11 : ETUDE TECHNIQUE .....</b>		<b>91</b>
11.1.	Introduction à l'étude technique .....	91
11.2.	Démarche de réalisation d'une étude technique .....	92
<b>SESSION 12 : ETUDE RESSOURCE HUMAINE .....</b>		<b>93</b>
12.1.	Pourquoi une étude des ressources humaines ? .....	93
12.2.	Comment réaliser une étude des ressources humaines .....	93
<b>SESSION 13 : ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE .....</b>		<b>94</b>
13.1.	Introduction à l'étude économique et financière .....	94
13.2.	Démarche de réalisation d'une étude économique et financière .....	94
<b>SESSION 14 : ETUDE JURIDIQUE, FISCALE ET SOCIALE .....</b>		<b>95</b>
14.1.	Introduction à l'étude juridique, fiscale et sociale .....	95
14.2.	Démarche de réalisation d'une étude juridique, fiscale et sociale .....	95
<b>SESSION 15 : TECHNIQUES MODERNES DE LEVEE DE FONDS .....</b>		<b>98</b>
<b>SESSION 16 : LA BOITE A OUTILS DU MANAGER D'ENTREPRISE .....</b>		<b>102</b>
16.1.	Notion de management .....	102
16.2.	Exercice R.A.S.A. ....	102
16.3.	Les outils d'organisation et de gestion du temps .....	102
<b>SESSION 17 : EDUCATION FINANCIERE ET GESTION COMPTABLE .....</b>		<b>105</b>
17.1.	Education financière .....	105
17.2.	Gestion comptable .....	107
<b>ANNEXES : .....</b>		<b>III</b>



## INTRODUCTION

Chers innovateurs, nous vous félicitons pour l'opportunité qui vous est donnée de suivre ce module de formation à l'innovation et à l'entrepreneuriat. Ce module vous prépare tout en étant étudiants en Master et en Doctorat de l'IMSP à contribuer à l'activité économique avec confiance et compétences par la création d'entreprises ou le développement de compétences entrepreneuriales en entreprise.

Cela contribue à réaliser votre rêve de réussir votre insertion professionnelle. Ce qui signifie : trouver un emploi, s'adapter au milieu du travail, évoluer professionnellement et vous épanouir. Cela suppose que vous vous connaissez, reconnaissez vos responsabilités et agissez. C'est-à-dire que vous entrez sur le marché de l'emploi et prenez ce qui est nécessaire pour offrir votre service à tous à partir de vos compétences, expériences et intérêts.

En résumé, cette formation vous aide à vous insérer, ce qui revient à entreprendre.

Mais par où allez-vous commencer ? Tout démarre par la prise de conscience de la nécessité d'innover dans tout ce que vous faites. Ensuite vous décidez d'agir en rédigeant votre projet entrepreneurial et le réaliser sur la base de trois piliers : l'innovation, la mobilisation et la portée (son envergure).

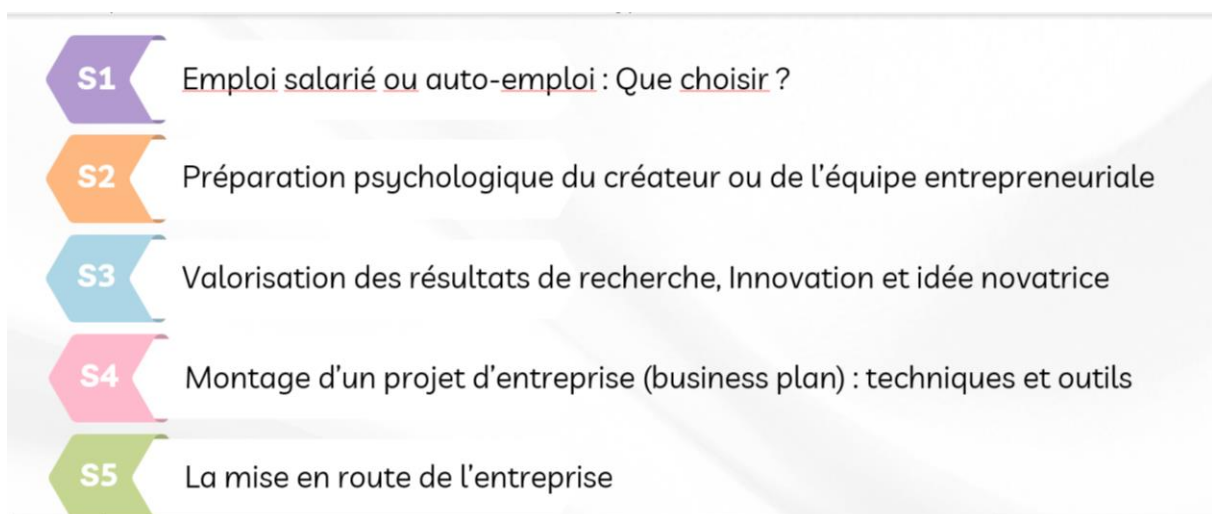
Par innovation, on se réfère au processus visant à améliorer l'existant. Ceci nécessite que vous décidiez de rompre avec vos habitudes, vous agissez de façon créative en mobilisant diverses ressources.

La mobilisation est l'action de rassembler les ressources, de motiver des personnes et de dynamiser des énergies afin qu'elles réalisent un objectif ou un projet commun, suffisamment intéressant pour passer à l'acte. La portée du projet mesure l'importance de son effet, de sa répercussion et de son envergure sur la communauté.

De ce fait, ce module vous emmène à travailler sur un projet innovant, à mobiliser diverses ressources, à vous motiver à avoir un intérêt (portée) pour les parties prenantes.



La formation se fait en 7 ateliers de 5 heures. Les cinq séquences suivantes seront abordées :



Pour la réussir vous aurez au moins 15 heures de travaux à réaliser en groupe multidisciplinaire de trois membres (mathématiques, statistiques, informatiques). Cela vous permet de réaliser les activités proposées dans ce manuel avant de venir les présenter lors des ateliers prévus comme suit :

Ateliers (5h)	Séquences	Sessions	Observations
Atelier 1	Séquence 1	Session introductive Session 1 Session 2 Session 3	
Atelier 2	Séquence 2	Session 4 Session 5 Session 6	TPE (2h)
Atelier 3	Séquence 3	Session 7	

		Session 8 (début)	TPE Activité 8 (3h)
Atelier 4	Séquence 3	Session 8 (Fin) Session 9 (début)	TPE (3h)
Atelier 5	Séquence 3 Séquence 4	Session 9 (fin) Session introductive Session 10 (début)	TPE (3H)
Atelier 6	Séquence 4	Session 10 (fin) Session 11 Session 12 Session 13 Session 14	TPE (4h)
Atelier 7	Séquence 5	Session 15 Session 16 Session 17 Session de clôture	


Pour développer votre esprit d'équipe, une communication efficace et une bonne ambiance tout au long de la formation, il vous sera demandé d'être au moins une fois de proposer un brise-glace et d'être rapporteur pour un atelier au choix.

Comme vous l'aviez souhaité, la méthodologie en trois phases (avant, pendant et après) est adoptée :




La méthodologie Design Thinking est utilisée durant la phase de recherche d'idée à partir du besoin des utilisateurs. Elle est complétée au besoin par la méthode Lean start Up pour retenir l'idée la plus efficiente. Ces deux méthodes exigent de partir d'un problème/ de besoin des utilisateurs pour construire son offre, son modèle économique à tester à plusieurs reprises avant de rédiger un plan d'affaires. Les deux schémas c-dessous expliquent davantage les deux méthodes :


## Design Thinking



## VS




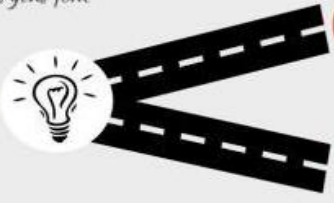
## Lean Startup



**Plus que des méthodes il s'agit avant tout d'un état d'esprit consistant à se tromper rapidement sur un terrain incertain pour mieux capter les 'vrais' besoins**

*Ce que la plupart des gens font*

**Superbe idée**


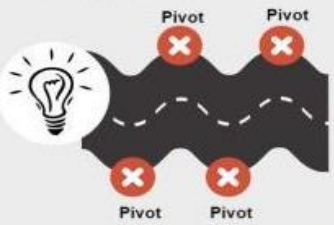



**Gros échec de l'idée de départ** **90% des cas**

**Belle réussite de l'idée de départ** **10% des cas**

*Ce que les entrepreneurs qui réussissent font*

**La même Superbe idée**





**Belle réussite d'une idée probablement différente de l'idée de départ**

### Le principe est de fournir le bon effort en fonction du niveau d'incertitude


- # 1

**Se décomplexer par rapport à l'échec**




*Se tromper ? c'est pas grave puisque tu l'en rends compte au bout d'1 mois ... l'important est de pivoter quand il est encore temps*
- # 2

**Mettre les "irritants" clients au cœur des réflexions**



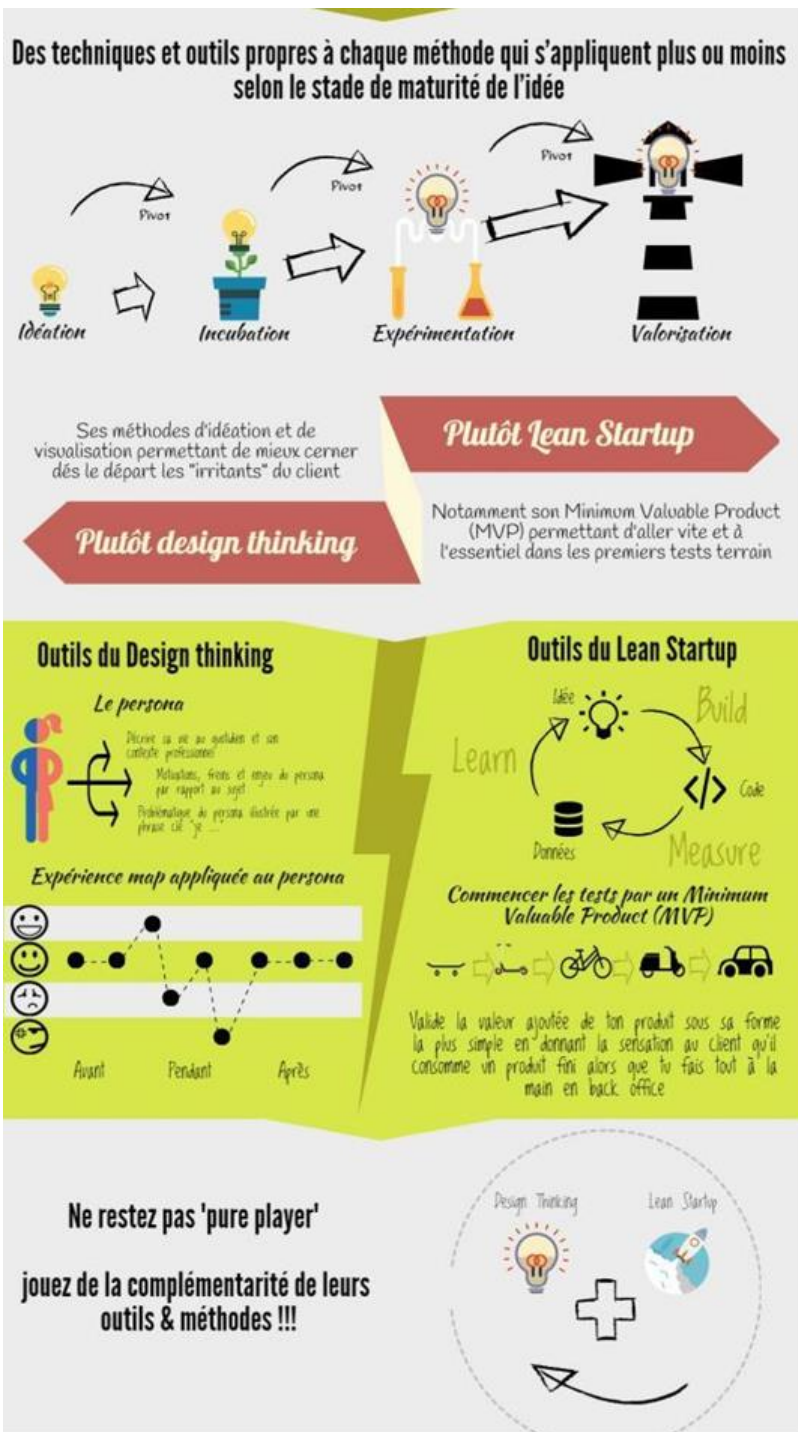
*Ne reste pas au bureau à imaginer le produit parfait, va voir tes futurs clients !*
- # 3

**Tester et valider rapidement le besoin client**



*Challenge tes Iers croquis et teste tes Iers prototypes avec des métriques précises : on cherche à valider / invalider des hypothèses par des faits*

<sup>1</sup> Source de l'image : <https://exeisconseil.com/article/lean-startup-et-design-thinking#:~:text=Qu'est%20ce%20qui%20les%20diff%C3%A9rencie%20%3F,%C3%A0%20trouver%20la%20plus%20efficace.>



D'avance, nous vous remercions pour votre collaboration. L'efficacité de la formation dépend à 80% au moins de votre implication. Nous vous assurons les 20% grâce aux outils, techniques et autres ressources mis à votre disposition durant les différents ateliers.

**Prêts pour le décollage ? Partons !**

Pour en savoir plus, consultez le syllabus ci-dessous.

## SYLLABUS

Le syllabus présenté ci-dessous a été élaboré pour cadrer le développement du contenu pédagogique et les supports associés. Il décrit les objectifs, le contenu, les méthodes pédagogiques, les évaluations et les ressources du module d'entrepreneuriat et d'innovation. Il vous fournit une vision d'ensemble, les compétences que vous allez acquérir et les critères d'évaluation de la formation.

<b>Thème de la formation</b>	<b>INNOVER ET ENTREPRENDRE DANS LES SMIA : TECHNIQUES ET METHODES</b>
<b>Public concerné par la formation</b>	Etudiants en master et Doctorat à l'Institut de Mathématiques et de Sciences Physiques
<b>Objectif de la formation</b>	La formation vise à développer chez les apprenants en master et doctorat leur potentiel entrepreneurial. Il s'agit de développer des compétences entrepreneuriales relatives à l'acculturation entrepreneuriale et à la création d'entreprise.
<b>Objectifs d'apprentissage</b>	<p>A l'issue de la formation, les participants seront capables de :</p> <p><u>(Savoir):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les qualités et aptitudes pour réussir leur insertion professionnelle (emplois salariés et auto-emplois).</li> <li>• Identifier les secteurs porteurs créateurs de richesses en Afrique.</li> <li>• Identifier les enjeux de l'entrepreneuriat dans le contexte africain.</li> <li>• Connaître les fondamentaux de l'entrepreneuriat.</li> <li>• Connaître les composantes d'un modèle économique et d'un plan d'affaires.</li> </ul> <p><u>Savoir-faire :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autoévaluer leurs potentiels et profils entrepreneuriaux.</li> <li>• Utiliser des méthodes innovantes de formulation de sujets de recherche convertibles en produits utiles à la communauté.</li> <li>• Transformer une idée en opportunités d'affaires.</li> <li>• Elaborer un modèle économique.</li> <li>• Elaborer un projet d'entreprise structuré en mobilisant les techniques et outils de montage d'un plan d'affaires.</li> <li>• Planifier le lancement d'une entreprise.</li> <li>• Réaliser les procédures administratives de création et de formalisation d'une entreprise.</li> <li>• Appliquer les techniques modernes de mobilisation de financement.</li> <li>• Utiliser les outils simples de gestion d'entreprise.</li> </ul> <p><u>Savoir-être :</u></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travailler en équipe pluridisciplinaire.</li> <li>• Communiquer efficacement.</li> <li>• Être proactif , créatif et innovant.</li> </ul>
<p><b>Programme de formation</b></p>	<p><u>Session introductive</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentations</li> <li>• Elaboration du contrat d'apprentissage (code de conduite)</li> <li>• Recueil et analyse des attentes des participants</li> <li>• Présentation du programme de la formation</li> <li>• Administration du pré-test</li> </ul> <p><b><u>Séquence 1 : Emploi salarié ou auto-emploi : Que choisir ?</u></b></p> <p>Session 1 : Le marché africain de l'emploi : chiffres et réalités</p> <p>Session 2 : Entrepreneuriat en Afrique : fondamentaux de l'entrepreneuriat, principales formes, avantages (gains), opportunités/secteurs porteurs, contraintes (peines).</p> <p>Session 3 : Check-up de votre potentiel entrepreneurial</p> <p><b><u>Séquence 2 : Préparation psychologique du créateur d'entreprise</u></b></p> <p>Session 4 : Les principes de développement personnel au service de l'ambition entrepreneuriale (qualités distinctives d'un entrepreneur, déprogrammation, reprogrammation, libération des obstacles...)</p> <p>Session 5 : Les clés du leadership entrepreneurial</p> <p>Session 6 : Immersion dans l'univers entrepreneurial (visites d'entreprises, Success stories et guest speakers)</p> <p><b><u>Séquence 3 : Créativité, innovation, recherche-action et valorisation de recherche : de quoi parlons-nous ?</u></b></p> <p>Session 7 : Valorisation des résultats de recherche, innovation et idée d'entreprise (en équipe)</p> <p>Session 8 : La Méthode d'Analyse et de Résolution de Problème</p> <p>Session 9 : Le modèle économique (business model)</p> <p><b><u>Séquence 4 : Montage d'un projet d'entreprise (business plan) : techniques et outils</u></b></p> <p>Session 10 : Etude commerciale</p> <p>Session 11 : Etude technique</p> <p>Session 12 : Etude ressource humaine</p> <p>Session 13 : Etude économique et financière</p> <p>Session 14 : Etude juridique, fiscale et sociale</p>

	<p><b>Séquence 5 : La mise en route de l'entreprise</b>  Session 15 : Techniques modernes de levée de fonds  Session 16 : La boîte à outils du manager d'entreprise  Session 17 : Education financière et gestion comptable  Session de clôture</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Plan d'action post formation</li> <li>- Administration du post-test</li> <li>- Evaluation de la formation</li> </ul>
<b>Méthodologie</b>	<p>Pour conduire cette formation et obtenir des résultats probants, trois phases sont nécessaires à savoir :</p> <p>↗ <b>L'Avant-Formation :</b>  Il s'agit ici des dispositions à prendre pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'analyse des attentes de la cible</li> <li>- La préparation du ou des intervenants</li> <li>- La préparation de la logistique nécessaire notamment pour le design thinking</li> </ul> <p>↗ <b>Le Pendant-Formation :</b>  La méthode la plus adaptée est participative impliquant le plus possible les apprenants dans le processus d'apprentissage. A cet effet, les méthodes axées sur le design thinking (processus d'innovation axée sur l'utilisateur), la « découverte », « l'approche par problème » et « l'expérience vécue » seront développées à travers des techniques de formations telles que :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pré et post test ;</li> <li>• Brainstorming ;</li> <li>• Présentation suivie de discussions ;</li> <li>• Travaux pratiques en sous ateliers,</li> <li>• Immersion terrain ;</li> <li>• Partage d'expériences inspirationnelles ;</li> <li>• Etude de cas ;</li> <li>• Tests psychotechniques ;</li> <li>• Jeux pédagogiques et jeux de rôle ;</li> <li>• Audition de document audio pertinents ;</li> <li>• Visualisation de films de formation pertinents.</li> </ul> <p>↗ <b>L'Après-Formation :</b>  Etant donné l'importance de la mise en application des acquis de la formation dans le processus, des dispositions pratiques seront prises pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborer un plan d'action post formation,</li> <li>• Organiser un suivi à distance et/ou sur site,</li> <li>• Evaluer les compétences et les performances.</li> </ul>
<b>Durée</b>	<p>50 heures modulables en :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sept (07) ateliers de cinq (05) heures</li> <li>• TPE : 15h.</li> </ul> <p>NB : Participation à une journée de l'entrepreneur organisée par l'IMSP.</p>
<b>Intervenants</b>	<p>Le profil exigé pour l'animation de la présente formation se présente comme suit :</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir un niveau Bac+4/5 en management, marketing, finances, statistiques, informatique ou tout autre diplôme équivalent,</li> <li>• Avoir une expérience d'au moins 5 ans dans le coaching en entrepreneuriat ou</li> <li>• Être chef d'entreprise ou consultant dans les filières de l'IMSP depuis 5 ans,</li> <li>• Être consultant en innovation et design</li> <li>• Disposer d'une bonne maîtrise des techniques d'animation de formation des adultes (andragogie),</li> <li>• Avoir animé 5 sessions de formation en entrepreneuriat.</li> </ul>
<b>Evaluation</b>	<p>Cinq niveaux d'évaluation sont prévus à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation des prérequis (pré test)</li> <li>• Evaluation formative/ réorientatrice (en cours de formation)</li> <li>• Tests des projets entrepreneuriaux présentés lors d'un événement (journée de l'entrepreneur...) aux acteurs internes et externes (évaluation des compétences acquises)</li> <li>• Etude de satisfaction à la fin de la formation</li> <li>• Evaluation de l'impact de la formation (sur le terrain bien après la formation)</li> </ul>

### CONTRAT D'APPRENTISSAGE (CODE DE CONDUITE)

Le présent document dénommé « Manuel du participant » est un complément à votre formation actuelle et non un résumé. Il comporte des ressources informationnelles, des exercices et outils pour le développement de vos compétences entrepreneuriales. Pour tirer pleinement profit de la présente formation, il faudrait que vous fassiez l'effort de :

- vous remettre en cause.
- vider un peu votre verre pour laisser la place aux nouvelles connaissances.
- être présent à toutes les séances et à l'heure (ainsi qu'aux retours des pauses).
- prendre part à toutes les discussions sans complexe et sans parti pris.
- faire les exercices et travaux recommandés par le formateur soit en groupe soit individuellement.
- chercher à être utile.
- accepter de partager votre expérience, vos forces et faiblesses.
- profiter pleinement de la présence du formateur ainsi que des entrepreneurs visités .
- considérer les autres comme des personnes ressources pour votre apprentissage.
- appliquer quotidiennement les outils à votre projet d'entreprise.
- vous assurer de la pertinence entre les techniques et outils d'entrepreneuriat et vos ambitions entrepreneuriales.
- ne pas vous imposer aux autres du fait de votre âge ou de votre position actuelle.

Enfin, pour le bon déroulement de l'atelier de formation, il faut :

- mettre son portable sous silencieux.
- éviter de répondre par le silence.
- participer de façon enthousiaste à la formation.
- éviter les critiques après une réponse donnée par les collègues.

## RECUEIL ET ANALYSE DES ATTENTES DES PARTICIPANTS





## **ATTENTES DES PARTICIPANTS**

**Qu'aimeriez-vous faire avec ce module ?**

**Comment (attitudes ou actions) comptez-vous y arriver ?**

### **ADMINISTRATION DU PRE-TEST**

Après le nivellement des attentes, un pré-test vous est proposé pour mieux vous accompagner.

Ensuite les séquences démarrent en tenant compte de vos tests.

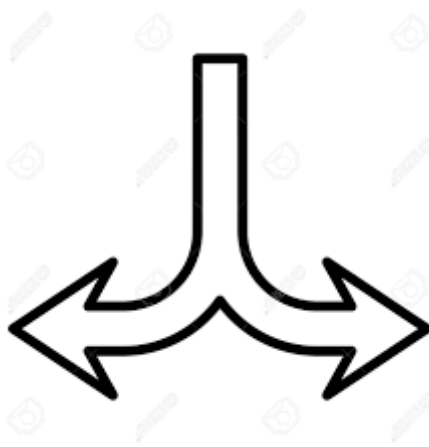
## SEQUENCE 1 : EMPLOI SALARIE OU AUTO-EMPLOI : QUE CHOISIR ?

### OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Bienvenus dans la séquence 1. Elle vise à vous fournir les informations nécessaires sur les possibilités d'insertion professionnelle qui s'offre à vous. Elle vous offre l'opportunité d'autoévaluer vos potentiels afin de vous orienter soit sur la voie de l'auto emploi soit sur l'emploi salarié. Et si le virus de l'entrepreneuriat vous prend, elle vous embarque le l'univers formidable où tout devient possible et où la richesse se créée.

Savoirs	Savoir-faire	Savoir-être
<ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier les réalités du marché africain de l'emploi</li><li>• S'approprier les fondamentaux de l'entrepreneuriat dans le contexte africain</li><li>• Connaitre les principales formes d'entrepreneuriat</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Autoévaluer leurs aptitudes entrepreneuriales</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Développer une attitude proactive face aux différentes situations</li><li>• Développer des qualités d'entrepreneur</li></ul>





## **SESSION 1 : LE MARCHÉ AFRICAIN DE L'EMPLOI : CHIFFRES ET REALITES**

### **1.1. Définition conceptuelle**

- **Notion d'Emploi :**

Une personne en emploi au sens du Bureau International du Travail (BIT) est une personne de 15 ans ou plus ayant effectué au moins une heure de travail rémunéré au cours d'une semaine donnée ou absente de son emploi sous certaines conditions de motif (congs annuels, maladie, maternité, etc.) et de durée. Toutes les formes d'emploi sont couvertes (salariés, à son compte, aide familiale), que l'emploi soit déclaré ou non.

- **Marché de l'emploi :**

Le marché du travail plus communément appelé le marché de l'emploi désigne théoriquement le lieu sur lequel se confrontent les offres de travail (émanant des travailleurs, qui proposent leur force de travail) et les demandes de travail (émanant des employeurs, qui cherchent à embaucher).

- **Insertion professionnelle :**

C'est le processus qui permet à un individu, ou à un groupe d'individus, d'entrer sur le marché du travail dans des conditions favorables à l'obtention d'un emploi. Les postulants doivent réunir les ressources nécessaires à leur insertion professionnelle sous la forme de savoirs, de savoir-faire, voire de capitaux financiers dans le cas d'une création d'entreprise.

### **1.2. Les chiffres et réalités sur le marché africain de l'emploi<sup>2</sup>**

En Afrique, la demande du travail est manifestée par l'Etat (Fonction publique, collectivités locales et entreprises publiques) ou exprimée par les entreprises privées sous les formes (entreprise privée, associative ou individuelle) ou encore spontanée, par la création d'unité de production formelle ou non.

Le continent africain est caractérisé par une très forte croissance démographique. La population active passera de 620 millions à près de deux milliards d'individus d'ici 2063, avec un taux de croissance démographique de 2,2 %. Au cours des prochaines décennies, l'Afrique deviendra le continent le plus jeune et le plus peuplé (OIT 2020c). La population active comprend toutes les personnes en âge de travailler qui fournissent la main d'œuvre nécessaire à la production de biens

---

<sup>2</sup> Sources : Rapport sur l'emploi en Afrique (re-Afrique) – Relever le défi de l'emploi des jeunes – Bureau international du Travail – Genève BIT, 2020

et de services. Cette situation révèle une offre abondante de la main d'œuvre en Afrique caractérisé par la présence d'un très grand nombre de personnes en âge de travailler qui, ne pouvant rester oisives sont obligées de se rabattre dans des emplois non convenables.

Depuis 2000, l'emploi total en Afrique a augmenté de 2,5 à 3 %, chiffre inférieur à la croissance de la production réelle. En 2019, l'emploi et la production réelle ont progressé respectivement de 2,9 et 3,2 %.

En Afrique, le ratio emploi/population (REP) est tendanciellement plus élevé que dans le reste du monde, bien que l'écart se réduise au fil du temps. Cela tient au fait qu'un plus grand nombre d'africains occupent un emploi, quelle qu'en soit la forme.

L'évolution de la population jeune en Afrique interpelle sur la disponibilité des opportunités économiques offertes aux jeunes africains, chaque année de plus en plus nombreux à entrer sur le marché de l'emploi mais ne pouvant pas être absorbé par ce dernier. Le taux de chômage en Afrique est de 6,8% en 2019. Près de 34 millions de personnes étaient au chômage dont 12,2 millions de jeunes âgés de 15 à 24 ans soit 6,4 millions de plus qu'en 2010 et une augmentation de près de 1,5 millions du nombre de jeunes chômeurs. Le taux de chômage en Afrique est supérieur à la moyenne mondiale qui est de 5%. S'agissant du genre, le taux de chômage des femmes est plus élevé que celui des hommes avec respectivement 7,5% contre 6,3%.

Toutefois ces taux ne sont pas révélateurs de la vraie situation sur le marché de l'emploi en Afrique. En effet, une caractéristique du marché africain de l'emploi se traduit par un taux élevé d'informalité.

- **Le sous-emploi :**

Le marché africain de l'emploi est caractérisé par le problème de sous-emploi. Selon l'OIT, le sous-emploi existe lorsque la durée ou la productivité de l'emploi d'une personne sont inadéquates par rapport à un autre emploi possible que cette personne est disposée à occuper et capable de faire. On estime en 2021 ; 99,4 millions de personnes en sous-emploi en Afrique subsaharienne contre 21 millions pour l'Afrique du Nord. Selon les mêmes projections, en 2021, le taux de sous-emploi de la main-d'œuvre devrait se situer à environ 22% pour l'ensemble de l'Afrique, 24,7 % pour l'Afrique du Nord et 21,5 % pour l'Afrique subsaharienne (BIT, 2020).

- **Emploi par grands secteurs d'activité économique :**

Le secteur de l'Agriculture est le plus prolifique en matière d'emploi dans le continent Africain même si la part de l'agriculture dans l'emploi total a reculé de 53,5 à 50,7 % entre 2011 et 2019. Caractérisé par sa proportion élevée de travailleuses, l'agriculture africaine compte 54% de femmes actives dans ce secteur.

Par contre pour le secteur de l'industrie l'apport reste relativement faible. Depuis les années 1990, la part de l'industrie dans le PIB est en baisse à l'exception de quelques pays. Le secteur tertiaire quant à lui est en hausse contrairement aux autres secteurs de l'économie Africaine passant de 34,1 à 36,1 % entre 2011 et 2019 ; En effet le marché de l'emploi s'oriente clairement vers le secteur tertiaire.

- **L'emploi des jeunes en Afrique :**

La population active africaine est jeune et augmente rapidement. En 2020, les jeunes âgés de 15 à 24 ans représentaient moins d'un quart (23,6 %) de la population mondiale en âge de travailler, mais plus d'un tiers (34,2 %) en Afrique, seule région au monde où la population active jeune augmente rapidement. Cette croissance démographique des jeunes ne présente guère une situation reluisante mais plutôt dramatique notamment en matière d'insertion professionnelle.

Une solution sans être à même de régler tous les problèmes des jeunes, mais qui apparaît comme une solution durable à la crise de l'emploi en Afrique est l'entrepreneuriat. (UA, 2020).

## EXERCICE 1 :

### RECAPITULONS

Tâche : Cochez, la ou les bonnes réponses dans les affirmations suivantes

1- Un chômeur <input type="checkbox"/> a) demande un emploi <input type="checkbox"/> b) demande un travail <input type="checkbox"/> c) offre du travail
2- Les personnes suivantes sont actives. • Un enfant de 10 ans scolarisé en collège <input type="checkbox"/> • Une caissière employée chez Erevan <input type="checkbox"/> • Un homme de 30 ans qui ne travaille pas, mais qui est inscrit à l'ANPE et recherche un poste de vendeur. <input type="checkbox"/>
3- En 2019, le taux de chômage en Afrique était de <input type="checkbox"/> 6,8% <input type="checkbox"/> 5,8% <input type="checkbox"/> 7,2%
4- Dans un pays, plus le taux d'informalité est élevé, • Plus le taux de chômage est élevé <input type="checkbox"/> • Moins le taux de chômage est élevé <input type="checkbox"/>
5- La proportion d'emploi informelle est de plus de 90% : • En Afrique du nord <input type="checkbox"/> • En Afrique australe <input type="checkbox"/> • En Afrique de l'ouest <input type="checkbox"/> • En Afrique centrale <input type="checkbox"/> • En Afrique orientale <input type="checkbox"/>
6- Le ratio emploi/population de l'Afrique orientale est de : <input type="checkbox"/> 55 % <input type="checkbox"/> 74,8 % <input type="checkbox"/> 40,1% <input type="checkbox"/> 61,15%
7- D'après les projections la population active de l'Afrique passera en 2063 à : • 620 millions d'individus <input type="checkbox"/> • 2 milliards d'individus <input type="checkbox"/> • 1 milliard d'individus <input type="checkbox"/>

## **SESSION 2 : ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE : FONDAMENTAUX DE L'ENTREPRENEURIAT, PRINCIPALES FORMES, AVANTAGES (GAINS), OPPORTUNITES/ SECTEURS PORTEURS, CONTRAINTES (PEINES)**

Privé d'informations, nul ne peut prendre des décisions judicieuses. Vous avez compris que le marché de l'emploi sera davantage difficile dans les années à venir au regard des réalités liées aux chômage des jeunes, au sous-emploi, etc. Cependant, si une possibilité s'offre aux jeunes africains et leur garantit des lendemains heureux, c'est bien l'entrepreneuriat. Découvrons ensemble cet univers de possibilités inépuisables.

### **2.1. Clarification conceptuelle**

#### **• La notion d'entrepreneuriat**

La notion de l'entrepreneuriat est un concept très vaste et très complexe et il n'existe pas une définition fixe ni exacte. L'entrepreneuriat est la capacité pour un individu (l'entrepreneur) de créer de la richesse en utilisant de la main d'œuvre et du matériel réunis dans une structure d'entreprise commerciale. L'entrepreneuriat désigne aussi l'action d'entreprendre, de mener à bien un projet. Dans le secteur des affaires, le terme entreprendre signifie créer une activité économique pour atteindre un objectif, pour répondre à un besoin.

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 ».

Quatre concepts restent centraux dans la plupart de ces définitions :

- l'entrepreneur : selon les approches, il pourra être le créateur de nouvelles organisations, le reprenneur d'organisations existantes, voire un employé développant de nouveaux projets au sein de son organisation.
- les ressources à mobiliser : celles-ci sont nécessairement limitées et l'entrepreneur doit les contrôler, sans nécessairement les posséder, pour atteindre ses objectifs ;
- la création de valeur : elle suppose la création de toute forme de richesse, non pas uniquement pour une partie prenante dans l'entreprise, mais également pour l'entrepreneur lui-même, voire pour la société dans son ensemble. La notion de valeur est donc fonction de la perception de l'entrepreneur et des motivations qui le poussent à entreprendre ;
- l'opportunité : notion centrale de l'entrepreneuriat : celle que l'entrepreneur cherchera à saisir sera fonction de ses motivations et de ses attentes. Pour Schumpeter l'entrepreneur, grâce à une perception différente de la réalité, est le premier à prendre conscience des changements dans l'environnement, ainsi qu'à les identifier et à les exploiter comme opportunités.

#### **• Caractéristiques de l'entrepreneuriat :**

- un leader : c'est l'entrepreneur. Il est la force motrice à l'origine des faits économiques.
- un esprit entrepreneurial : dans l'esprit de cet entrepreneur, il y a une vision de l'avenir qui est préférable à celle de l'état présent.

- une vision stratégique : tout au long d'un processus partiellement conscientisé d'intuitions et de perspicacité qui trouvent leurs racines dans l'expérience, l'entrepreneur développe une vision ainsi qu'une stratégie afin de la mettre en pratique.
- la résolution d'un problème de la société : la vision est mise en œuvre rapidement et avec enthousiasme par l'entrepreneur. Le travail réalisé peut procurer le sentiment de vivre pleinement ou la satisfaction de rendre service à la société.

- **Les caractéristiques de l'entrepreneur :**

Un entrepreneur est celui qui entreprend une ou plusieurs activités, autrement l'entrepreneur est la personne qui devient son propre patron et qui est prête à mettre tout son temps et sa ressource dans une entreprise.

L'entrepreneur doit avoir quelques caractéristiques qui le distingue des personnes ordinaires et devrait avoir des traits de personnalité exceptionnelle qui l'incite à l'activité d'entrepreneuriat.

Les entrepreneurs présentent des besoins d'accomplissement et d'indépendance, un attrait du risque et une sensation de maîtrise de leur destinée. Parmi les caractères primitifs que chaque jeune créateur doit avoir dans le but de créer sa propre entreprise et devenir un entrepreneur, on distingue:

- L'indépendance : les entrepreneurs ont un sens d'autonomie particulièrement poussée.
- Une forte confiance en eux : ils sont optimistes, ils cherchent à exercer un certain contrôle sur eux-mêmes, et développent leur propre projet dans l'entreprise. Cette confiance en soi permet de réduire l'incertitude et le niveau du risque, elle donne à l'entrepreneur la capacité à écouter sans être facilement désarçonné et intimidé, l'habilité à relever les défis.
- La persévérance : le succès ne viendra pas tout de suite et la réussite nécessite du temps. Afin de surmonter les obstacles, la persévérance ne sera que le fruit de ses capacités individuelles ; son besoin de réalisation et ses talents à faire preuve de son existence.
- L'amour du risque : qui sera acquis en ayant la volonté qu'il faut, la confiance en soi et puis par la suite bien sûr une fois qu'on a confiance en son projet.
- La prise de l'initiative : viendra automatiquement par la suite, puisque le jeune créateur est animé par toutes les qualités (qualifiées par un ensemble de facteurs personnels) qu'on vient de voir précédemment, qui est assez convaincant pour prendre la décision de devenir entrepreneur.

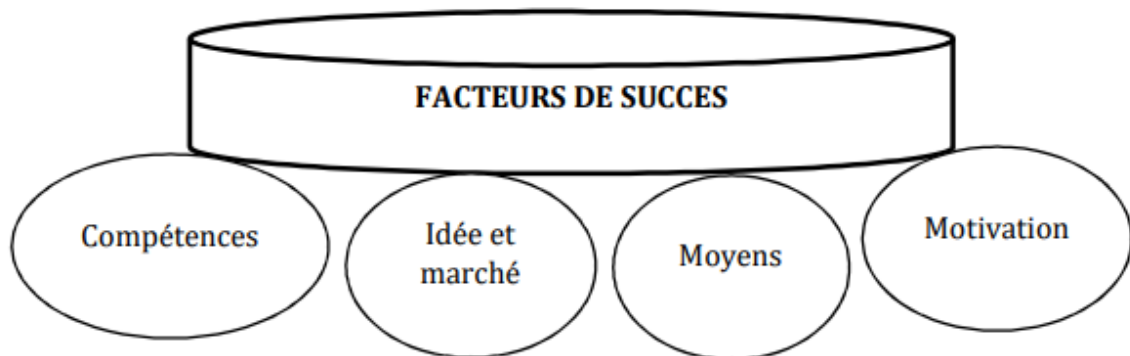
Cependant, les caractéristiques suscitées, ne sont pas seulement propres aux entrepreneurs car elles existent un peu partout dans la société. En outre l'entrepreneur est caractérisé par la vision stratégique, les relations humaines, la capacité à motiver autrui, l'intégrité, la sincérité, la disponibilité d'aller jusqu'au bout dans le processus quels que soient le temps et l'effort que le projet pourra demander.

La première fonction d'un entrepreneur est de « rentabiliser les affaires » et à ce titre, il assume les tâches et responsabilités suivantes :

- Supporte les risques encourus par l'entreprise ;

- Identifie les créneaux porteurs du marché et les transforment en opportunités pour son entreprise ;
- Mobilise les ressources nécessaires à l'exploitation des opportunités ;
- Dirige et gère l'entreprise.

Le succès de l'entrepreneur repose sur quatre (4) facteurs :



L'entrepreneur est guidé par l'esprit d'entreprise qui est l'attitude à saisir des opportunités pour initier des activités économiques. L'esprit d'entreprise est également l'aptitude à prendre des initiatives et à innover, chaque fois que l'on se trouve confronté à des changements dans l'environnement. Pour créer une entreprise, en plus des idées et des initiatives, il faut avoir un esprit d'entreprise. Certes, les entrepreneurs diffèrent par leurs expériences, leurs valeurs, leurs visions, leurs compétences, mais ils sont tous guidés par un même esprit, notamment l'esprit d'entreprendre et de réussir.

## **EXERCICE 2 : Exercice d'application**

- 1- Donnez votre propre définition de l'entrepreneuriat
- 2- Quels sont les quatre concepts que l'on retrouve dans de nombreuses définitions de l'entrepreneuriat ?
- 3- Donnez votre propre définition de l'entrepreneur
- 4- Quel est le caractère de l'entrepreneur qui vous a le plus marqué ?

### **2.2. Les formes d'entrepreneuriat**

Le concept de l'entrepreneuriat évolue de jour en jour, et de plus en plus, on assiste à l'émergence de diverses formes de l'entrepreneuriat. Les formes de l'entrepreneuriat peuvent aller de la création d'une nouvelle structure à la simple reprise. L'essaimage, la création ex-nihilo, l'intrapreneuriat...choisir la bonne forme entrepreneuriale peut être assez laborieux, surtout lorsqu'on ne maîtrise pas les avantages et les inconvénients de ces différents concepts.

- **L'intrapreneuriat ou entrepreneuriat organisationnel :**

Cette forme d'entrepreneuriat est pratiquée à l'intérieur de l'entreprise contrairement à la création d'entreprise essaimante où l'employeur pousse les salariés à créer une entreprise à l'extérieur de

l'entreprise. Ici, on encourage le développement des compétences professionnelles et l'adoption de certains comportements entrepreneuriaux au sein de l'organisation.

Cette entreprise peut ainsi développer des projets stratégiques et des projets d'innovation, sans toutefois créer une nouvelle entreprise. Ceci permet aux salariés d'apprendre progressivement le métier d'entrepreneur sans toutefois une prise de risque ou une perte du statut social de l'entreprise.

L'avantage de l'intrapreneuriat se présente tant du côté de l'entreprise que celui du salarié.

- **L'entrepreneuriat ex nihilo**

On parle d'entrepreneuriat ex nihilo lorsque l'entrepreneur crée son entreprise sans que rien n'existe auparavant. C'est en quelque sorte créer une entreprise à partir de rien, ni entreprise mère, ni reprise d'entreprise, ni rachat de fonds de commerce, etc. C'est une forme entrepreneuriale très difficile, car l'auto entrepreneur a besoin du temps, pour implanter et faire connaître son produit sur le marché. En effet, l'opération nécessite des efforts en termes d'étude de marché, ressources naturelles et financières. Tout doit être bien calculé, rien ne doit se faire au hasard.

L'entrepreneur doit donc faire une estimation exacte de sa taille de marché ainsi que de ses besoins financiers pour éviter les mauvaises surprises. Plus que toutes les autres formes entrepreneuriales, la création ex-nihilo nécessite beaucoup de travail et beaucoup de rigueur.

Pourquoi et comment créer une entreprise ex-nihilo ?

L'innovation technologique ou commerciale est la seule raison pour laquelle l'entrepreneur prend la résolution de mettre sur pied son entreprise. Cette innovation découle des différents problèmes que le créateur d'entreprise rencontre au quotidien et auxquels il décide de trouver une solution et donc d'innover.

Comme exemple d'innovation, on peut mentionner l'amélioration d'un service ou d'un produit déjà existant et connu de tous. De cette manière, même lorsque le produit ou service proposé n'est pas nouveau, celui-ci doit se démarquer de celui de la concurrence. La particularité du nouveau produit peut tenir compte du nouvel usage du produit ou service ainsi que de la nouvelle façon de vente ou marketer le produit.

Quant à la création de l'entreprise ex nihilo, les étapes sont diverses d'autant plus qu'il ne s'agit pas d'un exercice de moindre envergure. Pour cela, l'entrepreneur doit mettre sur pied sur une idée logique. Une fois l'idée mise en place, il faut simplement passer à la concrétisation du projet qui consiste à faire une analyse de marché, l'élaboration d'un business plan, l'étude des faisabilités ainsi que l'équilibre de leur modèle économique.

- **Création d'une entreprise ex-nihilo : inconvénients**

Mettre en place une entreprise ex-nihilo est souvent très risqué. Les porteurs de projets créent leur structure en ne partant de rien, sans fonds de commerce, ni rachat société. On n'est pas dans le cas d'une reprise d'entreprise où l'entrepreneur connaît son chiffre d'affaires et ses potentielles attentes en matière de bénéfices. De la même manière, il ne s'agit pas d'une franchise où le créateur est épaulé et n'est pas seul dans son projet d'entrepreneuriat. C'est une tendance d'isolement où l'entrepreneur se lance dans un monde inconnu et donc court le risque de perdre.

- **Création d'une entreprise ex-nihilo : avantages**

Si l'entrepreneuriat ex-nihilo dispose de nombreux inconvénients, elle peut également avoir des avantages. Il est très souvent intéressant de créer son entreprise ex-nihilo plutôt que de procéder au rachat d'une entreprise existante. Très souvent, le coût en matière d'investissement pour une création ex-nihilo peut être inférieure comparé à celui du rachat d'un fonds de commerce ou d'une entreprise équivalente. Dans un cas pareil, tout est à l'avantage du créateur d'entreprise ex-nihilo.

- **La création d'entreprise en franchise**

On ne fait appel à la création d'activité en franchise que dans le cadre d'une commercialisation de technologie, de produit ou de service. Cette forme entrepreneuriale fait appel à deux entreprises juridiquement et économiquement indépendantes. L'une est le franchiseur et l'autre est le franchisé.

La première entreprise, franchiseur est le propriétaire d'une marque et d'un savoir-faire. Celle-ci donne à la seconde entreprise, le franchisé, le droit exclusif d'exploiter sa marque, son enseigne et son savoir-faire en contrepartie d'un droit d'entrée, de redevances ou de marges sur les produits. C'est donc le fait d'utiliser une marque connue pour mettre un produit, service ou technologie sur le marché.

- **Entreprendre en franchise : quels avantages ?**

L'avantage que vous avez lorsque vous créez une entreprise en franchise est que vous bénéficiez de la notoriété de la marque et de l'enseigne. Vous êtes donc partenaire d'une entreprise qui fonctionne et d'une marque assez connue, ce qui permet de booster les ventes et d'avoir une puissance publique et publicitaire assez forte. Cette forme de l'entrepreneuriat permet de profiter d'un gain de temps considérable et offre un risque moindre comparé à celui d'une entreprise isolée où personne ne vient en aide au créateur.

Un autre avantage à ne pas négliger, est que vous bénéficiez d'une campagne publicitaire de grande envergure à travers le monde. Dans le cas d'une création classique, l'entrepreneur en solo ne saurait bénéficier d'un tel privilège. Il s'agit là, d'une des formes de l'entrepreneuriat qui éradique les risques d'échec, permet le démarrage rapide d'une activité ainsi que l'obtention des meilleures conditions de vente. Bref, lorsque l'entrepreneur est en partenariat avec un franchiseur, il hérite pour cette même raison, du savoir-faire, du transfert des technologies, d'une gestion de stocks fiable, et même de bons arguments de vente.

- **Entreprendre en franchise : quels inconvénients ?**

L'inconvénient majeur dans le cadre d'une création en franchise est financier. Contrairement à un commerce isolé, cette forme d'entrepreneuriat nécessite de gros investissements. En tant que franchisé, vous payez le droit de redevances et d'entrée. En d'autres termes, le franchisé paie l'accès au savoir-faire et à l'enseigne.

La liberté d'action est très limitée pour le franchisé qui est tenu de respecter les règles imposées par le franchiseur. En effet, le créateur ne dispose pas du privilège de mettre sur pied un concept qui lui est propre, une idée, une innovation, aussi petite soit-elle. Il ne pourra donc pas communiquer comme il le souhaite et se contentera de vendre à titre exclusif.

Pire encore, le contrat en franchise est conclu pour une durée bien déterminée et ne vous garantit pas d'être renouvelée à son terme. C'est l'une des raisons pour laquelle certaines formes de l'entrepreneuriat n'ont rien à envier à une création en franchise.

- **L'essaiimage d'entreprise**

L'essaiimage est une aide apportée par les entreprises aux employés en vue de leur permettre de mettre sur pied leur propre projet entrepreneurial. Il s'agit là, d'un ensemble de pratiques mises en place par l'employeur, offrant la possibilité à leurs salariés de concrétiser leur projet. L'essaiimage se décline en trois formes : l'essaiimage social ou à chaud, l'essaiimage actif ou à froid et l'essaiimage stratégique. Tous ces modèles ont pour but de favoriser la création d'entreprise ou l'esprit d'innovation.

Il se pourrait que l'essaiimage soit une pratique gagnante pour les entreprises. Elle permet ainsi la mobilité et le renouvellement des effectifs. Le salarié crée son entreprise, ce qui permet d'employer un autre pour le remplacer. A titre pratique, l'essaiimage vise à promouvoir la culture entrepreneuriale. Elle vise à encourager le salarié à trouver des concepts innovateurs et de mettre en place leur projet.

D'un point de vue stratégique, l'entrepreneur peut faire appel à un ex-salarié pour ses compétences, sa technique ou un produit. Dans le cadre d'un essaiimage actif, l'entrepreneur propose des dispositifs pour promouvoir la culture d'entreprise, l'esprit d'innovation ou de création.

#### **Avantage de la création d'entreprise par essaiimage**

L'entrepreneuriat par essaiimage offre des atouts non négligeables tant pour l'entrepreneur que pour la société.

- Pour le salarié :

Pour le salarié, l'essaiimage entrepreneurial est un soutien concret au développement de son projet. L'essaiimage représente une forte source de motivation et d'innovation technologique. L'essaiimé profite dans ce sens, d'un transfert de technologie, d'une formation et d'un programme bien établie pour la réussite de son projet. Ce dernier est financièrement épaulé par l'entreprise essaimante et peut revenir travailler dans son entreprise si son projet échoue.

- Pour l'entreprise :

D'un autre côté, les avantages s'observent au côté de l'entreprise mère. Celle-ci profite d'une forte notoriété vue qu'elle contribue de manière significative à la promotion de l'emploi et l'autonomie des salariés. De plus, cette entreprise essaimante construit autour d'elle, un réseau d'entrepreneurs ou un réseau d'affaires viable pour l'évolution de son secteur d'activité.

- **La reprise d'entreprise :**

Cette forme de l'entrepreneuriat implique une personne physique ou morale appelée repreneur d'entreprise. Il importe de mentionner que la reprise d'entreprise peut être faite par une ou plusieurs personnes. Les salariés ou les cadres dirigeants d'une entreprise peuvent ainsi procéder au rachat de leur entreprise. Toutefois, la reprise d'une PME, d'une start-up ou d'une grande entreprise présente de nombreux avantages, mais aussi des inconvénients qu'il convient de maîtriser avant de se lancer.

### - **Avantages d'une reprise d'entreprise :**

Dans le cadre de la création d'une entreprise isolée, le fondateur prend le temps d'étudier son plan d'affaires et les faisabilités de son projet. La reprise d'entreprise par contre, limite les pertes de temps. Elle permet de gagner du temps en ce sens que l'acheteur dispose déjà les ressources humaines et financières requises pour le bon fonctionnement de son activité.

De plus, l'activité achetée peut octroyer des bénéfices immédiatement. Le repreneur est de ce fait épargné des difficultés liées à la mise en place d'une nouvelle entreprise. Il dispose par conséquent la facilité de bénéficier des prêts bancaires pour améliorer l'évolution de son activité. En effet, les banquiers ont tendance à faire confiance aux anciennes entreprises plutôt qu'à celles nouvellement créées. C'est pourquoi, ils sont plus enclins à leur accorder des prêts.

### - **Inconvénients d'une reprise d'entreprise :**

Pour le repreneur, le rachat d'une entreprise peut avoir quelques inconvénients. C'est pourquoi ce dernier doit étudier de nombreux paramètres avant de se lancer dans le processus de reprise d'entreprise. Au cas contraire, il est susceptible d'encourir les risques commerciaux ou encore des écueils relatifs à l'état financier de la société rachetée.

Par ailleurs, si la société véhicule une image moins forte, cela peut avoir une incidence négative sur la réussite de l'activité rachetée. C'est pourquoi, il doit chercher à savoir ce qui pousse les anciens entrepreneurs à céder leur affaire. Les raisons de vente d'une société, sont dans la plupart des cas, discrètes. Il peut être question de l'arrivée d'un concurrent incontournable sur le marché, le départ d'un « gros client », la disparité d'un fournisseur... Un autre inconvénient à noter est que le prix de la société existante, est bien plus élevé que le budget requis pour démarrer sa propre entreprise.

### • **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.

## **2.3. Les secteurs d'activités porteurs en Afrique <sup>3</sup>**

L'Afrique est un continent en pleine croissance économique, qui est doté de réelles opportunités d'investissements dans un grand nombre de secteurs d'activités et offre de grandes opportunités aux investisseurs, aux porteurs de projets et aux entreprises. Le potentiel des possibilités reste

---

<sup>3</sup> Sources : Bambio Z. François, Les 10 secteurs d'activité parmi les plus porteurs en Afrique, Publication: 11 Février 2023

encore largement sous-exploité, que ce soit dans l'agroalimentaire, les mines, les télécommunications, etc.

Parmi les secteurs les plus porteurs, on distingue entre autres les secteurs suivants :

Le secteur agroalimentaire en Afrique est l'un des plus prometteurs sur le continent en termes de croissance économique et de création d'emplois. Avec une population en constante augmentation et une demande croissante de produits alimentaires de qualité, l'Afrique a un potentiel énorme pour devenir un leader mondial dans la production alimentaire. Selon une étude de la Banque Africaine de Développement (BAD) publiée en 2020, le marché agroalimentaire en Afrique était estimé à environ 330 milliards de dollars en 2019 et devrait continuer de croître à un rythme soutenu au cours des prochaines années, stimulé par la demande croissante de produits alimentaires et les initiatives de développement agricole. Cependant, le secteur agroalimentaire en Afrique est confronté à plusieurs défis, tels que la faible productivité, l'insuffisance de la chaîne d'approvisionnement, la mauvaise gestion des ressources naturelles et l'absence d'infrastructures adéquates.

Les services financiers en Afrique ont connu une croissance significative ces dernières années, avec l'émergence de nouveaux acteurs et la digitalisation croissante du secteur. Selon une étude de McKinsey & Company en 2020, les revenus totaux générés par les services financiers en Afrique étaient estimés à environ 86 milliards de dollars américains en 2019. Cela comprend les revenus provenant des banques, des compagnies d'assurance, des fonds de pension, des services de paiement et d'autres services financiers. Toutefois, il existe encore un énorme déficit en matière d'inclusion financière, avec plus de 50% de la population adulte sans accès aux services financiers formels représentant une opportunité pour les institutions financières traditionnelles et les nouveaux acteurs de la fintech de jouer un rôle important dans la promotion de l'inclusion financière.

Le secteur minier en Afrique est un moteur important pour l'économie de nombreux pays africains, avec des ressources en minéraux et en métaux précieux abondantes. Selon les données de la Banque Africaine de Développement (BAD) pour 2021, les exportations de minerais et de métaux en Afrique représentaient environ 169 milliards de dollars américains en 2019. Ce chiffre ne représente pas tout le chiffre d'affaires généré par le secteur minier, car il ne prend pas en compte les activités de traitement et de vente locales de minerais et de métaux. Le chiffre d'affaires total généré par le secteur minier africain est donc plus important.

Les technologies de l'information et de la communication (TIC) jouent un rôle crucial dans le développement économique et social de l'Afrique. Selon les estimations de la Banque Africaine de Développement (BAD) en 2021, le marché des TIC en Afrique était estimé à environ 57 milliards de dollars américains. Toutefois, d'autres sources peuvent fournir des chiffres différents en fonction des critères de définition et de périmètre retenus. Avec l'augmentation de la connectivité et l'adoption croissante d'Internet, de plus en plus d'Africains ont accès à l'information et à de nouvelles opportunités économiques. Les TIC ont également permis de rapprocher les communautés éloignées, d'améliorer la communication entre les entreprises et les gouvernements, et de promouvoir l'éducation à distance et la formation professionnelle. Cependant, des efforts restent encore à faire afin de pallier aux problèmes de protection de vie privée, la sécurité des données en lignes et pour permettre à toute la population d'avoir accès à une bonne qualité des

services numériques. Malgré tous ces aspects, le domaine des TIC est porteur d'espoir surtout avec l'avènement de plusieurs startups en Afrique et le développement de l'Intelligence Artificielle (IA). Le secteur des TIC continuera de jouer un rôle important dans la transformation économique et sociale de l'Afrique dans les années à venir.

Le secteur du tourisme en Afrique est en constante évolution et offre de nombreuses opportunités pour les investisseurs et les entreprises du monde entier. L'Afrique regorge de paysages naturels magnifiques, de cultures riches et de sites historiques uniques, ce qui en fait une destination de choix pour les voyageurs du monde entier. Selon les données de l'Organisation Mondiale du tourisme (OMT), les recettes touristiques internationales en Afrique ont atteint environ 38 milliards de dollars américains en 2019, avant la pandémie de COVID-19. Cela comprend les revenus provenant des touristes étrangers dépensant de l'argent en Afrique pour des hébergements, des repas, des transports et d'autres activités touristiques.

Les énergies renouvelables jouent un rôle capital dans le développement économique et social de l'Afrique. Cependant, malgré l'existence de vastes ressources en matière d'énergie solaire, éolienne et hydrolienne, seulement 42% de la population africaine a accès à l'électricité. Selon un rapport de l'Agence internationale pour les énergies renouvelables (IRENA) publié en 2020, le marché des énergies renouvelables en Afrique était estimé à environ 7,4 milliards de dollars en 2019. Toujours selon le même rapport, le marché des énergies renouvelables en Afrique devrait continuer de croître à un rythme soutenu au cours des prochaines années, boosté par la demande croissante d'énergie et les initiatives de développement durable.

Les infrastructures en Afrique sont un défi majeur pour le développement économique et social du continent. Bien que des progrès significatifs aient été réalisés ces dernières années, de nombreux défis restent à relever pour améliorer les infrastructures en Afrique. Selon une étude de la Banque Africaine de Développement (BAD) en 2021, les investissements en infrastructures en Afrique ont atteint environ 62 milliards de dollars américains en 2019, avec une augmentation constante au cours des dernières années. Ce montant prend en compte les investissements dans les secteurs des transports, de l'énergie, de l'eau et de l'assainissement, des télécommunications et des technologies de l'information, ainsi que dans d'autres secteurs d'infrastructures.

## **2.4. Les avantages et les obstacles liés à l'entrepreneuriat en Afrique**

### **2.4.1. Les Avantages liés à l'entrepreneuriat en Afrique**

*Entrepreneuriat : Cinq (05) bonnes raisons pour s'engager à son propre compte (article de Déo-Gracias HOUNNOU, publié dans le journal l'Economiste en Septembre 2021)*

Le monde professionnel offre à toute personne « active », deux (02) possibilités : l'emploi salarié ou l'auto-emploi. Si la première relativement accessible permet à tout professionnel de mettre ses compétences au service d'une entité ou d'une personne contre rémunération, la seconde quoique moins accessible offre d'énormes opportunités d'actions, de créativité et d'épanouissement personnel. Sans nous livrer à un exercice de comparaison entre l'emploi salarié et l'auto-emploi, voici cinq (05) bonnes raisons que vous avez de vous engager à votre propre compte c'est-à-dire : « entreprendre ».

Raison N°1 : *Votre potentiel intérieur libéré*

Contrairement à l'emploi salarié où les règles de fonctionnement, les procédures, les conditions, méthodes et même l'ambiance de travail vous sont imposées limitant ainsi vos facultés créatrices, l'auto-emploi vous rend pleinement maître de votre destin. L'auto-emploi, mieux que l'emploi salarié vous rend plus responsable devant les défis que la vie vous présente et donc vous fait explorer plus en profondeur votre potentiel intérieur. Plus le potentiel intérieur est exploré, plus vous vous épanouissez.

#### Raison N°2 : Une vie plus épanouie

La voie de l'auto-emploi ou encore de l'entrepreneuriat offre aux personnes qui s'y engagent une aventure passionnante faisant de leurs vies, les plus épanouies possibles.

Monter sa propre entreprise est l'une des étapes ultimes du développement et d'épanouissement personnel. Être entrepreneur, c'est avoir la liberté du travail. N'est-ce pas le rêve de tous ? N'est-ce pas épanouissant ?

#### Raison N°3 : La liberté de choix et d'action

La caractéristique principale de l'auto-emploi réside dans le fait que vous êtes votre propre patron et vous ne recevez d'ordre de personne qui soit dans une position hiérarchique supérieure au vôtre. Ce statut vous confère une liberté d'action très étendue. Choix du secteur d'activité, choix des collaborateurs, choix du cadre de travail, choix des méthodes de travail et même choix du salaire à gagner. Avec votre statut d'entrepreneur, vous avez la liberté totale de votre destinée. Mais attention ! Comme le dit la 4<sup>ème</sup> loi du Bonheur et de la Réussite dans "Le Mémoire de Dieu" de Og MANDINO : Utilisez avec sagesse votre pouvoir de choisir si vous souhaitez être un entrepreneur à succès.

#### Raison N°4 : Des revenus financiers importants

Plusieurs études récentes montrent à suffisance que les riches d'aujourd'hui n'ont rien à voir avec ceux d'hier.

Hier, c'est-à-dire les siècles passés, les personnes les plus riches étaient soit issues des familles royales ayant héritées de génération en génération de trésors accumulés, soit des explorateurs ayant fait fortune dans les ressources du sous-sol comme l'or, le fer, le charbon ou même le pétrole.

Aujourd'hui, 2/3 des personnes les plus riches sont des entrepreneurs qui ont créé leur fortune par eux-mêmes dans divers secteurs tels que le service, l'immobilier, les finances, les TIC, etc.

Avec l'auto-emploi notamment dans le cadre d'une entreprise innovante, vos efforts sont récompensés à leur juste valeur et même au-delà à travers des revenus financiers très importants si les règles de gestion d'une entreprise sont respectées.

Les revenus financiers qui seront générés par votre entreprise le seront même après vous ; l'héritage de votre progéniture en sera assuré.

#### Raison N°5 : Un acteur socioéconomique important

Le statut de chef d'entreprise vous offre un statut social qui vous permet d'intégrer des cercles de personnalités de renom. Au-delà de cet avantage, votre entreprise de par les emplois créés, l'activité économique menée et la contribution à la collecte de l'épargne publique fait de vous un acteur socioéconomique important dont le nom sera écrit dans les annales de l'histoire.

Aux côtés de vos pairs dans des creusets comme le patronat, la chambre de commerce et d'industrie et bien d'autres, vous constituerez une force avec qui l'administration et les politiques devront collaborer dans la gestion du pays.

En sommes, retenez que l'entreprise est le lieu par excellence de la création de la valeur ; c'est la solution à la précarité de l'emploi, c'est l'antidote contre le chômage des jeunes, c'est le meilleur chemin du succès, de réussite et de la richesse.

Chers lecteurs et partenaires, que vous reste-t-il à faire ? Prendre la décision courageuse .... Car comme l'affirme PETER DRUCKER « *Chaque fois que vous voyez une entreprise qui réussit, dites- vous que c'est parce qu'un jour quelqu'un a pris une décision courageuse* ».

#### 2.4.2. Les obstacles liés à l'entrepreneuriat en Afrique

Entreprendre en Afrique requiert une ténacité et une détermination contre toute épreuve. En effet seuls les combattants s'en sortent victorieux. Le climat en Afrique est principalement lié à trois (3) principaux obstacles en rapport aux poids de la culture et de la société, à l'environnement des affaires peu favorables et à l'accès au financement.

- **Les freins culturels et sociaux :**

Le premier obstacle auquel fait face un entrepreneur est d'abord sa propre personnalité. En réalité, surtout pour l'entrepreneur par défaut qui a choisi cette voie par nécessité et non par passion, il y a une absence de capacité à faire preuve de sérieux, de rigueur et de persévérance. Il faut aussi noter l'influence de l'entourage qui, ne comprenant pas et n'étant pas habitué à ce mode de fonctionnement exerce une pression sociale forte sur l'entrepreneur afin que ce dernier choisisse la voie du salariat.

Un autre obstacle est lié à la difficulté à dissocier la question de la propriété. En effet, on doit comprendre qu'une entreprise quand elle est créée, est une personne morale et non, physique. Or en Afrique, on a encore du mal à dissocier la vie professionnelle (entreprise) de la vie personnelle (Personne physique). L'argent de la société ne doit pas être utilisé à des fins personnelles (comme par exemple : payer son loyer, faire des achats personnels, aides à la famille ou autres) mais plutôt servir aux intérêts de la société. Les apports faits pour la société restent pour la société. Ainsi donc, le manque d'évolution rapide des mentalités n'est pas encore favorable à la culture de l'entreprise. Et pourtant, le porteur de projet a besoin d'être en phase avec cela et être compris au sein de sa famille pour mener à bien son projet.

- **L'environnement des affaires :**

En Afrique, la plupart des économies sont plus consommatrices que créatrices de richesses ou apporteurs de valeur ajoutée. Pour qu'un changement structurel s'opère en profondeur, il ne suffit pas d'initiatives isolées d'accompagnement des investisseurs et de campagnes de sensibilisation. Les gouvernements doivent aussi œuvrer en mettant en place des politiques qui facilitent l'éclosion des entreprises, en revoyant la politique fiscale du côté des nouveaux créateurs d'entreprises et en mettant en place des institutions qui aident à la création d'entreprises, des structures d'accompagnement et un système de « Mentoring » pour inciter et conforter les porteurs de projets dans leur aventure.

- **L'accès au financement :**

Une des difficultés majeures rencontrées par un porteur de projet que ce soit en Afrique, en Europe ou encore sur un autre continent, c'est l'accès au financement.

Comment pouvoir financer son projet ? Quelle personne pourrait croire en notre projet au point d'y investir ? Quel organisme serait prêt à nous accompagner financièrement dans ce projet? Quelles sont les personnes au sein de mon entourage qui pourraient m'aider à investir dans ce projet ?

Un entrepreneur a besoin de capital pour fonctionner, afin de financer ses équipements, de constituer son fonds de roulement. En Afrique, considérant la faible popularité de l'entrepreneuriat sur le continent, les entrepreneurs africains ne peuvent pas compter sur des business Angels ou sur les aides publiques. Quant aux banques, elles ne sont guère enclines à octroyer des crédits, le manque de visibilité sur le porteur de projet, la qualité des startups et PME n'incitant pas à la prise de risques. Les organismes de microfinance quant à eux n'offrent que de petits capitaux à des taux d'intérêt extrêmement élevés. Confronté à cette situation les entrepreneurs sont obligés parfois de faire avec leurs propres ressources, les obligeant ainsi à se montrer créatifs, courageux, aventureux, autant de qualités qui contribueront à leurs succès.

### EXERCICE 3 :

Citez au moins dans chaque cas trois avantages et trois inconvénients à être un salarié ou un auto entrepreneur

	Avantages	Inconvénients
Emploi salarié		
Auto-emploi		

### EXERCICE 4 : Emploi salarié ou auto-emploi : Quel est mon choix ?

#### Travail à faire :

- i. Identifie 10 raisons personnelles pour se mettre à son propre compte
- ii. pour chacune de ces raisons, identifie deux traits de ton caractère qui vont dans ce sens
- iii. Sur la base des informations, élabore le portrait de l'entrepreneur que tu souhaites devenir.

## **SESSION 3 : CHECK-UP DE VOTRE POTENTIEL ENTREPRENEURIAL**

Vous avez découvert les belles opportunités qu'offre l'univers entrepreneurial mais à présent, découvrons ensemble le potentiel dont vous regorger pour vous lancer dans cette voie.

### **3.1. L'élaboration de son profil entrepreneurial**

Un check-up est un examen, une vérification de l'état d'une personne. Le check-up du potentiel entrepreneurial est globalement un ensemble de tests qui permettra de déterminer ou d'élaborer votre profil entrepreneurial. L'acte d'entreprendre est intimement lié à un ensemble d'aptitudes, d'attributs et de comportements. Les entrepreneurs ne sont ni des surdoués, ni des hommes parfaits. Personne ne naît entrepreneur mais on peut le devenir.

La liste des aptitudes 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 exergue différentes aptitudes.



### **3.2. Test d'auto-évaluation**

Les déclarations suivantes reflètent certaines réflexions et des actions d'entrepreneurs existants. Quand vous lirez chacune de ces déclarations, demandez-vous, est ce que je ressens fortement ou pense de cette façon ?

Évaluez-vous selon le barème suivant en écrivant le chiffre approprié dans l'espace prévu avant chaque déclaration :

- 5 - Fortement d'accord
- 4 - D'accord
- 3 - Vous ne savez pas
- 2 - En désaccord
- 1 - Fortement en désaccord

Ne sauter aucun nombre. Répondez à toutes les questions

N°	Déclarations	Fortement en désaccord	En désaccord	Vous ne savez pas	D'accord	Fortement d'accord
1	Quand un problème particulier se pose à la fin d'une dure journée de travail, je me sens encore frais.					
2	Les erreurs et les échecs me submergent tellement que je ne peux, apprendre d'eux					
3	J'ai du mal à mendier, c'est, de demander des faveurs à d'autres personnes.					
4	Je veux seulement gagner autant que je puisse atteindre un mode de vie confortable.					
5	La connaissance, l'expérience et la formation que j'ai sur mon idée d'entreprise est insuffisant.					
6	Malgré que mon produit / service n'est pas entièrement nouveau, je pense à de nouveaux et meilleures façons de les rendre compétitives.					
7	Il n'est pas nécessaire d'être scientifique et rationnelle sur la gestion tant que l'on a la volonté de faire ce qu'on veut faire.					
8	Je n'ai pas de difficultés à convaincre d'autres personnes à faire confiance à ma capacité de réussir.					
9	Je ne choisis pas de travailler avec les gens peu aimables et impopulaires, même si cela est plus utile pour moi pour réaliser mon objectif					
10	Je n'ai pas besoin de perdre du temps et de l'argent sur une enquête de marché. Si le produit se vend, je vais donc le produire					
11	Je travaille aussi dur que la plupart des gens que je connais					
12	Je ne vois pas l'importance de lire un journal tous les jours					
13	Je ne crains pas d'investir mon argent dans une entreprise dont j'ai déjà calculé les dividendes.					
14	Je crois que les problèmes et les obstacles peuvent être transformés en opportunités qui peuvent être exploitées.					
15	La santé et la vigueur que j'affiche peuvent stimuler les autres					

N°	Déclarations	Fortement en désaccord	En désaccord	Vous ne savez pas	D'accord	Fortement d'accord
16	Je ne peux pas être absent trop longtemps de mon entreprise parce que personne d'autres ne peut gérer ses activités.					
17	Je ne m'énerve pas même quand on me donne un feedback négatif sur la façon dont je gère					
18	J'ai des faiblesses et des peurs qui sont loin d'être résolues.					
19	Quand je fais quelque chose, je m'assure non seulement que c'est bien fait mais que c'est bien fait ailleurs.					
20	Je réalise la majeure partie de mon travail quand je suis seul, sous aucune supervision directe de quelqu'un.					
21	Je n'aime pas travailler dans une équipe comme un leader. Je préfère être un membre.					
22	Je doute de ma capacité à réagir dans de nouvelles conditions.					
23	C'est moi, ce n'est ni la chance, ni le destin, qui influence le résultat des événements dans ma vie.					
24	Je suis souvent malade.					
25	Je n'aime pas les résultats, même s'ils sont favorables, si elles ne proviennent pas de mes propres efforts.					
26	J'attends que d'autres personnes génèrent des idées et des actions.					
27	Je ne trouve rien de mal à consulter des experts sur la façon dont je dois gérer mon entreprise.					
28	Je vais considérer un risque bon à prendre si la probabilité de réussite est de 30 à 40%					
29	Je considère un client qui se plaint contre mon produit comme un négativiste de bouche murmurée.					
30	Je vais considérer un risque bon à prendre que si la probabilité de réussite est de 60 à 100%					
31	Le stress et la tension diminuent mon efficacité.					

N°	Déclarations	Fortement en désaccord	En désaccord	Vous ne savez pas	D'accord	Fortement d'accord
32	Je ne suis pas préparé aux résultats de mes actions.					
33	Je peux être directif en tant que leader, mais d'une façon qui rend les gens prêts à me suivre					
34	Je ne laisse pas les échecs me décourager					
35	La routine et le travail peu stimulant ne me dérange pas si le salaire est bon.					
36	Je n'aimerais pas travailler plus de huit heures par jour.					
37	J'aime les activités où je peux obtenir des informations sur la façon dont je fais bien ou mal.					
38	J'imagine comment je me sentirais frustré si mon projet échoue					
39	Je prends plaisir à répondre aux défis, la compétition me fait travailler plus dur					
40	J'aime le changement parce que j'ai tendance à être mobiles et mécontents					
41	Je vais considérer un risque bon à prendre si la probabilité de réussite est de 40 à 60%					
42	Je ne suis pas disposé à changer ma façon de faire, une fois que je suis engagé, même en face de nouveaux développements.					
43	J'ai l'habitude de me sentir faible et prêt à m'évanouir après une journée de travail.					
44	Je crois que le succès est un produit de la chance et du destin plutôt que l'effort personnel.					
45	Je crois que le propriétaire unique est la meilleure forme de société d'une entreprise pour réussir					
46	J'évite de changer les choses faciles					
47	Mes capacités sont supérieures à la moyenne.					
48	Si mon entreprise échoue, je ne considérerais pas cela comme un échec personnel.					

N°	Déclarations	Fortement en désaccord	En désaccord	Vous ne savez pas	D'accord	Fortement d'accord
49	Je peux transformer mon rêve en un rêve commun avec d'autres personnes en n'en parlant d'une manière qui les excite à m'aider à faire ce rêve.					
50	Je trouve qu'il est difficile de gagner des amis et d'influencer les gens.					
51	Alors que d'autres ne voient rien dans leurs environs immédiats, je suis capable de reconnaître de nouvelles opportunités pour les affaires.					
52	Compte tenu de ma compétence en affaires, mes projets seraient difficiles à atteindre.					
53	L'entreprise à laquelle je pense n'est pas vraiment inhabituelle.					
54	J'ai des difficultés à obtenir des prêts auprès des gens.					
55	Je ne puis rester les bras croisés et regarder les choses, je préfère faire bouger les choses.					
56	Je n'abandonne pas facilement, même en face des difficultés.					
57	Je suis prêt à prendre des risques considérables pour des rendements substantiels.					
58	J'embauche les gens sur la base de l'amitié et d'autres relations (pour leur loyauté) plutôt que sur la base de la compétence.					
59	Je suis prêt à accepter à la fois des conséquences positives et négatives de mes décisions et actions.					
60	La connaissance, l'expérience et la formation que j'ai sur mon entreprise sont assez bonnes.					
61	Je ne pense pas que les conséquences négatives agissent en tant que décisions sur ce que je fais.					
62	Je ne m'inquiète pas si le bénéfice est faible tant qu'il est assuré et constant.					
63	Je manque de vigueur et de vitalité					
64	Je ne trouve aucune raison de consulter d'autres personnes sur la façon de mieux gérer mon entreprise parce que je suis satisfait de ma façon de gérer.					
65	Ma compétence est meilleure que celle de l'homme ordinaire dans ma communauté.					

N°	Déclarations	Fortement en désaccord	En désaccord	Vous ne savez pas	D'accord	Fortement d'accord
66	J'ai des difficultés à me faire valoir contre l'opinion de la majorité.					
67	Même si je suis capable, travailleur et ambitieux, si je n'ai pas l'argent, je ne peux pas démarrer une entreprise.					
68	Je ne me décourage pas par un refus initial d'un acheteur parce que je suis généralement en mesure de le convaincre à acheter mon produit.					
69	Je suis capable de contourner les difficultés par le biais de stoks d'ingéniosité et de débrouillardise.					
70	Lorsque je manque à un but, je tourne tout de suite mon attention vers un autre objectif.					
71	Je ne vois pas l'avenir aussi brillant et prometteur.					
72	Je ne me permets pas de penser à l'avenir comme sombre et lugubre.					
73	J'ai tendance à surestimer mes capacités à réussir dans toute entreprise.					
74	En tant qu'entrepreneur, j'ai besoin d'utiliser les compétences de gestion de base de sorte que mon entreprise ne soit pas un one-man show, mais un effort concerté de moi-même et ceux qui travaillent pour moi.					
75	Les gens autour de moi actuellement doute de mes capacités à démarrer et gérer une entreprise avec succès.					
76	Une fois que j'ai commencé sur une tâche, j'ai l'habitude de le porter à son achèvement.					
77	J'essaie d'en savoir plus sur la biographie de la vie des hommes d'affaire prospères.					
78	Je suis prêt à renoncer à un contrôle total de mon entreprise dans le but d'accueillir de nouveaux collaborateurs dont les fonds et l'expertise seront bénéfiques pour l'entreprise.					
79	Dans les affaires, je suis plus préoccupé par la croissance (être un succès) plutôt que le profit.					
80	Je trouve qu'il est difficile de trouver des idées nouvelles, sauvages, ou folles.					

N°	Déclarations	Fortement en désaccord	En désaccord	Vous ne savez pas	D'accord	Fortement d'accord
81	Je n'aime pas les emplois pour le bon salaire que je reçois mais pour la satisfaction et le sentiment d'accomplissement que j'en tire.					
82	Je crains de me jeter dans une nouvelle entreprise, dont je n'en sais rien.					
83	Je suis incapable de travailler de manière consistante sur un objectif quand je rencontre certains obstacles.					
84	Je me retrouve à travailler plus dur en situation de stress					
85	Je suis en mesure de stimuler et d'orienter d'autres					
86	Je crois qu'il y a toujours de nouvelles et meilleures façons de faire les choses.					
87	J'anticipe les problèmes avant qu'ils ne surviennent.					
88	Je me sers des dossiers, livres et rapports lorsque j'établis les objectifs de mon entreprise.					
89	Il n'est pas facile pour moi d'amener les gens à faire ce que je veux qu'ils fassent.					
90	Je veux avoir une bonne connaissance de mon marché avant de monter mon entreprise.					
91	Je n'ai jamais essayé d'introduire de nouveaux produits sur le marché et je ne pense pas que je veux essayer.					
92	J'ai confiance en ma capacité de réaliser.					
93	Je n'ai pas peur de travailler dans des conditions d'incertitude tant qu'il existe une probabilité raisonnable de gains y provenant pour moi.					
94	Je considère que je suis un expert du produit que je vends					
95	Je suis en bonne santé et apte au travail stressant.					
96	Je fais face et résous les problèmes au fur et à mesure qu'ils surviennent.					

VOS POINTS

TOTAL

A	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(13) (41) (57) (93) (28) (30) (62) (82)
B	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(14) (38) (72) (87) (32) (61) (71) (96)
C	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(34) (56) (76) (84) (11) (36) (70) (83)
D	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(1) (15) (40) (95) (24) (31) (43) (63)
E	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(75) (37) (77) (88) (2) (29) (42) (64)
F	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(23) (25) (55) (59) (21) (26) (44) (48)
G	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(20) (17) (73) (92) (18) (22) (66) (67)
H	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(60) (65) (90) (94) (5) (10) (12) (52)
I	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(8) (49) (68) (79) (3) (54) (78) (89)
J	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(27) (33) (74) (47) (85) (16) (45) (50)
K	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(6) (51) (69) (86) (53) (80) (91) (81)
L	_____ + _____ + _____ + _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ (-) _____ +24 _____
	(19) (39) (7) (46) (4) (9) (35) (58)

### 3.3. Interprétation des résultats

Votre score total pour chaque ligne indique le niveau auquel vous exposez ou avez tendance à exposer les caractéristiques. Les scores sont classés comme suit :

Elevé	-	32 à 40
Moyen	-	17 à 31
Bas	-	08 à 16

Pour vous donner une image de vos points forts et faibles, tracez vos scores sur le graphique ci-dessous en reliant les points qui correspondent à vos scores sur chaque échelle.

		Bas	Moyen	Elevé
A	Prise de risque	.	.	.
B	Espoir de la réussite et peur de l'échec	.	.	.
C	Persistance et travail acharné	.	.	.
D	Energie et mobilité	.	.	.
E	Utilisation des feedbacks	.	.	.
F	Responsabilité personnelle	.	.	.
G	Confiance en soi Autonomie	.	.	.
H	Connaissances	.	.	.
I	Capacités de persuasion	.	.	.
J	Capacités managériales	.	.	.
K	Capacités à innover	.	.	.
L	Orientation réalisation	.	.	.
		Bas	Moyen	Elevé

Les scores tracés sur le côté de la main gauche indiquent vos faiblesses, ceux à droite, vos forces. Avez-vous plus de forces que de faiblesses ?

À quoi ressemble votre image ?

La plupart des scores sont-ils localisés sur le côté droit ?

Ou, y-a-t-il plusieurs points sur la gauche qui ont tendance à tirer les points à droite ?

Comment vous sentez-vous par rapport à l'image ?

Êtes-vous un entrepreneur ?

Faites-en le test !

Par Jean Marie Toulouse. Professeur à l'école des HEC

Choisissez l'affirmation qui correspond le mieux à votre façon de penser, de parler et d'agir:

1- Êtes-vous une personne qui aime :

- a-  faire les choses elle-même: Une personne qui n'attend pas les autres pour lui dire quoi faire?
- b-  continuer le travail une fois que quelqu'un d'autre a commencé ?
- c-  attendre d'être sollicitée avant de commencer le travail ?

2- Êtes-vous une personne qui a confiance dans ce qu'elle fait, qui est assurée de réussir ce qu'elle entreprend ?

- a-  oui – toujours
- b-  oui la plupart du temps
- c-  non

3- Pourquoi voulez-vous avoir votre propre entreprise ?

- a-  pour faire plus d'argent
- b-  parce que vous n'aimez pas travailler pour quelqu'un d'autre
- c-  pour être célèbre
- d-  pour utiliser un trop plein d'énergie

4- Êtes-vous surtout habile dans :

- a-  la gestion.
- b-  l'organisation de projets financiers
- b-  l'action.
- c-  la planification.

5- Quel genre de risque aimez-vous ?

- a-  j'aime les gros risques
- b-  j'aime les moyens risques
- c-  j'aime les petits risques (les risques limités)
- d-  je n'aime pas les risques

6- j'aime connaître le résultat de mon action de façon à améliorer mon rendement la prochaine fois :

- a-  oui toujours
- b-  non – une action terminée, je préfère passer à toute chose

7- Avant de prendre une décision financière, êtes-vous :

- a-  la personne qui consultera plusieurs spécialistes
- b-  la personne qui consulte ses amis (es)
- c-  la personne qui préfère faire son opinion et décider par elle-même

8- A votre avis, ce qui vous arrive dans la vie est :

- a-  Le résultat du hasard, de la chance.
- b-  Déterminé par l'évolution sociale et politique.
- c-  Le résultat de vos décisions personnelles.
- d-  Le résultat de votre éducation.

9- Quelle phrase vous caractérise le mieux ?

- a-  C'est facile pour moi de me faire une idée rapidement.
- b-  Pour me décider, il me faut du temps pour réfléchir, pour peser le pour et le contre.
- c-  Moins j'ai à décider, plus je suis heureux- pourquoi se casser la tête ?

10- Êtes-vous une personne qui a toujours de l'énergie

- a-  pour travailler, ou
- b-  une personne qui en a assez après ses 8 heures de travail

11- Êtes-vous la personne qui :

- a-  aime se fixer des objectifs à atteindre sans cependant choisir des objectifs trop facile, ou
- b-  une personne qui préfère prendre la vie comme ça vient sans se fixer trop d'objectifs

12 A votre avis, pour réussir dans la vie, il faut :

- a-  De la chance.
- b-  De l'argent.
- c-  Des idées.
- d-  Travailler fort.

13- Êtes-vous une personne qui :

- a-  cherche par tous les moyens à obtenir de l'aide à réaliser ses projets
- b-  Ou une personne qui préfère agir seule de façon à ne rein " devoir " aux autres.

## REPONSES

- 1 (a) les entrepreneurs qui réussissent préfèrent décider par eux-mêmes ce qui doit être fait. Ils n'aiment pas se faire dire quoi faire par une autre personne.
- 2- (a) les entrepreneurs qui réussissent ont confiance en leur étoile, ils savent ce qu'ils peuvent réussir ; ils entreprennent des projets dans lesquelles il est possible d'évaluer leurs chances de succès
- 3 – (b) les entrepreneurs qui réussissent veulent être leur propre patron ; ils n'aiment pas travailler pour un autre parce qu'ils se sentent capables de déterminer ce qui doit-être fait ; ils font confiance en leur jugement.
- 4 – © les entrepreneurs qui réussissent aiment agir ; le bon management ne les motive pas beaucoup, ils aiment mieux s'engager dans l'action et juger à mesure plutôt que de faire des plans élaborés. Les plans les intéressent uniquement s'ils se conduisent à l'action.
- 5- (b) les entrepreneurs qui réussissent aiment les risques moyens, c'est-à-dire les risques qui sont à leur portée. Ils fuient les risques trop élevés car ils croient que leurs chances sont nulles.
- 6-(a) les entrepreneurs qui réussissent veulent connaître les effets de leur action. Pour eux, les effets de l'action servent à réajuster le tir de façon être le meilleur la fois suivante. C'est aussi pourquoi plusieurs n'aiment pas les longues planifications car les résultats sont trop lointains.
- 7- © l'entrepreneur qui réussit décide par lui-même. Il ne refuse pas la consultation mais rien n'est meilleur que la décision personnelle.
- 8- (a) l'entrepreneur qui réussit ne se sent pas à la merci des événements, de la chance. Il estime qu'il crée lui-même ce qui lui arrive : il se fait sa propre destinée.
- 9- (a) L'entrepreneur qui réussit sait où il va ; ses choix, ses orientations sont précises pour lui à tout le moins. Il ne décide pas à la suite d'une analyse compliquée mais il se fait une opinion personnelle.
- 10- (a) les entrepreneurs qui réussissent travaillent beaucoup ; ils semblent infatigables. Une recherche récente démontre qu'ils travaillent de 70 à 80 heures par semaine.
- 11- (a) l'entrepreneur qui réussit se fixe des objectifs stimulants mais il faut rappeler que les objectifs qu'il choisit sont à son avis toujours atteignables.
- 12- (d) même raison que le 10 a.
- 13- (b) les entrepreneurs qui réussissent n'aiment pas devoir aux autres. Ils valorisent la liberté, ils ne veulent pas être dépendant ou à la merci d'une autre personne.

Ce test a été mis au point pour vous permettre de comparer vos traits de caractères à ceux des personnes qui ont réussi en affaires. Il ne constitue cependant pas une méthode pour ceux qui ont réussi en affaires. Il ne constitue cependant pas une méthode infaillible pour prédire le succès ou l'échec de vos entreprises éventuelles.

## SEQUENCE 2 : PREPARATION PSYCHOLOGIQUE DU CREATEUR D'ENTREPRISE

### OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

« Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait » Mark Twain

Bienvenue à cette séquence de votre apprentissage des compétences entrepreneuriales. Elle vous permettra de comprendre les principes de développement personnel et d'apprendre à entreprendre en intégrant cette dimension qui fait que l'impossible devienne possible.

Il est important pour pleinement bénéficier des enseignements de cette séquence que vous preniez quelques précautions afin de vous orienter sur le gyrocompas du succès.

Savoirs	Savoir-faire	Savoir-être
<ul style="list-style-type: none"><li>Comprendre la notion et les principes de développement personnel ;</li><li>Définir les notions de leadership, de leadership transformationnel et de leadership entrepreneurial</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Utiliser les techniques de développement personnel pour se reprogrammer mentalement et vaincre leurs peurs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>S'approprier les qualités personnelles généralement reconnues aux entrepreneurs à succès ;</li><li>Maîtriser les clés du leadership en général et du leadership entrepreneurial en particulier ;</li><li>S'approprier les réalités de l'univers entrepreneurial</li></ul>



## **SESSION 4 : LES PRINCIPES DE DEVELOPPEMENT PERSONNEL AU SERVICE DE L'AMBITION ENTREPRENEURIALE**

Vous allez certainement découvrir des principes qui vont remettre en cause des croyances et des idées que vous aviez depuis très longtemps. Il y a des choses qui vous sembleront difficiles à croire. Mais posez-vous une seule question, « et si c'était vrai » et décider de faire « comme si ». Faites comme si c'était vrai.

Vous aviez pris certaines habitudes mais au cours de cette séquence, nous vous inciteront fortement à voir les choses autrement, à faire les choses autrement. Vous allez commencer par sembler bizarre à votre entourage, ne remettez pas en cause vos décisions juste pour faire plaisir à votre entourage. Retenez que si vous faites ce que tout le monde fait, vous obtiendrez ce que tout le monde obtient, c'est-à-dire pas grand-chose, pas grand succès.

*« Le futur n'est pas écrit. Certains regardent leur avenir comme une histoire écrite, dont ils ne sont pas nécessairement les auteurs ... ; d'autres préfèrent l'imaginer comme une feuille vierge qui n'attend plus qu'une légère touche de magie. Quelle plus fabuleuse invite qu'une page blanche, immaculée avec d'infinies possibilités de création ? » Paul WILSON*

Ecrivons donc ensemble une nouvelle page de votre vie.



### Exercice introductif :

Consigne : « Si vous pouvez le rêver, vous pouvez le faire. » Walt Disney.

Sur les lignes qui suivent décrivez votre rêve (utiliser le passé composé. Exemple : *J'ai réalisé une application informatique utilisée par un million de personnes pour un chiffre d'affaires mensuel de 100 millions de francs CFA* » de et les différentes étapes parcourues pour parvenir. (utiliser une feuille complémentaire au besoin)

#### 4.1. Comment libérer votre puissance intérieure ? (Principes de développement personnel)

- **Business game : Etages de Cubes**

##### Consignes :

Ce jeu pédagogique consiste à effectuer des étages de cubes dans des conditions particulières à savoir :

- Vous aurez les yeux attachés pendant que vous réaliserez les étages de cubes ;
- Vous utiliserez votre main non habituelle pour réaliser les étages de cubes (main gauche pour les droitiers et main droite pour les gauchers) ;
- Vous disposerez de 3 minutes chacun pour réaliser les étages de cubes ;
- Chaque participant (e) énonce le nombre d'étages de cubes qu'il peut faire avant que le démarrage du jeu.

##### Leçons à retenir

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



- **La légende hindoue : une belle illustration de notre puissance intérieure**

Une vieille légende hindoue raconte qu'il y eut un temps où tous les hommes étaient des dieux. Mais ils abusèrent tellement de leur divinité que Brahma, le maître des dieux, décida de leur ôter le pouvoir divin et de le cacher à un endroit où il leur serait impossible de le retrouver. Le grand problème fut donc de lui trouver une cachette.

Lorsque les dieux mineurs furent convoqués à un conseil pour résoudre ce problème, ils proposèrent ceci : "Enterrons la divinité de l'homme dans la terre." Mais Brahma répondit : "Non, cela ne suffit pas, car l'homme creusera et la trouvera."

Alors les dieux répliquèrent : “Dans ce cas, jetons la divinité dans le plus profond des océans.”  
Mais Brahma répondit à nouveau : “Non, car tôt ou tard, l'homme explorera les profondeurs de tous les océans et il est certain qu'un jour, il la trouvera et la remontera à la surface.”

Alors les dieux mineurs conclurent : “Nous ne savons pas où la cacher car il ne semble pas exister sur terre ou dans la mer d'endroit que l'homme ne puisse atteindre un jour. “

Alors Brahma dit : “Voici ce que nous ferons de la divinité de l'homme : nous la cacherons au plus profond de lui-même, car c'est le seul endroit où il ne pensera jamais à chercher.”

Depuis ce temps-là, conclut la légende, l'homme a fait le tour de la terre, il a exploré, escaladé, plongé et creusé, à la recherche de quelque chose qui se trouve en lui. ”

#### 4.2. Comment se reprogrammer vers le gyrocompas du succès ?

- **La séquence du destin : la pensée, le point de départ de tout**

Pensées



Paroles



Actions



Habitudes



Caractère



Destin



- **Le subconscient : un outil puissant au service de notre développement personnel**

Il est fascinant de penser que nous disposons d'un outil plus puissant que le plus puissant des ordinateurs, à notre disposition 24 heures sur 24. Mais il est terrifiant de penser que nous pouvons, sans nous en rendre compte, l'induire en erreur.

Qu'est-ce que le subconscient et comment fonctionne-t-il ?

La puissance du subconscient est énorme :

- Il inspire, il guide, il révèle les noms, les faits et les lieux que détient notre mémoire ;

- Il contrôle tous les mécanismes vitaux, toutes les fonctions du corps et connaît les solutions aux problèmes.

Le subconscient ne dort jamais, ne se repose jamais, il est toujours en activité. Vous pouvez découvrir sa miraculeuse puissance en lui exposant clairement, avant de vous endormir, que vous souhaitez que telle chose s’accomplisse.

*Exemple:* « Vous vous levez à 5h00 du matin », et vous verrez que ce sera le cas

Votre subconscient répond à vos ordres :

- Lorsque vous répétez aux gens « je n’ai pas les moyens de faire ceci ou cela », votre subconscient vous prend au mot et fait en sorte que vous ne puissiez acquérir ce qu’en fait vous désirez.
- Ne mettez jamais un point final à une déclaration négative, renversez-la immédiatement et les miracles apparaîtront dans votre vie.

Conscient	Inconscient	Subconscient
<ul style="list-style-type: none"> <li>- état de veille par lequel nous percevons la réalité</li> <li>- prendre conscience...c’est connaître et reconnaître tout ce qui nous entoure</li> <li>- C’est aussi ce qui nous permet d’agir selon notre volonté, en toute connaissance de cause.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- représente tout ce qui n’est pas conscient.</li> <li>- Ce n’est pas <u>le subconscient</u></li> <li>- c’est la boîte noire de l’Homme</li> <li>- Il renferme tout ce que nous sommes et dont nous ignorons même l’existence</li> <li>- « on ne se rend pas compte » de ce qu’on fait.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- état de veille entre conscient et inconscient</li> <li>- inaperçu, car brouillé par ces deux compères</li> <li>- représente 90% de notre mental et donc le plus puissant des trois</li> <li>- joue le rôle d’exécutant</li> <li>- une énorme base de données, il retient des leçons de toutes nos expériences</li> <li>- provoque en nous l’automatisme, les réflexes acquis</li> </ul>

• **Le subconscient, livre de la vie**

- Imprimez dans votre subconscient vos pensées, vos croyances, vos opinions, vos théories et vous en ferez l’expérience en tant que manifestations objectives de circonstances, de conditions et d’événements.
- Ce que vous inscrivez au-dedans, vous en ferez l’expérience au dehors.
- Lorsque le cerveau conscient accepte une pensée, elle est envoyée au cerveau de l’esprit où elle prend corps et se manifeste dans votre expérience.

- **Le subconscient contrôle les fonctions du corps**

Endormi ou éveillé, le subconscient contrôle le battement régulier du cœur, le processus d'inspiration et d'expiration, la digestion et la sécrétion glandulaire, les opérations mystérieuses du corps,

- Exemple : *beaucoup de savants reçurent pendant leur sommeil des réponses à de difficiles questions (en rêve)*

- **Comment faire travailler le subconscient à votre profit**

- La déclaration : Puissant outil de reconditionnement

Affirmation souvent positive que vous exprimez avec conviction à voix haute.

Exemple :

- Les gagnants croient : « Je crée ma vie ».
- Les perdants croient : « Je subis ma vie »
- « Si vous visez les étoiles, vous atteindrez au moins la lune ».
- Les perdants ne visent même pas le plafond de leur maison, et ils se demandent ensuite pourquoi, ils ne prospèrent pas.
- On obtient ce qu'on a réellement l'intention d'obtenir.
- La technique de la visualisation
  - Ce que vous formez dans votre imagination est aussi réel que les parties de votre corps,
  - L'idée et la pensée sont des réalités qui vont apparaître un jour, prendre corps si vous rester fidèle à votre image mentale,
  - Les pensées forment des impressions dans l'esprit qui à leur tour se manifestent dans des faits et expériences de la vie.
- la technique Baudoin/technique du sommeil
  - Enseigne que le meilleur moyen pour impressionner le subconscient est d'entrer dans un état somnolent où tout effort est réduit au minimum,
  - Dans cet état passif et réceptif, transmettre au subconscient son idée sous forme de suggestion résumé en une courte phrase gravée dans la mémoire et la répéter à maintes reprises comme une berceuse.
  - *Important : Au moment où nous nous endormons ou à l'instant où nous nous éveillons, le subconscient est à son degré d'activité le plus intense.*
  - Exercice pratique

Fermer les yeux et balancer très lentement la tête comme dans un état de somnolence puis dites paisiblement 21 fois « *je suis complètement délivré de mes peurs et idées négatives. En moi, la réussite et la paix de l'esprit règnent en maîtres* », A répéter 5 ou 10 minutes matin et soir

- Comment faire travailler le subconscient à votre profit : vaincre la peur
  - La peur est le plus grand ennemi de l'homme,
  - Le subconscient est docile à la suggestion y compris celle concernant nos peurs,
  - La peur est à l'origine des échecs,
  - *«faites la chose que vous craignez de faire et votre crainte n'y survivra pas »*,
  - *Exemple: lorsque vous avez peur de parler en public, saisissez la prochaine occasion de faire un discours en famille, faire une formation gratuite dans votre quartier, faites-le jusqu'à ce que la peur disparaisse.*

En somme, programmez votre subconscient pour attirer les clients, vendre plus, attirer le mari ou la femme idéal (e), attirer la richesse ou le bonheur, accéder à un meilleur poste, supprimer vos blocages mentaux, développer de relations harmonieuses, guérir de vos maladies et de vos peurs, etc.

- **Les différentes étapes de Reprogrammation**

- La prise de conscience : considérez les façons d'être et les habitudes que chacun de vos parents avait concernant le bonheur et la réussite. Décrivez-les s'il le faut
- La compréhension : écrivez noir sur blanc l'effet que cet exemple a eu sur votre vie.
- La dissociation : Pouvez-vous voir que cette façon d'être vous l'avez acquise et qu'elle ne fait pas partie de vous. Pouvez-vous voir que vous avez à l'heure même le choix d'être différent ?

### 4.3. Comment se libérer de nos croyances négatives ?

- *Qu'est-ce qu'une croyance ? (anecdote et conte sur les croyances).*

En Inde, lorsque le jeune éléphant atteint six mois, on l'attache par l'une de ses pattes arrières avec une corde de couleur à un arbre. Son poids et sa force encore modestes ne lui permettent pas de rompre la corde, et il apprend en quelques semaines à limiter son espace au rayon d'action que lui offre cette corde. Puis on le libère et il continue à grandir. Plus tard, lorsqu'il devient adulte, il n'est pas nécessaire de lui choisir une chaîne à la mesure de sa force, ni de l'attacher à un baobab qui puisse lui résister : il suffit de lui remettre la corde de couleur qui l'entravait dans son enfance, pour qu'il reste près de l'arbre qu'il pourrait pourtant facilement arracher."

- *Le Cercle de vie*, Maud Séjournant –

- La corde

"Un paysan avec trois de ses ânes se rendait au marché pour vendre sa récolte. La ville était loin et il lui faudrait plusieurs jours pour l'atteindre. Le premier soir, il s'arrête pour bivouaquer non loin de la maison d'un vieux moine.

Au moment d'attacher son dernier âne, il s'aperçoit qu'il lui manque une corde. Si je n'attache pas mon âne se dit-il demain, il se sera sauvé dans la montagne ! Il monte sur son âne après avoir solidement attaché les deux autres et prend la direction de la maison du vieux moine.

Arrivé, il demande au vieil homme s'il n'aurait pas une corde à lui donner. Le vieillard avait depuis longtemps fait vœu de pauvreté et n'avait pas la moindre corde, cependant, il s'adressa au paysan et lui dit : "retourne à ton campement et comme chaque jour fait le geste de passer une corde autour du cou de ton âne et n'oublie pas de feindre de l'attacher à un arbre."

Perdu pour perdu, le paysan fit exactement ce que lui avait conseillé le vieil homme. Le lendemain dès qu'il fût réveillé, le premier regard du paysan fût pour son âne. Il était toujours là !

Après avoir chargé les trois baudets, il décide de se mettre en route, mais là, il eut beau faire, tirer sur son âne, le pousser, rien n'y fit.

L'âne refusait de bouger. Désespéré, il retourne voir le vieux moine et lui raconte sa mésaventure. As-tu pensé à enlever la corde ? Lui demanda-t-il. Il n'y a pas de corde répondit le paysan.

Pour toi oui mais pour l'âne...

Le paysan retourne au campement et d'un ample mouvement, il mime le geste de retirer la corde. L'âne sans aucune résistance le suit.

Ne nous moquons pas de cet âne.

L'âne voit son maître, jour après jour, faire le geste de l'attacher avec une vraie corde. Maintenant lorsque son maître fait le geste, il croit être attaché.

Nous sommes souvent comme cet âne, ce qui a donné naissance à une croyance peut bien disparaître, la croyance, elle, demeure ... "

Une croyance c'est donc simplement, les dogmes, les idéologies, tout ce que nous tenons pour vrai et qui est souvent issu du conditionnement social et qui guide notre vie, trace pour nous les limites du possible et de l'impossible souvent à notre insu.

Et vous, êtes-vous toujours attachés ou êtes-vous libres ? (*exercice pour identifier vos cordes*)

.....  
.....  
.....

## - HISTOIRES POSITIVES

Malgré de cinglants revers au cours de leur formation ou au début de leur carrière, ils ont persévéré dans leur voie envers et contre tous... et ont gagné leur pari. Histoires de revanches célèbres.

- Elvis Presley, chanteur et acteur

Après son premier spectacle, voici le commentaire qu'il essuya de la part de Jim Denny, directeur de l'émission musicale où il s'était produit : «T'arriveras à rien. Tu devrais retourner conduire ton camion.»

- Thomas Edison, inventeur du phonographe, de l'ampoule électrique et de la lampe à incandescence

À la petite école, un professeur lui a signifié qu'il n'était pas une... lumière. Décrété « instable » par ce dernier, Thomas Edison a quitté l'école à l'âge de sept ans.

En conclusion, nous sommes au bout de cette première étape de notre odyssée vers la réussite parfaite et le bonheur.

Et surtout, « Prenez votre vie en charge et vous en ferez ce que vous voulez » *PLATON*



## **SESSION 5 : LES CLES DU LEADERSHIP ENTREPRENEURIAL**

«Trop d'entreprises souffrent d'un excès de management et d'une carence de leadership » *Warren Bennis dans : Le secret des meilleurs leaders*

- Exercice de découverte : (en groupe):

- Répartissez-vous en groupes de 5-6 personnes
- Vous disposez de 5-10 minutes pour répondre à la question suivante :
- Choisissez un exemple de leader (homme ou femme, vivant ou non). Expliquez pour quelles raisons ou selon quels critères cette personne peut, selon vous, être qualifiée de "leader".
- Chaque groupe disposera ensuite de 2-3 minutes pour présenter ses conclusions.

- **Clé N°1 : Comprendre la notion de leadership, de leadership transformationnel et de leadership entrepreneurial**

- Notion de leadership

« Le leadership est l'art d'influencer et de diriger les hommes dans le but d'obtenir que volontairement il nous accorde leur adhésion, leur confiance, leur respect et leur coopération »

Le leadership a deux rôles :

- Obtenir la réalisation des objectifs de l'organisation
- Obtenir le bien-être des membres de l'organisation

(ROGER FULTON)

Il y a deux grands types de leadership :

- Le leader transactionnel : se préoccupe du bon déroulement des tâches au quotidien, à ce que la routine fonctionne bien.
- Le leader transformationnel : se préoccupe du bon déroulement des tâches au quotidien, à ce que la routine fonctionne bien. En plus, ce leader écoute, mobilise, influence l'équipe

Le leader transformationnel développe, avec ses collaborateurs, une relation émotionnelle véritable qui les amène à transcender leurs besoins individuels au nom d'une vision, d'un projet commun.

- Notion de leadership transformationnel

Le leader transformationnel augmente la performance en stimulant un comportement citoyen chez les subordonnés. Le leadership transformationnel renvoie à la capacité du dirigeant à amener ses subordonnés à transcender leurs intérêts personnels et à transformer leurs croyances, leurs besoins et leurs valeurs au nom d'une vision collective. Le leadership transformationnel a un grand souci de stimuler l'engagement de ses subordonnés envers les objectifs.

Les quatre composantes du leadership transformationnel :

- Influence charismatique (Les subordonnées admirent, respectent et font confiance à leur leader. Le leader transformationnel est donc perçu comme un modèle).

- Inspiration et motivation (Le leader transformationnel fait preuve d'enthousiasme et d'optimisme, ce qui favorise l'esprit d'équipe).
- Stimulation intellectuelle (Le leader transformationnel incite ses subordonnés à être créatifs et à innover).
- Considération individualisée (Le leader transformationnel permet à ses subordonnés de se développer et de grandir professionnellement. Il agit souvent comme un mentor ou un coach pour les développer).
- Les 12 attitudes du leadership transformationnel

Style 1 : Manager émotionnel (axe central): Capacité de gérer les émotions désignées comme intelligence émotionnelle, au centre du développement du leadership; Cela peut conduire à une meilleure connaissance de soi et à l'auto-régulation: une des bases les plus importantes pour la gestion d'équipes.

- *Comportement 1 : Reconnaît les motifs et intentions renforçant la confiance entre les individus*
- *Comportement 2 : Crée un environnement affectif de confiance qui favorise l'apprentissage et l'innovation de manière appropriée*

Style 2 : Motivateur pour la réalisation (présent / résultats): Il établit clairement les objectifs, exerce un suivi exigeant mais en conformité avec le potentiel de chaque employé, base pour atteindre d'excellents résultats. Les résultats sont la meilleure expression du leadership et de l'innovation, mais ils sont aussi l'un des éléments qui renforcent l'excellente performance.

Comportement 3 : Promeut la génération d'idées menant à des actions qui améliorent les résultats

Comportement 4 : Exige des résultats appropriés suivant le potentiel et les capacités de chaque employé

Style 3 : Proactif (futur / résultats): Établir des objectifs de performance, des valeurs, du sens et des références pour l'avenir afin que des guides de performance soient donnés aux collaborateurs, permettant une autonomie dans l'exécution des tâches et favorisant le changement et l'innovation.

Comportement 5 : Communique des objectifs de performance ambitieux et donner des guides suffisants afin que les employés puissent agir de manière autonome.

Comportement 6 : Promeut l'amélioration continue et les comportements innovants, et ainsi conduire le changement.

Style 4 : Développeur (présents / personnes): Promouvoir le développement continu dans l'environnement de travail. Un leader capable de créer des environnements de rétroaction, développant les attitudes chez les employés nécessaires à améliorer l'auto-apprentissage et la formation dans l'environnement de travail.

Comportement 7 : S'assure que chaque employé ait un environnement de rétroaction approprié pour leur développement personnel au travers de plans d'action

Comportement 8 : Crée des environnements où l'action et l'erreur contrôlées ont une place primordiale.

Style 5 : Promoteur (futur / personnes) : C'est le comportement et le style qui se rapproche le plus de l'action proactive et du leadership partagé entre les employés. Il comprend également tous les outils axés sur l'empowerment, la croissance personnelle et des équipes professionnelles, en tenant compte non seulement des tâches et des intérêts, mais aussi en améliorant les tâches à long terme.

Comportement 9 : Promeut le talent de chaque employé afin qu'il puisse être plus proactif dans son développement et ses initiatives futures

Comportement 10 : Promeut le leadership (leadership distribué) de sorte que chaque membre de l'équipe occupe un poste de direction autour de différents aspects.

Style 6 : Social Networker : Créer des conditions de cohésion afin que l'équipe travaille ensemble, partage et collabore entre ses membres mais aussi avec d'autres équipes, extérieures ou internes au réseau (communautés).

Comportement 11 : Crée la cohésion interne de l'équipe favorisant la générosité et la collaboration

Comportement 12 : Promeut la communication et la collaboration avec d'autres équipes dans l'entreprise et dans les communautés externes.

- **Notion de Leadership entrepreneurial**

Le leadership s'est fondé sur le postulat du «grand homme» ; Ainsi, l'étude des caractéristiques et des qualités des leaders permettraient de révéler ce qui les distingue des suiveurs;

De façon analogue, l'entrepreneurship s'est développé sur un postulat semblable : l'existence de qualités distinctives qui permettraient d'identifier l'entrepreneur par rapport à ceux qui ne créent pas et identifier les entrepreneurs qui réussissent par rapport à ceux qui échouent.

Le leadership entrepreneurial renvoie à des caractéristiques psychologiques, parmi lesquels un fort besoin d'accomplissement, une plus forte tolérance au risque, une confiance en soi, etc.

- l'entrepreneurship (leadership entrepreneurial) en 5 étapes

Nombre d'entreprises connaissent des succès grâce à l'œuvre d'un dirigeant ou d'une équipe dotés d'une détermination féroce sur le plan professionnel et d'une grande humilité. Nous sommes loin des clichés de patrons charismatiques, à l'ego surdimensionné. Pour Jim Collins, il y a une hiérarchie à cinq niveaux dans le leadership entrepreneurial :

- Le niveau 1 : individu hautement capable qui apporte une contribution productive grâce à son talent, son savoir, ses compétences, et de bonnes méthodes de travail. C'est le leader solitaire.
- Au niveau 2: il sait se fondre dans une équipe en mettant efficacement, ses capacités individuelles au service de la réalisation d'ensemble d'objectifs et de travaux au sein du groupe.
- Le niveau 3 : caractérise le chef compétent, dans le sens « général en chef » : il sait organiser les moyens et les hommes en vue de la poursuite réelle et efficace d'objectifs prédéterminés.
- Le niveau 4 : est proche de la définition du leader visionnaire. Il a l'art de catalyser l'engagement de tous en poussant à l'atteinte de niveaux de résultat élevés.
- Le niveau 5, lui :

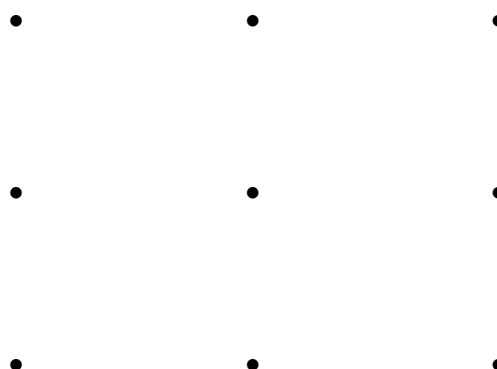
- i. édifie l'excellence durable grâce à un mélange paradoxal d'humilité et de volonté,
- ii. sait imaginer du nouveau, a une grande confiance en lui, est enthousiaste et tenace, aime, résoudre les problèmes et diriger, combat la routine et refuse les contraintes,
- iii. crée une information en innovant soit au niveau du produit, du processus, du marketing ou qui anticipe cette information avant d'autres ou différemment d'autres,
- iv. réunit et sait coordonner les ressources économiques, pour appliquer de façon pratique et efficace sur un marché l'information qu'il possède,
- v. fait d'abord en fonction d'avantages personnels, tel que le prestige, l'ambition, l'indépendance, le jeu, le profit ou le pouvoir sur soi et sur la situation économique.

- **Clé N° 2 : Développer sa faculté créative**

Test de créativité : Sortir du cadre

Consigne :

Relier ces 9 points par un Maximum de 4 droites sans lever le stylo et sans retourner en arrière



- **Comment sortir du cadre en quatre étapes**

- Accepter l'idée qu'il existe un cadre invisible

Quand on cherche des idées, on est pris dans un cadre. Un cadre qui nous enferme dans des idées préconçues. On suit des règles qui sont écrites nulle part. On s'enferme à clé dans un donjon et on jette la clé par la fenêtre.

On veut inventer une nouvelle chaise et on s'oblige à lui donner 4 pieds. Pourquoi, parce que ça paraît évident : une chaise, ça a 4 pieds.

Oui, bien souvent notre pire ennemi, c'est nous. Et si on veut se libérer de ce cadre, il faut accepter qu'il existe et qu'on ne le voit pas.

Donc, pour cette première étape, il suffit d'accepter qu'on s'enferme dans un cadre invisible à nos yeux. Ça peut être inconfortable, mais c'est nécessaire.

- Repérer le cadre

C'est le moment de se raconter des histoires. Se raconter l'histoire qu'on se fait dans notre tête, et à notre insu.

Pour la chaise, il faut définir précisément à quoi ressemble la chaise dans votre tête. Décrivez-la, même dans ses détails anodins, comme la matière de la chaise, l'épaisseur des pieds, etc...

- Casser le cadre

Maintenant, c'est le moment de critiquer notre histoire. La chaise est en bois ? Non, on peut imaginer plein de matières différentes. Elle a 4 pieds ? Non, on peut imaginer d'autres manières de soutenir la chaise. Ainsi de suite.

Il faut se méfier quand même. Vous avez cassé une partie du cadre, mais peut-être pas le cadre entier. Certes, la chaise n'a pas forcément 4 pieds, mais doit-elle avoir des pieds tout court ? Pas forcément.

Pour éviter ça, vous pouvez critiquer votre nouvelle "histoire".

- Innover

Voilà, vous avez imaginé qu'une chaise n'a pas forcément de pieds. Vous êtes désormais libre d'innover. Mais il faut se poser les bonnes questions.

Comment suspendre un siège, sans pieds. On fait un gros cube ? On suspend le siège comme une balançoire ? On utilise des drones pour faire voler le siège ?

A ce stade, vous pouvez utiliser la science et la logique pure : il y a besoin d'une force pour soulever le siège. Quelle est cette force ?

A moins que soulever le siège soit encore un cadre : on pourrait creuser l'emplacement des pieds dans le sol ;

- Développer sa créativité

La créativité est cette indispensable faculté qui permet de relever tous les défis que la Vie nous propose. Chacun de nous la possède mais peu savent l'exploiter et la développer.

Le canadien Ernie J. Zelinski invite ceux qui souhaitent redécouvrir leur créativité, et l'utiliser à volonté, à suivre les 18 principes de créativité suivants :

- i. Décidez d'être créatif
- ii. Envisagez différentes solutions
- iii. Notez vos idées au fur et à mesure
- iv. Analysez soigneusement vos idées
- v. Définissez vos objectifs
- vi. Considérez les problèmes comme des occasions
- vii. Cherchez ce qui est évident
- viii. Prenez des risques
- ix. Ayez le courage d'agir différemment des autres
- x. Soyez déraisonnable
- xi. Amusez-vous et soyez un peu fou à l'occasion
- xii. Soyez spontané
- xiii. Travaillez dans le présent
- xiv. Repensez votre façon de voir les autres
- xv. Remettez en question règles et hypothèses toutes faites
- xvi. Retardez votre décision
- xvii. Soyez tenace
- xviii. Ignorez tous les principes de créativité qui ne s'appliquent pas à votre vie



## **SESSION 6: IMMERSION DANS L'UNIVERS ENTREPRENEURIAL (VISITES D'ENTREPRISES, SUCCES STORIES ET GUEST SPEAKERS)**

### **6.1. Modèle de grille d'observation à utiliser pendant les visites d'entreprises et les échanges avec les entrepreneurs (Guest speakers)**

(le cercle d'or de toute entreprise)

Le Pourquoi ? (défi critique ou problème auquel l'entreprise apporte une solution)	
Le Comment ? (mission de l'entreprise, la proposition de valeur, comment se distingue-t-il de la concurrence ?)	
Le Quoi ? (Quels sont les produits et service qu'offre l'entreprise ?)	
L'historique de l'entreprise	

### **6.2. Succes Story : L'empire Samsun (Film documentaire)**

Quelques leçons tirées du film :

- 1- La force de la Vision (exemple : Devenir Fort, Devenir Grand, Durer Eternellement)
- 2- La diversification et l'adaptation au changement
- 3- L'importance des valeurs : culture organisationnelle ;
- 4- La culture de la qualité et du professionnalisme ;
- 5- L'importance de la protection de données ;
- 6- L'importance des activités extra professionnelles (salariés motivés) ;
- 7- La culture du travail (intense) ;
- 8- L'importance de la formation ;
- 9- L'importance du marketing et de l'innovation ;
- 10- La force de la technologie de l'information et de la communication.

## SEQUENCE 3 : VALORISATION DE LA RECHERCHE, RECHERCHE-ACTION, INNOVATION ET IDEE NOVATRICE

### OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Cette séquence permet de développer les compétences nécessaires au développement de votre esprit d'entreprendre en insistant sur comment vous pouvez partir de vos résultats ou protocole de recherche pour proposer des biens/services commercialisables pour les clients. Voici quelques savoirs, savoir-faire et savoir-être attendus de cette séquence :

Savoirs	Savoir-faire	Savoir-être
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lister les pratiques innovantes de recherches;</li> <li>• Caractériser une idée innovante;</li> <li>• Identifier les différentes opportunités qu'offrent leur recherche en cours en termes d'innovation;</li> <li>• Lister les composantes d'un modèle économique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Élaborer une démarche de valorisation de recherche;</li> <li>• Analyser les problèmes de votre environnement afin d'y dénicher des idées ou solutions innovantes,</li> <li>• Détecter, analyser et valider les bonnes idées d'entreprise ;</li> <li>• Analyser les solutions et sélectionner la meilleure,</li> <li>• Formuler son idée d'entreprise notamment en équipe;</li> <li>• Construire un modèle économique innovant.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Démontrer une attitude positive envers l'adoption de nouvelles approches de recherche (design thinking, recherche-action)</li> <li>• Prendre systématiquement des initiatives pour la réalisation de ses idées créatives</li> <li>• S'engager activement et être responsable dans la mise en œuvre du projet pour l'atteinte des objectifs fixés</li> <li>• Démontrer une capacité à travailler seul et en équipe</li> </ul>



## **SESSION7 : CREATIVITE, INNOVATION, RECHERCHE-ACTION ET VALORISATION DE RECHERCHE : DE QUOI PARLONS-NOUS ?**

Nous rêvons tous d'un avenir prometteur et prospère. Alors soyons des facilitateurs de la créativité, de l'innovation et de la valorisation de la recherche. Il s'agit d'une stratégie gagnante pour tous. En effet, ce choix permet de stimuler la croissance économique, de résoudre les problèmes complexes auxquels nous sommes confrontés, de créer de nouveaux emplois et d'améliorer la qualité de vie de nos concitoyens.

Comment relever ce défi ensemble ? C'est l'objectif de cette session.

### **7.1. Créativité : qu'est-ce que la créativité ?**



#### **• La créativité de Fatima :**

Fatima souhaite développer un nouveau produit pour faciliter le tri des déchets à domicile. Au lieu de concevoir simplement une poubelle avec plusieurs compartiments, elle utilise sa créativité pour proposer une solution innovante. Elle crée un système interactif de poubelles connectées qui reconnaissent les différents types de déchets et les trient automatiquement. Ce système utilise des capteurs, de l'intelligence artificielle et une interface conviviale pour aider les utilisateurs à trier efficacement leurs déchets, tout en leur fournissant des informations sur les habitudes de recyclage et les impacts environnementaux.

L'histoire de Fatima illustre bien ce qu'est la créativité. Elle peut se définir comme : la capacité à générer des idées, des concepts, des solutions ou des expressions originales et innovantes.

Elle peut se manifester de plusieurs manières :

- penser de manière non conventionnelle;
- faire des connexions inattendues entre des éléments différents;
- apporter une perspective unique à un problème ou à une situation donnée.

#### **Activité 1 : Relire l'histoire de Fatima**

##### **Travail à faire :**

- i. Décrivez comment la créativité de Fatima s'est manifestée à travers ce cas.
- ii. Proposez chacun un intérêt de la créativité en mathématique, en informatique, en statistiques ou dans tout autre domaine.
- iii. Discutez de cette utilité de la créativité avec deux de vos collègues.
- iv. Retenez par groupe l'utilité de la créativité.

- v. Proposez un processus pour être créatif.
- vi. Partagez après avec le reste de la salle vos réponses en plénière.

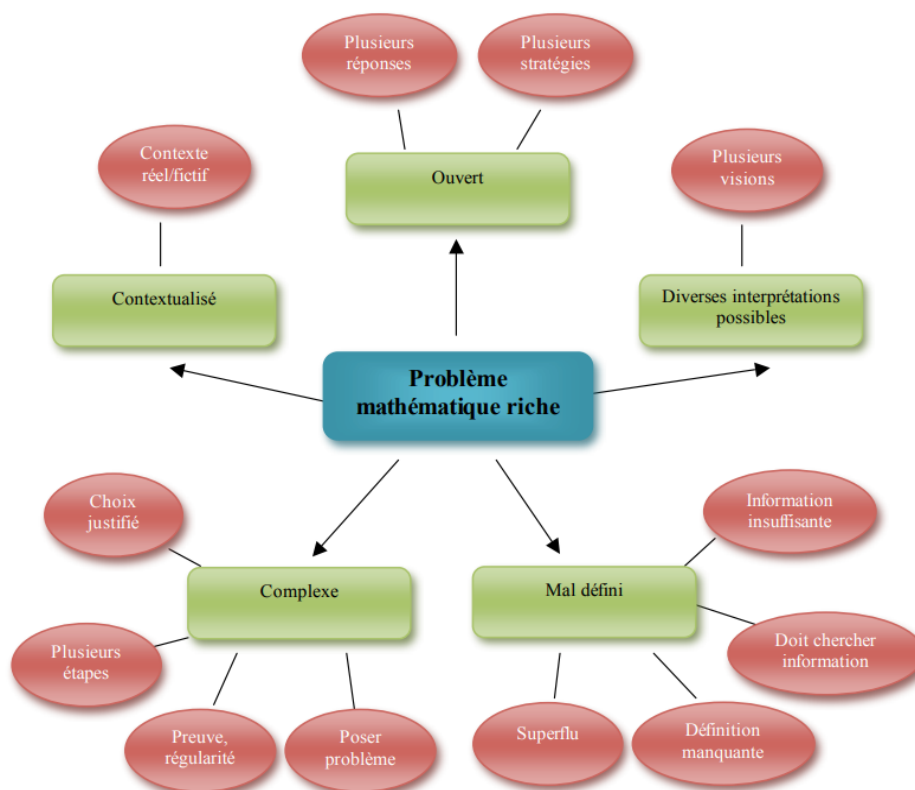
• **Orientations :**

Par exemple, la créativité se développe lorsqu'on veut résoudre des tâches riches en mathématiques présentées sous forme de problèmes ouverts (Freiman et Sriraman, 2007). Les problèmes de société étant de cet ordre, les mathématiciens ont alors la possibilité de les résoudre à leur façon et selon leurs habiletés (Klavir et Hershkovitz, 2008). Ils peuvent l'interpréter de différentes manières, avoir diverses stratégies et réponses possibles. Cette ouverture vers les problèmes complexes permet ainsi aux étudiants de construire leurs connaissances dans une variété de contextes. Ils peuvent affronter le même problème sous différentes perspectives. Ils se représentent les concepts et les relations mathématiques de diverses façons, jusqu'à ce qu'ils découvrent une stratégie. Cette dernière leur permettra d'étudier avec rigueur le problème, tout en y apportant leurs propres inventions et en faisant leurs propres découvertes.

Les étudiants développent ainsi leur créativité mathématique (Hershkovitz, Peled et Littler, 2009) en prenant des risques pour trouver différentes façons de résoudre un problème, diverses possibilités de réponses et de développer des stratégies originales.

En résumé, un problème de société est une source de créativité et se présente comme suit :

Figure 1 : Le problème ouvert en mathématiques



Source : Manuel, D., Freiman, V., & Bourque, J. (2012). Richesse des problèmes posés et créativité des solutions...

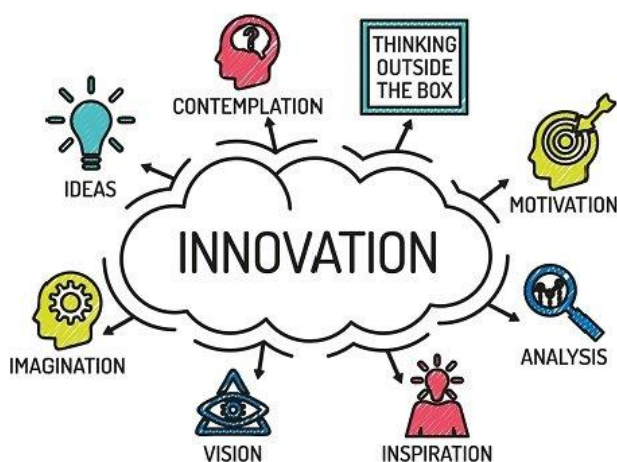
## 7.2. L'innovation



L'innovation est le processus de création, de développement et de mise en œuvre de nouvelles idées, produits, services ou méthodes apportant une valeur ajoutée significative.

➡ Transformation d'une idée novatrice en réalité concrète, avec un potentiel de perturbation positive dans un secteur donné.

Les ingrédients de l'innovation se schématisent comme suit :



- **Importance de l'innovation pour les sciences mathématiques, informatiques et statistiques**

### Activité 2 : Importance des sciences mathématiques, informatiques et statistiques

Lors d'une table ronde sur les innovations en sciences mathématiques, statistiques et informatiques, vous avez retenu les propos suivants :

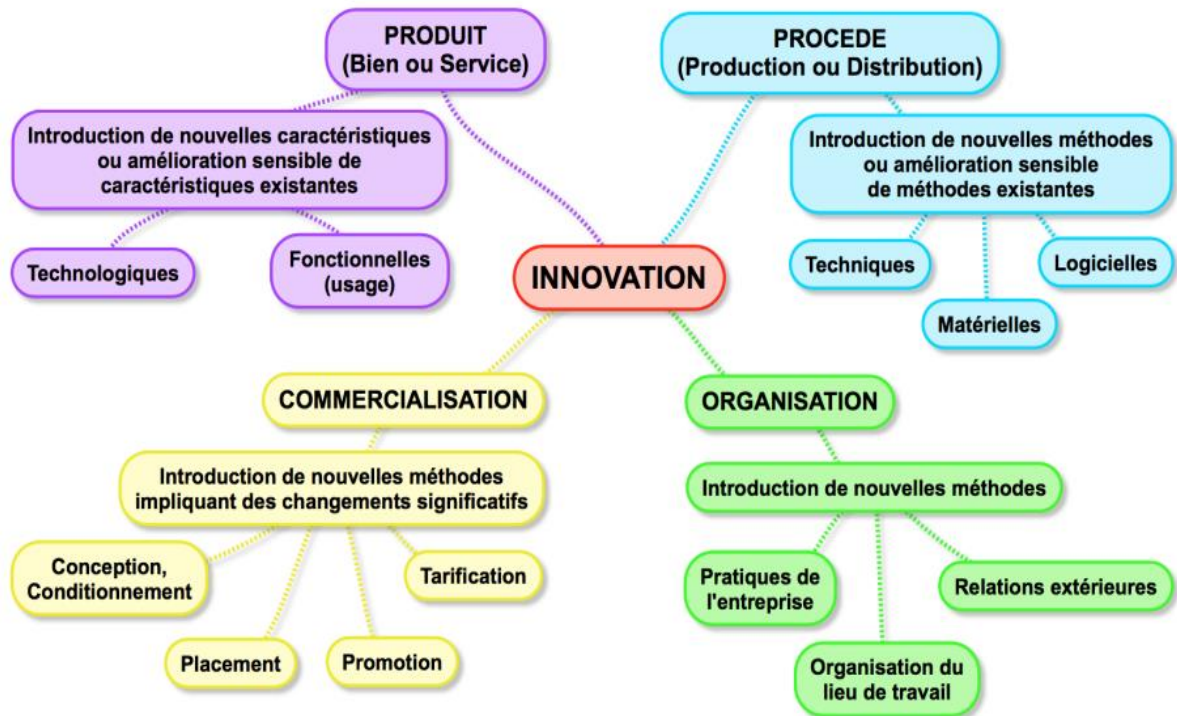
- Informaticien : "Dans le monde de l'informatique, l'innovation est la clé du progrès."
- Mathématicien : "L'innovation en sciences mathématiques crée de nouvelles opportunités pour les applications informatiques, conduit à des découvertes informatiques révolutionnaires."
- Statisticien : "La statistique est l'outil de l'innovation pour prendre des décisions éclairées."
- Entrepreneur : "Les sciences mathématiques, informatiques et statistiques sont des moteurs d'innovation pour une société moderne."

#### Travail à faire :

- 1- Que pensez-vous de ces affirmations ?
- 2- Quels sont les avantages de l'innovation dans ces trois filières ?

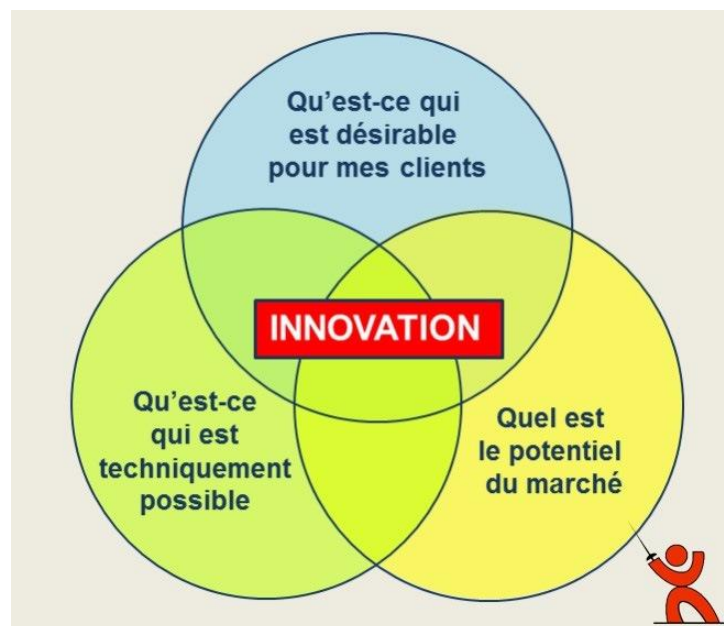
- **Les types d'innovation et la démarche d'innovation**

L'innovation se présente sous différentes formes. Le schéma suivant proposé par l'OCDE (2005) les résume bien.

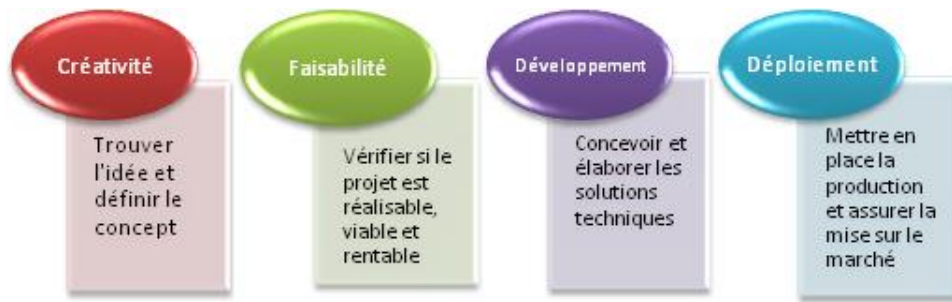


Source : OCDE (2005)

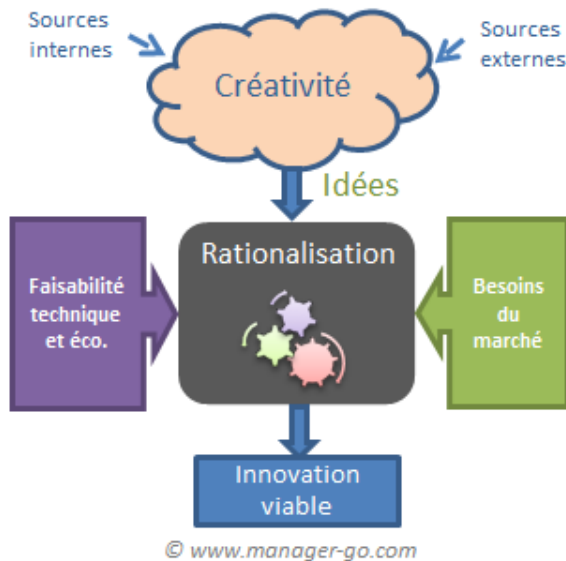
Selon le type d'innovation envisagée, trois questions semblent nécessaires à se poser :



La réponse à ces questions facilite la démarche standard d'innovation en 4 étapes :



En résumé, pour innover on commence à être créatif en restant concentré sur les besoins du marché et les possibilités de réalisation tels que proposé dans le schéma ci-dessous.



En sciences, cette démarche peut aussi se faire à condition d'avoir le désir de valoriser les résultats de ses recherches soi-même ou de le confier à d'autres acteurs. C'est une décision nécessaire qui influencera aussi le choix de la méthode de recherche à adopter lorsqu'on est à la phase de protocole de recherche.

### 7.3. Recherche-action : comment l'utiliser pour innover ?

La Recherche-action est une méthode qui permet d'allier théorie et pratique. Elle permet la production de connaissances nouvelles, la résolution d'un problème identifié par les acteurs et le renforcement des capacités de ces acteurs pour une plus grande autonomie.

Elle présente un fort potentiel d'augmenter l'impact de la recherche sur la société, sur le bien-être et la prospérité des citoyens. Cela implique d'avoir une innovation qui apporte des réponses aux préoccupations d'un pays, d'une région, d'une population.

Elle repose sur quatre principes<sup>4</sup> :

- une rencontre entre une volonté de changement et une intention de recherche ;
- un objectif dual qui est de résoudre un problème et de faire avancer les connaissances fondamentales ;

<sup>4</sup> <https://www.institut-numerique.org/paragraphe-1-notion-de-valorisation-des-resultats-de-recherche-5278a2dd3f27e> consulté le 13 juin 2023

- un travail conjoint des chercheurs et des acteurs de terrain ;
- un cadre éthique négocié et accepté par tous (mise en avant du collectif).

Ainsi, pour impacter sa communauté, il est important de choisir cette méthode.

### **Activité 3 :**

Wilfried, Tony et Frida ont formé un groupe de recherche qui s'intéresse à la résolution des problèmes de gestion des déchets plastiques dans la communauté de Dangbo. Ils souhaitent utiliser la recherche-action pour trouver des solutions pratiques et durables.

Dans un premier temps, ils se réunissent avec les membres de la communauté locale, les autorités locales et les parties prenantes concernées pour comprendre les défis liés à la gestion des déchets plastiques. A partir des résultats de cet échange, ils définissent ensemble les objectifs de la recherche-action, tels que :

- réduire la quantité de déchets plastiques produits ;
- promouvoir le recyclage ou ;
- sensibiliser la population.

Les chercheurs commencent par recueillir des données sur la production de déchets plastiques, les pratiques de gestion existantes et les modèles de consommation de la communauté. Ils étudient également les approches de gestion des déchets utilisées dans d'autres régions ou pays. Cette recherche leur permet de développer une compréhension approfondie de la situation.

Ils travaillent en collaboration avec la communauté locale pour mettre en place des actions concrètes. Par exemple, ils organisent des campagnes de sensibilisation sur la réduction de l'utilisation du plastique, mettre en place des programmes de collecte sélective et de recyclage, ou encourager l'utilisation de produits alternatifs biodégradables.

Les chercheurs évaluent régulièrement les résultats des interventions en mesurant la quantité de déchets plastiques réduite, en analysant les comportements de la communauté et en collectant les retours d'expérience. Ils utilisent ces informations pour ajuster leurs actions et améliorer continuellement les solutions mises en place.

A la fin, les chercheurs partagent leurs résultats et leurs apprentissages avec la communauté locale, d'autres chercheurs, les autorités locales et les acteurs du secteur. Ils organisent des ateliers, des conférences ou des publications pour diffuser les connaissances et les bonnes pratiques acquises au cours de la recherche-action. Cela a permis de générer un impact plus large et d'inspirer d'autres initiatives similaires.

### **Travail à faire : En groupe de 3**

- i. Définissez la recherche-action à partir de ce cas.
- ii. Reconstituez la démarche de recherche-action.
- iii. Identifiez trois retombées de cette forme d'innovation.

A partir des échanges en plénière, on constate ensemble que cette recherche valorise les résultats obtenus.

#### **7.4. Valorisation des résultats de recherche**

La valorisation de la recherche est le moyen de « rendre utilisables ou commercialisables les résultats, les connaissances et les compétences de la recherche ». Elle permet de transformer les résultats de la recherche scientifique (inventions) en produits services ou applications ayant une valeur économique et/ou sociétale.

Cette forme d'innovation nécessite une synergie d'actions entre chercheurs, état, entreprises et acteurs socioéconomiques concernés par les résultats de recherche dans votre domaine.

Découvrons davantage ce processus à travers le cas suivant.

##### **Activité 4 : Valorisation des résultats d'une recherche-action**

Une équipe de chercheurs en sciences mathématiques, statistiques et informatiques décident de travailler dans un laboratoire de l'IMSP. Ils souhaitent utiliser la recherche-action comme approche pour innover et valoriser leurs recherches, en les appliquant à l'amélioration de la gestion de l'énergie dans les bâtiments.

L'équipe de chercheurs se réunit pour définir les objectifs de la recherche-action. Ils souhaitent innover dans le domaine de la gestion de l'énergie en développant des modèles mathématiques et statistiques avancés, ainsi que des algorithmes informatiques, pour optimiser l'efficacité énergétique des bâtiments. Ils s'accordent également sur l'importance de valoriser leurs résultats en les appliquant dans un cas réel.

Ils commencent par approfondir leurs connaissances sur la gestion de l'énergie dans les bâtiments, en se basant sur des études existantes et en identifiant les problèmes et les lacunes dans les approches actuelles. Ils utilisent des outils mathématiques et statistiques pour analyser les données énergétiques, identifier les schémas et les tendances, et développer des modèles prédictifs.

Ensuite, ils collaborent avec l'Université d'Abomey-Calavi pour avoir un bâtiment universitaire du campus afin de mettre en place une intervention basée sur leurs recherches. Ils installent des capteurs pour collecter des données en temps réel sur la consommation d'énergie, les conditions environnementales et d'autres variables pertinentes. Ils utilisent leurs modèles mathématiques et statistiques pour analyser ces données et proposer des recommandations pour optimiser l'efficacité énergétique.

Après cette phase, l'équipe évalue les résultats de leur intervention en comparant la consommation d'énergie avant et après l'implémentation de leurs recommandations. Ils mesurent l'impact de leurs innovations en termes d'économie d'énergie, de réduction des coûts et d'amélioration de l'empreinte écologique du bâtiment. Ils documentent leurs résultats et analysent les retours d'expérience pour améliorer leur approche.

A la fin du processus, ils organisent des séminaires, des conférences et des ateliers pour présenter leurs résultats à la communauté universitaire, aux professionnels de l'énergie et aux parties prenantes concernées. Ils publient également leurs résultats dans des revues scientifiques spécialisées, afin de partager leurs découvertes et d'influencer les pratiques de gestion de l'énergie dans les bâtiments.

Grâce à leur approche de recherche-action, les chercheurs ont pu innover dans le domaine de la gestion de l'énergie dans les bâtiments en utilisant des méthodes mathématiques, statistiques et

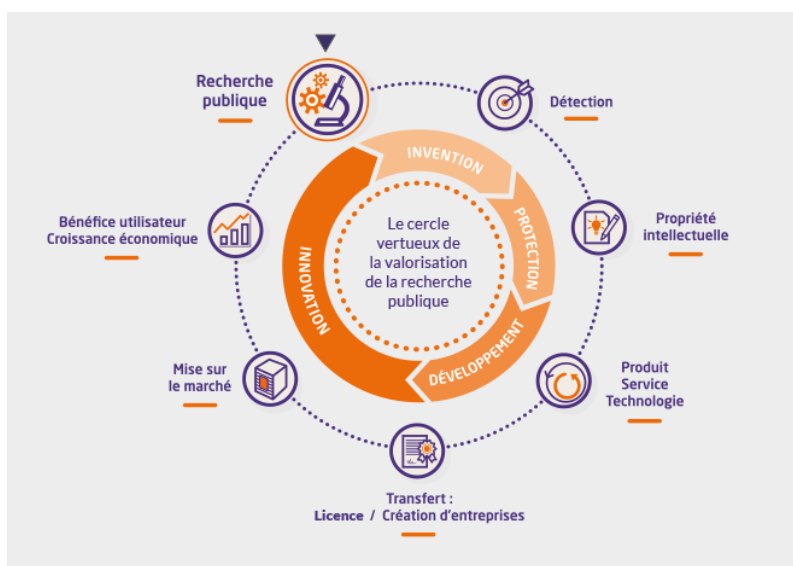
informatiques avancées. Leur intervention a permis d'optimiser l'efficacité énergétique du bâtiment universitaire, entraînant des économies d'énergie significatives et une réduction des coûts. Les résultats de leur recherche-action ont été valorisés par leur diffusion dans la communauté scientifique, ce qui a renforcé leur réputation en tant qu'experts dans le domaine.

### Travail à faire : A partir de ce cas,

- i. Proposez une définition de la valorisation de la recherche.
- ii. Schématisez la démarche de valorisation de la recherche.
- iii. Présentez comment vous pouvez l'appliquer à votre protocole actuel ou futur de recherche.
- iv. Identifiez quelques blocages possibles à la mise en œuvre d'une telle démarche.

Pour résumer, nous pouvons reconnaître la nécessité aujourd'hui de transférer les résultats des recherches des sciences fondamentales vers la communauté pour les rendre plus visibles, ouvrir les alternatives de financement et contribuer au développement économique de notre communauté, de notre pays, de l'Afrique.

Le réseau C.U.R.I.E propose une démarche très explicite de cette démarche pour se préparer et se lancer.



Source : Réseau CURIE<sup>5</sup>

Chercheurs, vous pouvez aussi révéler vos innovations sur la base des résultats de recherche que votre Bureau de Transferts de Technologies protégera et que les entreprises exploiteront avec vous si vous ne désirez pas créer votre Start Up. Grâce à la valorisation de vos recherches, vous proposez des résultats tangibles au bénéfice des entreprises, des utilisateurs et in fine du Bénin tout entier. Si vous décidez d'aller dans ce sens, l'Agence Béninoise de Valorisation des Résultats de Recherche et des Innovations (ABeVRIT)<sup>6</sup> vous accompagnera.

Vous avez des idées, des résultats de vos recherches, vérifions ensemble s'ils sont valorisables grâce à un processus simplifié ci-dessous à détailler étape par étape dans les sessions suivantes.

<sup>5</sup> <https://www.curie.asso.fr/-Valorisation-Transfert-de-technologie-.html>, consulté le 12 juin 2023

<sup>6</sup> Adresse: ABeVRIT, Immeuble Jacques BOU KARAM lot 890 en face du CINE OPKE OLUWA (quartier Sikècodji). BP: 01 BP 7110 COTONOU (Rép. du Bénin) Tél : (229) 21 32 68 58



Nous allons à présent apprendre à formuler votre idée d'entreprise, votre résultat à transférer.

## **SESSION 8 : LA METHODE D'ANALYSE ET DE RESOLUTION DE PROBLEME**

Le schéma synthétique du problème mathématique nous interpelle sur la nécessité de bien formuler son problème. De quoi parlons-nous concrètement ?

Les efforts consentis pour définir le problème, objet de la recherche visant la création de biens/services permettent de comprendre les contraintes, les gênes des utilisateurs. Cela réduit le risque de présenter des résultats de recherche ou produit non adapté aux utilisateurs (risque produit) et le risque clients (contraintes d'accès aux produits) et le risque marché. En effet, la définition claire du problème relève les gênes/les perceptions au niveau du prix et leur effet sur la viabilité du projet. Il est donc très important de consacrer du temps à l'identification, à l'analyse du problème avant la proposition de sa résolution grâce aux solutions à proposer au marché.

### **Qu'est-ce qu'un problème ?**

Selon un adage populaire : « Les problèmes sont le déguisement préféré des opportunités ».

### **Activité 5 : Par groupe de 3**

- i. Discutez de cet adage.
- ii. Proposez chacun un exemple vérifiant cet adage.
- iii. Présentez votre exemple en expliquant aux autres sa correspondance avec l'adage.
- iv. Partagez en plénière quand votre groupe sera désigné.

Nous pouvons retenir qu'un problème est la prise de conscience d'un écart entre une situation réelle non satisfaisante (difficulté, frustration...) et une situation souhaitée. Il représente une première alternative pour trouver une solution aux besoins de nos clients ou partenaires.

### **Activité 6 : Identifier un problème et une solution adaptée**

Maxime remarque que de nombreux parents ont du mal à trouver des activités créatives et éducatives pour leurs enfants pendant les vacances scolaires. Souvent, ces derniers cherchent des solutions qui offrent à la fois du divertissement et des opportunités d'apprentissage, mais ils ont du mal à trouver des options adaptées et de qualité. Il décide alors de créer une entreprise appelée "CréaKids" qui propose des ateliers créatifs et éducatifs pour les enfants pendant les vacances scolaires. Son idée est de fournir des programmes structurés qui combinent des activités artistiques, des expériences scientifiques, des jeux interactifs et des projets de bricolage.

### **Travail à faire : (Durée 30 minutes)**

- i. Identifiez en 3 minutes le problème ayant conduit à la création de l'entreprise CréaKids.
- ii. Discutez en groupe de 3 de ce problème pour vérifier si vous avez la même compréhension du problème.
- iii. Présentez en plénière le problème retenu en groupe
- iv. Identifiez chacun une cause expliquant ce problème et deux conséquences s'il n'est pas réglé.
- v. Retenez ensemble deux causes et deux conséquences pour chaque cause

- vi. Proposez ensemble trois autres alternatives à transformer en opportunité d'affaires.
- vii. Analysez et retenez la meilleure solution d'après votre groupe à transformer en opportunité nommée « idée-projet »
- viii. Partagez avec les autres groupes en plénière.

Cette méthode s'appelle « méthode d'analyse et de résolution de problème ». Elle permet de partir d'un problème, de l'analyser en identifiant deux causes et des conséquences si le problème persiste. Ensuite des solutions sont proposées pour corriger ces causes évoquées et éviter les conséquences identifiées. Trois d'entre elles sont retenues et analysées en termes de potentiel de transformation en opportunité d'affaires, d'avantages et d'inconvénients ou d'autres critères retenus. Une idée projet est retenue de cette analyse. Elle sera transformée plus tard en projet d'entreprise.

Nous rappelons qu'une idée est une description brève et précise de l'entreprise qu'on a l'intention de créer. C'est une réponse qu'un entrepreneur apporte en vue de régler un problème déterminé ou de combler des besoins non satisfaits dans son environnement (marché, village, ville, région, etc.).

Elle sera transformée en opportunité d'affaires si elle respecte au moins les conditions suivantes :

- faire mieux que ce qui existe.
- avoir une demande suffisante.
- proposer une offre économique et viable.

### **8.1. De l'idée à l'opportunité d'affaires**

#### **Activité 7 : de l'idée à l'opportunité d'affaire**

Maryam est une entrepreneure qui remarque que les personnes allergiques aux produits cosmétiques ne disposent pas d'une gamme de produits qui leur est spécialement destinée. Elle constate également que le marché de la cosmétique bio et naturelle est en pleine croissance. Elle décide donc de créer une entreprise de cosmétiques bio et naturels, destinée aux personnes allergiques.

#### **Travail à faire :**

- i. Vérifiez si Maryam a une opportunité d'affaires
- ii. Justifiez votre réponse.

A partir de ce cas, vous avez compris ce qu'est une idée, une opportunité d'affaires. Dans le monde des sciences fondamentales, cette idée peut être un problème de recherche entraînant des résultats innovants. Ils seront valorisés si les critères d'opportunité sont satisfaits.

#### **Activité 8 : Problème de recherche innovant**

Un groupe de quatre jeunes doctorants et masterants de l'IMSP ont décidé de travailler sur « L'optimisation des itinéraires de livraison pour une entreprise de logistique » suite à un constat

concernant le défi majeur des entreprises logistiques d'optimiser l'efficacité de leurs livraisons. Actuellement, les itinéraires des livreurs sont déterminés manuellement, ce qui entraîne des retards, une utilisation inefficace des ressources et des coûts élevés en carburant.

Ils ont alors défini l'objectif de recherche suivant : « Développer un algorithme d'optimisation des itinéraires de livraison pour minimiser les distances parcourues, réduire les temps de trajet et maximiser l'utilisation des ressources ». L'approche retenue pour mener cette recherche est la suivante :

- Collecter des données auprès d'une entreprise de logistique : Recueillir des informations détaillées sur les emplacements de livraison, les heures de livraison ; les capacités des véhicules ; les conditions de circulation, les contraintes de temps, etc.
- Elaborer une modélisation mathématique : Formuler le problème sous la forme d'un modèle mathématique qui prend en compte les différentes contraintes et objectifs, telles que la distance totale à parcourir ; les fenêtres de temps de livraison et les capacités des véhicules.
- Proposer un algorithme d'optimisation : Concevoir et développer un algorithme d'optimisation qui utilise des techniques avancées telles que la programmation linéaire, la recherche heuristique ou les algorithmes génétiques pour résoudre le modèle mathématique et trouver les itinéraires optimaux.
- Réaliser l'intégration des données en temps réel : Si possible, intégrer des données en temps réel sur les conditions de circulation, les incidents sur la route et les demandes de livraison en cours pour ajuster les itinéraires de manière dynamique et optimale.
- Évaluer et valider l'algorithme : Tester l'algorithme d'optimisation en utilisant des données réelles ou des scénarios simulés. Évaluer les performances de l'algorithme en termes de réduction des distances parcourues, des temps de trajet et de l'utilisation des ressources.
- Mettre en œuvre et déployer l'algorithme dans l'entreprise retenue : Intégrer l'algorithme d'optimisation dans le système de gestion des livraisons de l'entreprise de logistique. Former les équipes sur l'utilisation de l'outil et mesurer les résultats obtenus après sa mise en œuvre.

Les résultats obtenus ont été très encourageants et pourront être valorisés :

- Réduction significative des distances parcourues par les livreurs.
- Diminution des temps de trajet et des retards de livraison.
- Optimisation de l'utilisation des ressources, notamment des véhicules et du carburant.
- Amélioration de la satisfaction des clients grâce à des livraisons plus rapides et fiables.
- Réduction des coûts opérationnels pour l'entreprise de logistique.

Ce cas vous explique comment partir d'un problème de société pour mener des recherches dont les résultats peuvent être valorisés en combinant des techniques d'optimisation, de modélisation mathématique et d'algorithmes avancés afin de résoudre un problème complexe et fournir des solutions pratiques et efficaces.

### **Travail à faire :**

- i. Présentez vos travaux de recherches en précisant le problème et la contribution importante envisagée ou obtenue.
- ii. Proposez comment cela pourrait être appliqué dans un contexte commercial.

A partir de cette activité 8, vous pouvez réorienter votre recherche si vous souhaitez que vos résultats soient transformés. Cela va faciliter la formulation de votre projet de recherche valorisable ou votre idée projet d'entreprise.

### **8.2. Proposition d'une Phrase Projet de présentation de votre idée projet d'entreprise.**

Rappelons d'abord qu'une Phrase Projet est concise, compréhensible par tous et convaincante pour susciter l'intérêt. Son contenu se résume aux quatre (4) hypothèses fondamentales de tout projet entrepreneurial : le métier ; le produit/service ; les clients ; les spécificités du projet d'entreprise.

Exemple : Mon entreprise (métier), (produit/service) pour (spécificité de l'entreprise) aux (clients).

### **Activité 9 : Formulation de l'idée projet d'entreprise**

- i. Formulez une phrase projet pour CréaKids (Cas 7)
- ii. Présentez à nouveau votre projet de recherche en utilisation cette phrase projet.

Faisons ensemble le point :

- i. Vous avez une idée plus claire de votre idée d'entreprise ou de votre projet de recherche et de son potentiel d'être valorisé.
- ii. Vous savez mettre en avant votre contribution ou la valeur ajoutée de votre idée d'entreprise ou de votre projet de recherche.
- iii. Vous êtes capables de formuler clairement votre idée d'entreprise.

Il vous reste à formuler votre projet d'entreprise. Cela revient à élaborer un modèle économique adapté.



## **SESSION 9 : MODELE ECONOMIQUE**

### **9.1. Qu'est-ce qu'un modèle économique ?**

Le modèle économique résume comment transformer l'idée projet retenue en projet d'entreprise viable. Il décrit comment votre future entreprise va procéder pour répondre à la demande de ses clients dans les meilleures conditions, tout en restant rentable. L'outil le plus utilisé est le Business Model Canvas (BMC) à 9 blocs auxquels on rajoute le bloc « Impacts » couvrant trois aspects importants de l'entreprise :

- le Marketing (Proposition de valeur, Clientèle visée, relations clients et canaux de distribution);
- les Opérations ( Activités, Ressources, Partenaires et impact);
- la Finance (structures de coûts et de revenus).

Plusieurs actions sont nécessaires pour réussir la construction de ce modèle économique à savoir :

- développer ou documenter des modèles commerciaux.
- décrire votre client.
- évaluer la valeur que vous apportez.
- décrire comment vous amenez cette valeur.
- préciser comment vous créez des revenus et les activités.
- mobiliser les ressources et partenaires dont vous avez besoin pour opérer.
- indiquer l'impact économique, social et environnemental du projet d'entreprise.

Les résultats de ces actions sont consignés dans le BMC légèrement modifié pour l'IMSP au niveau de la proposition de valeur. Nous allons le remplir étape par étape en suivant la fiche jointe en annexe (BMC).

Partenaires Clés	Activités Clés	Proposition de Valeur/ Résultats de recherche valorisables	Marketing/ Relation Client (B to B et Bto C)	Clients ciblés (B to B et Bto C)
	Ressources	Impact	Canaux de distribution	
Coûts			Revenus	

### Activité 10 : Elaborer le modèle d'affaires de son projet

#### Travail à faire :

- i. Pour chaque bloc, remplissez le BMC de l'entreprise CréaKids.
- ii. Remplissez ensuite le BMC pour votre projet de recherche ou résultats de recherche ou projet de groupe.

#### 9.2. Exemple : BMC Projet « L'optimisation des itinéraires de livraison pour une entreprise de logistique. »

Pour remplir ce canevas, les chercheurs se sont posés plusieurs questions auxquelles ils ont eu de réponses en allant sur le terrain. Le tableau suivant présente les questions au niveau de chaque bloc et la synthèse des résultats au niveau de chaque bloc :

BMC du Cas « « L'optimisation des itinéraires de livraison pour une entreprise de logistique. » »

Questions au niveau des Blocs du BMC	Actions menées	Réponses obtenues pour chaque bloc du BMC
<p><b>Bloc 1 : Segment de clientèle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelles sont les entreprises cibles qui pourraient bénéficier de l'optimisation des itinéraires de livraison ?</li> <li>• Qu'est ce qui empêchent les responsables de ces entreprises de dormir ?</li> <li>• Quels sont les besoins spécifiques de ces entreprises en termes de réduction des distances, de temps de trajet et de coûts opérationnels ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation d'une étude de marché pour identifier les entreprises de logistique, de commerce électronique et de restauration qui pourraient bénéficier de l'optimisation des itinéraires de livraison.</li> <li>• Recherches effectuées pour comprendre les besoins spécifiques de ces entreprises en termes de réduction des distances, de temps de trajet et de coûts opérationnels.</li> </ul>	<p>Segments de Clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises de logistique et de livraison : <ul style="list-style-type: none"> <li>- DHL Bénin,</li> <li>- Colis Express Bénin</li> <li>- Chronopost Bénin...</li> </ul> </li> <li>• Entreprises de commerce électronique : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jumia Bénin</li> <li>- Afrimarket Bénin</li> <li>- Benishop ...</li> </ul> </li> <li>• Entreprises de restauration et de services alimentaires : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maquis Tante Marie</li> <li>- La Grignotière</li> <li>- Le Bénin Gourmet...</li> </ul> </li> </ul>

Questions au niveau des Blocs du BMC	Actions menées	Réponses obtenues pour chaque bloc du BMC
<p><b>Bloc 2 : Proposition de valeur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quels avantages et bénéfices l'optimisation des itinéraires apporte votre projet aux entreprises de logistique et de livraison ?</li> <li>• Comment la proposition de valeur se différencie-t-elle des solutions existantes sur le marché ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse comparative pour identifier les avantages et les bénéfices de l'optimisation des itinéraires de livraison par rapport aux solutions existantes sur le marché.</li> <li>• Entretiens et enquêtes auprès des entreprises cibles pour comprendre leurs attentes et leurs besoins spécifiques.</li> </ul>	<p>Proposition de valeur : Offre de solutions d' :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimisation des itinéraires de livraison pour réduire les distances parcourues, les temps de trajet et les coûts opérationnels.</li> <li>• Amélioration de la ponctualité des livraisons et de la satisfaction des clients.</li> <li>• Utilisation efficace des ressources, notamment des véhicules et du carburant.</li> </ul> <p>Via une plateforme intégrée en ligne</p>
<p><b>Bloc 3 : Canaux de distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quels canaux seront utilisés pour fournir la plateforme d'optimisation des itinéraires aux entreprises clientes ?</li> <li>• Comment les canaux de distribution permettront-ils d'atteindre efficacement les entreprises cibles ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement d'une plateforme en ligne pour permettre aux entreprises clientes d'accéder à la solution d'optimisation des itinéraires et de gérer leurs livraisons.</li> <li>• Accords de Partenariats avec les entreprises de logistique pour intégrer la plateforme dans leurs systèmes existants.</li> </ul>	<p>Canaux de distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plateforme en ligne pour la gestion des itinéraires et la communication avec les livreurs.</li> <li>• Intégration avec les systèmes de gestion des entreprises clientes.</li> </ul>
<p><b>Bloc 4 : Relation client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quels types de relations doivent être établis avec les entreprises clientes pour comprendre leurs besoins et offrir un support adéquat ?</li> <li>• Quelles seront les modalités de communication et d'assistance pour maintenir une relation de confiance avec les clients ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Initiation d'interactions directes avec les entreprises clientes pour comprendre leurs besoins et leurs exigences spécifiques en matière d'optimisation des itinéraires de livraison.</li> <li>• Mise en place d'un support client réactif pour résoudre les problèmes et répondre aux préoccupations des clients de manière efficace.</li> </ul>	<p>Relations Clients</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Collaboration étroite avec les entreprises de logistique pour comprendre leurs besoins spécifiques en matière d'optimisation des itinéraires.</li> <li>• Support client réactif pour résoudre les problèmes et répondre aux préoccupations.</li> </ul>
<p><b>Bloc 5 : Ressources clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelles ressources sont nécessaires pour développer et maintenir la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constitution d'une équipe de développement pour concevoir et maintenir la plateforme logicielle d'optimisation des itinéraires.</li> </ul>	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plateforme logicielle d'optimisation des itinéraires.</li> </ul>

Questions au niveau des Blocs du BMC	Actions menées	Réponses obtenues pour chaque bloc du BMC
<p>plateforme d'optimisation des itinéraires ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quels types de données en temps réel sont nécessaires pour alimenter l'algorithme d'optimisation ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Des sources de données en temps réel sur les conditions de circulation et les demandes de livraison ont été identifiées et intégrées dans l'algorithme d'optimisation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Données en temps réel sur les conditions de circulation et les demandes de livraison.</li> <li>Équipe de développement et de support technique.</li> </ul>
<p><b>Bloc 6 : Activités clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quelles activités doivent être réalisées pour collecter et analyser les données nécessaires à l'optimisation des itinéraires ?</li> <li>Comment sera développé et amélioré l'algorithme d'optimisation des itinéraires ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Activités de collecte et d'analyse de données pour obtenir des informations précises sur les emplacements de livraison, les contraintes de temps et les capacités des véhicules.</li> <li>Développement et amélioration d'un algorithme d'optimisation des itinéraires en utilisant les données collectées et les techniques d'optimisation appropriées.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Collecte et analyse des données sur les emplacements de livraison, les contraintes de temps, les capacités des véhicules, etc.</li> <li>Développement et amélioration de l'algorithme d'optimisation des itinéraires.</li> <li>Intégration de la plateforme avec les systèmes des clients.</li> <li>Formation et assistance aux utilisateurs de la plateforme.</li> </ul>
<p><b>Bloc 7 : Partenaires clés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quels partenariats sont nécessaires avec les entreprises de logistique et les fournisseurs de données de trafic en temps réel ?</li> <li>Comment ces partenariats contribuent-ils à renforcer l'offre d'optimisation des itinéraires de livraison ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accord de partenariats avec les entreprises de logistique pour intégrer la plateforme d'optimisation des itinéraires dans leurs systèmes existants.</li> <li>Accords conclus avec des fournisseurs de données de trafic en temps réel pour obtenir des informations actualisées sur les conditions de circulation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entreprises de logistique et de livraison pour les intégrations système.</li> <li>Fournisseurs de données de trafic en temps réel : Google Maps, Waze, TomTom...</li> </ul>
<p><b>Bloc 8 : Structure des coûts</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quels sont les principaux coûts liés au développement, à la maintenance et au support de la plateforme d'optimisation des itinéraires ?</li> <li>Quels coûts sont associés à la collecte et à la gestion des données nécessaires à l'optimisation ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Évaluation des coûts de développement, de maintenance et de support technique de la plateforme d'optimisation des itinéraires</li> <li>Évaluation des coûts liés à la collecte et à la gestion des données nécessaires à l'optimisation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coûts de développement et de maintenance de la plateforme.</li> <li>Coûts de collecte et de gestion des données.</li> <li>Coûts de support client et de formation.</li> </ul>

Questions au niveau des Blocs du BMC	Actions menées	Réponses obtenues pour chaque bloc du BMC
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bloc 9 : Sources et flux de revenus</li> <li>• Sources de revenus :</li> <li>• Quels seront les différents types de revenus générés par l'optimisation des itinéraires de livraison ?</li> <li>• Comment seront tarifés les services d'optimisation des itinéraires ?</li> <li>• Flux de revenus :</li> <li>• Quels seront les principaux flux de revenus issus de l'offre d'optimisation des itinéraires de livraison ?</li> <li>• Comment ces flux de revenus seront-ils générés et tarifés ?</li> </ul>	<p>Sources de revenus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une tarification adaptée définie en fonction de la taille de l'entreprise cliente et du volume de livraisons à optimiser.</li> <li>• Différents modèles de frais d'abonnement mensuels ou annuels proposés pour l'utilisation de la plateforme d'optimisation des itinéraires.</li> </ul> <p>Flux de revenu</p> <p>Différents modèles de revenus récurrents basés sur des frais d'abonnement ont été élaborés en fonction de la taille de l'entreprise cliente et du volume de livraisons.</p>	<p>Sources de revenus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais d'abonnement mensuels ou annuels pour l'utilisation de la plateforme d'optimisation des itinéraires.</li> <li>• Tarifs différenciés en fonction de la taille de l'entreprise et du volume de livraisons.</li> </ul> <p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revenus récurrents des frais d'abonnement à la plateforme.</li> <li>• Revenus supplémentaires provenant de services de personnalisation et d'intégration.</li> </ul>
<p>Bloc 10 : Impacts</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quels sont les impacts environnementaux, économiques et sociaux de l'optimisation des itinéraires de livraison ?</li> <li>• Comment cette solution contribue-t-elle à résoudre les problèmes de congestion routière et à améliorer la satisfaction des clients ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Des études d'impact réalisées pour évaluer les bénéfices environnementaux de la réduction des émissions de gaz à effet de serre grâce à une utilisation plus efficace des véhicules de livraison.</li> <li>• Des analyses économiques effectuées pour mesurer la réduction des coûts opérationnels des entreprises de logistique et l'amélioration de la satisfaction client.</li> <li>• Des recherches menées pour comprendre l'impact de l'optimisation des itinéraires sur la congestion routière et la mobilité urbaine.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impact environnemental : Réduction des émissions de gaz à effet de serre grâce à une utilisation plus efficace des véhicules de livraison.</li> <li>• Impact économique : Réduction des coûts opérationnels pour les entreprises de logistique, ce qui les rend plus compétitives sur le marché.</li> <li>• Impacts sociaux : <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur la satisfaction client : Amélioration de la ponctualité des livraisons et de l'expérience client, renforçant la fidélité et la réputation des entreprises clientes.</li> <li>- sur la congestion routière (confort usagers) : Réduction du nombre de véhicules de livraison sur les routes grâce à</li> </ul> </li> </ul>

<b>Questions au niveau des Blocs du BMC</b>	<b>Actions menées</b>	<b>Réponses obtenues pour chaque bloc du BMC</b>
		<p>une planification optimisée des itinéraires, contribuant à atténuer les problèmes de congestion dans les zones urbaines.</p>

Présentation du BMC

<p><b>Partenaires Clés :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises de logistique et de livraison pour les intégrations système.</li> <li>• Fournisseurs de données de trafic en temps réel : Google Maps, Waze, TomTom...</li> </ul>	<p><b>Activités Clés ;</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Collecte et analyse des données sur les emplacements de livraison, les contraintes de temps, les capacités des véhicules, etc.</li> <li>• Développement et amélioration de l'algorithme d'optimisation des itinéraires.</li> <li>• Intégration de la plateforme avec les systèmes des clients.</li> <li>• Formation et assistance aux utilisateurs de la plateforme.</li> </ul>	<p><b>Proposition de Valeur :</b> (Résultats de recherche valorisables) :</p> <p>Offre de solutions d' :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimisation des itinéraires de livraison pour réduire les distances parcourues, les temps de trajet et les coûts opérationnels.</li> <li>• Amélioration de la ponctualité des livraisons et de la satisfaction des clients.</li> <li>• Utilisation efficace des ressources, notamment des véhicules et du carburant.</li> <li>• Via une plateforme intégrée en ligne</li> </ul>	<p><b>Marketing/ Relation Client (B to B) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Collaboration étroite avec les entreprises de logistique pour comprendre leurs besoins spécifiques en matière d'optimisation des itinéraires.</li> <li>• Support client réactif pour résoudre les problèmes et répondre aux préoccupations.</li> </ul>	<p><b>Segments de Clients :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises de logistique et de livraison : <ul style="list-style-type: none"> <li>- DHL Bénin,</li> <li>- Colis Express Bénin ,</li> <li>- Chronopost Bénin...</li> </ul> </li> <li>• Entreprises de commerce électronique : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jumia Bénin</li> <li>- Afrimarket Bénin</li> <li>- Beninshop ...</li> </ul> </li> <li>• Entreprises de restauration et de services alimentaires : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maquis Tante Marie</li> <li>- La Grignotière</li> <li>- Le Bénin Gourmet...</li> </ul> </li> </ul>
---	---	--	---	---

	<p><b>Ressources clés :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plateforme logicielle d'optimisation des itinéraires.</li> <li>• Données en temps réel sur les conditions de circulation et les demandes de livraison.</li> <li>• Équipe de développement et de support technique.</li> </ul>	<p><b>Impacts :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• environnemental : Réduction des émissions de gaz à effet de serre grâce à une utilisation plus efficace des véhicules de livraison.</li> <li>• économique : Réduction des coûts opérationnels pour les entreprises de logistique les rendant plus compétitives sur le marché.</li> <li>• sociaux : <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur la satisfaction client : Amélioration de la ponctualité des livraisons et de l'expérience client, renforçant la fidélité et la réputation des entreprises clientes.</li> <li>- sur la congestion routière (confort usagers) : Réduction du nombre de véhicules de livraison sur les routes grâce à une planification optimisée des itinéraires, contribuant à atténuer les problèmes de</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Canaux de distribution :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plateforme en ligne pour la gestion des itinéraires et la communication avec les livreurs.</li> <li>• Intégration avec les systèmes de gestion des entreprises clientes.</li> </ul>	
--	--	---	---	--

		congestion dans les zones urbaines.		
<b>Coûts :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts de développement et de maintenance de la plateforme.</li> <li>• Coûts de collecte et de gestion des données.</li> <li>• Coûts de support client et de formation.</li> </ul>		<b>Revenus :</b> <p>Sources de revenus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais d'abonnement mensuels ou annuels pour l'utilisation de la plateforme d'optimisation des itinéraires.</li> <li>• Tarifs différenciés en fonction de la taille de l'entreprise et du volume de livraisons.</li> </ul> <p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revenus récurrents des frais d'abonnement à la plateforme.</li> <li>• Revenus supplémentaires provenant de services de personnalisation et d'intégration.</li> </ul>		

Cet exemple met en évidence les différentes composantes du modèle économique pour l'optimisation des itinéraires de livraison. Il montre comment cette innovation technologique peut apporter une valeur significative aux entreprises de logistique et de livraison tout en contribuant à des objectifs plus larges tels que la durabilité et l'amélioration de la mobilité urbaine.

Il vous sert de guide pour réaliser l'activité 10 en partant des questions qu'on peut se poser au niveau de chacun des 10 blocs (1<sup>ère</sup> colonne), ensuite la définition d'actions à mener (2<sup>ème</sup> colonne) et la synthèse dans le canevas du modèle économique (BMC) (3<sup>ème</sup> colonne).

Ayez à l'esprit que le plus important c'est d'avoir un chemin qui vous conduit vers un plan qui fonctionne même avec des ressources limitées.

La correction de l'activité 10 se fera en plénière à partir de vos travaux réalisés.

## Retenons

Dans cette séquence, nous retenons que :

- 1- Tout projet part qu'une idée (sujet de recherche ou idée d'entreprise).
- 2- L'idée d'entreprise est une solution à un problème/besoin/difficulté.
- 3- Le problème est l'écart entre ce qui existe et ce qui devrait être.
- 4- L'idée peut orienter une recherche ou la création directe d'une entreprise.
- 5- La recherche-action place l'innovation au cœur de la recherche. Elle permet d'avoir des résultats valorisables auprès de la communauté.
- 6- La valorisation des résultats permet de transférer une technologie, une compétence, un produit ou les résultats de recherches obtenus par des chercheurs, vers les acteurs économiques susceptibles de les optimiser et de les rendre accessibles aux utilisateurs.
- 7- La valorisation de recherche suppose une collaboration entre chercheurs, entreprises et état ou d'autres partenaires pour une transmission des connaissances et des inventions issues de la recherche publique vers les entreprises et d'autres partenaires pouvant transformer ces résultats en produits.
- 8- La créativité est nécessaire dans ce cas et permet d'avoir de l'innovation en fin de processus (invention transformée en innovation).
- 9- L'idée devient une opportunité si elle :
  - fait mieux que ce qui existe déjà.
  - a une demande suffisante.
  - propose une solution économique et viable.
- 10- On peut formuler son idée d'entreprise en se servant de 4 hypothèses : Mon entreprise (**métier**), (**produit/service**) pour (**spécificité de l'entreprise**) aux (**clients**).
- 11- A partir de l'idée de projet on peut élaborer le modèle économique pour exprimer comment on veut satisfaire les clients et en tirer une valeur financière pour son entreprise.
- 12- Le modèle économique a besoin d'être testé étape par étape afin de trouver le modèle adapté.

Les essais au contact du marché permettent d'avoir des données concrètes pour élaborer son plan d'affaires.



## SEQUENCE 4 : MONTAGE D'UN PROJET D'ENTREPRISE (BUSINESS PLAN) : TECHNIQUES ET OUTILS

### OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Cette séquence permet de développer les compétences nécessaires à la création et à la gestion d'une entreprise. Cela suppose que le modèle économique avait été rédigé, testé et validé et qu'il y a un désir de créer officiellement son entreprise et de rechercher des financements. Voici quelques savoirs, savoir-faire et savoir-être attendus de cette séquence :

Savoirs	Savoir-faire	Savoir-être
<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaître le secteur ;</li><li>• Connaître en profondeur les composantes du modèle économique existant : les sources de revenus, les coûts, les partenariats, les canaux de distribution, et les relations avec les clients.</li><li>• Lister les composantes d'un plan d'affaires.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir remplir le canevas de plan d'affaires ;</li><li>• Rédiger un plan d'affaires concis, convaincant, structuré, en exposant les objectifs, la stratégie, le modèle économique, les opérations, le marketing, les aspects financiers et les mesures de performance.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Faire preuve d'une pensée critique pour évaluer les différentes composantes du modèle économique.</li><li>• Identifier les aspects à mettre en avant dans le plan d'affaires.</li><li>• Être capable de prendre du recul.</li><li>• Être capable d'analyser objectivement les forces et les faiblesses du modèle économique.</li><li>• Avoir une mentalité axée sur les résultats.</li><li>• Être capable de présenter les avantages compétitifs, les opportunités de croissance et les perspectives de rentabilité du modèle économique, les résultats concrets et les preuves de la faisabilité du projet.</li><li>• Faire preuve de persévérance et de détermination pour mener à bien la rédaction du plan d'affaires.</li></ul>

## Session introductive : Comment structurer un plan d'affaires convaincant ?

- **Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?**

Un plan d'affaires est un document écrit à la suite du modèle économique pour décrire en détail les objectifs d'une entreprise, son plan de production, sa stratégie commerciale, son modèle économique, ses opérations, sa structure organisationnelle, ses prévisions financières et ses éléments de performances.

En interne, il constitue un outil essentiel pour planifier, développer et gérer une entreprise de manière efficace. A l'extérieur, il devient un outil de communication avec les parties prenantes externes (aussi internes) telles que les investisseurs, les prêteurs, les partenaires potentiels, les employés potentiels et les conseillers.

Généralement, il constitue un guide pour la prise de décision, l'allocation des ressources et la mesure des performances de l'entreprise. Toutefois, il est à adapter régulièrement aux changements de l'environnement.

- **Quelle est la structure générale du plan d'affaires ?**

Pour connaître la structure générale d'un plan d'affaires, deux modèles de plan d'affaires ayant fait leur preuve sont comparés.

### Activité 11 : Comparaison de plans d'affaires

Vous avez en annexe deux plans d'affaires. Il vous est demandé :

- de les comparer afin de proposer une structure générale qui s'y dégage.
- compléter la liste des composantes d'un plan d'affaires suivant :

Composantes du plan d'affaires	Contenu	Contenu issu des deux plans d'affaires comparés
Résumé exécutif : Une vue d'ensemble, mettant en évidence les points clés, les objectifs et les opportunités de l'entreprise.	Synthèse du plan d'affaires	
	Points-clés à retenir	
	Objectifs et opportunités de l'entreprise.	
Description de l'entreprise : Une présentation détaillée de l'entreprise,	Historique/histoire	
	Mission,	
	Vision,	
	Structure juridique,	
	Equipe de créateurs (propriétaires)	
	Dirigeants ;	

<b>Composantes du plan d'affaires</b>	<b>Contenu</b>	<b>Contenu issu des deux plans d'affaires comparés</b>
	Ressources clés.	
Résultats de l'analyse approfondie du marché :	Marché cible : ses tendances, sa taille, sa croissance, ses segments de clients potentiels, ses concurrents et les opportunités.	
Stratégie commerciale :	Stratégie globale de l'entreprise (objectifs à court, moyen et à long terme)	
	Avantages concurrentiels et positionnement sur le marché (caractère innovant) ;	
	Canaux de distribution, stratégie de marketing et les plans éventuels de croissance	
Stratégie de marketing et de vente :	Tactiques et initiatives marketing pour atteindre les clients cibles ;	
	Plans de vente ;	
	Stratégie de prix ;	
	Promotion des produits (Bien/services) ;	
	Canaux de distribution ;	
	Stratégie de communication	
Plan opérationnel :	Structure organisationnelle et les ressources humaines ;	
	Opérations quotidiennes ;	
	Fournisseurs et chaîne d'approvisionnement ;	
	Gestion de la qualité et les procédures opérationnelles.	
	Etats financiers prévisionnels ;	

<b>Composantes du plan d'affaires</b>	<b>Contenu</b>	<b>Contenu issu des deux plans d'affaires comparés</b>
Plan financier : Les projections financières,	Flux de trésorerie ;	
	Revenus et dépenses ;	
	Ratios : marges bénéficiaires, besoins en financement et autres indicateurs financiers clés.	
Gestion des risques :	Analyse des risques potentiels auxquels l'entreprise est confrontée	
	Stratégies pour atténuer les risques financiers, opérationnels, juridiques, réglementaires et liés à la concurrence.	
Plan de lancement	Etapes détaillées de mise en œuvre de la stratégie et l'atteinte des objectifs fixés	
	Calendriers de réalisation ;	
	Ressources nécessaires ;	
	Responsabilités.	

Pour élaborer ce plan, plusieurs études sont nécessaires : étude commerciale, étude technique, étude des ressources humaines et étude économique, financière et sociale.

## **SESSION 10 : COMMENT FAIRE SON ETUDE COMMERCIALE ?**

### **10.1. Introduction à l'étude commerciale**

On entend souvent dire « l'étude du marché coûte trop chère ». Cela dépend au fait de ce que vous voulez faire. Si vous pouvez identifier clairement à qui parler de votre produit (les clients potentiels) où les trouver, vos hypothèses et vos questions importantes, réfléchir à comment les aborder vos interlocuteurs à peu de frais sans perte de temps, vous aurez réussi une première approche de l'étude de marché.

Par exemple un groupe de cinq étudiants entrepreneurs veut réaliser une étude commerciale portant sur la vente de jus de fruits naturels aux étudiants de l'UAC. Ils se positionnent un peu avant l'entrée au restau U, la cantine universitaire, à côté des amphis pour proposer leurs jus. Ils peuvent ainsi faire leur étude de marché sans trop de frais.

Pour des produits plus complexes comme un logiciel d'analyses des données dans le domaine de la finance, vous serez toutefois obligés d'avoir une étude commerciale plus rigoureuse en partant bien de votre prototype (première maquette du logiciel). En effet, vous êtes un étudiant en master ou doctorat en sciences mathématiques, statistiques et informatiques. Vous souhaitez réaliser une étude commerciale pour évaluer le potentiel de marché d'un nouveau logiciel d'analyse de données que vous avez développé. Le logiciel est conçu pour faciliter l'analyse et la visualisation des données dans le domaine de la finance.

### **10.2. Démarche de réalisation d'une étude commerciale**

Voici sept (7) étapes indicatives pour réaliser l'étude commerciale de votre logiciel :

Etape 1 : Définir l'objectif de l'étude commerciale :

- Définissez l'objectif principal de l'étude : par exemple
  - évaluer la demande potentielle du logiciel ;
  - identifier les segments de marché les plus intéressants ;
  - estimer les revenus potentiels, etc.

Etape 2 : Collecter les données :

- Choisissez les sources de données que vous pouvez utiliser pour votre étude : enquêtes ? entretiens ? données de marché existantes ? recherches documentaires ? etc.

Etape 3 : Définir la méthodologie de l'étude :

- Définissez la méthodologie de collecte et d'analyse des données. Par exemple :
  - une enquête auprès des professionnels de la finance ?
  - des entretiens avec des experts ?
  - une analyse de marché basée sur des données existantes ? etc.

Etape 4 : Élaborer un questionnaire si méthode d'enquête retenue (un guide d'entretien en cas d'entretien choisi) :

- Concevez un questionnaire pour recueillir des informations pertinentes sur le marché potentiel, les besoins des utilisateurs, les concurrents existants, etc.

Etape 5 : Collecter les données :

- Menez l'enquête auprès des professionnels de la finance.
- Effectuez les entretiens avec des experts pour collecter les données nécessaires pour répondre à vos objectifs de recherche.

Etape 6 : Analyser les données :

- Analysez les données collectées en utilisant des techniques statistiques appropriées.
- Identifiez les tendances, les besoins des utilisateurs, les opportunités de marché, les contraintes, etc.

Etape 7 : Rédiger le rapport de l'étude :

- Présentez les résultats de votre étude commerciale dans un rapport clair et structuré.
- Incluez une analyse des résultats, des recommandations et une évaluation du potentiel de marché du logiciel.

Indication : Veillez à ce que votre rapport d'étude commerciale fournisse une vision claire du marché potentiel du logiciel d'analyse de données dans le domaine de la finance. Cette précision est très importante pour la prise de décisions éclairées relatives au développement, à la commercialisation et à la stratégie de vente du logiciel. La phase de test et de retest du modèle économique devrait vous fournir déjà assez d'informations concrètes.

### **Activité 12 : Etude commerciale de votre projet de groupe**

Réalisez l'étude commerciale en suivant les 7 étapes recommandées précédemment en groupe mixte de trois personnes composées d'un mathématicien, d'un statisticien et d'un informaticien.

La correction se fera en plénière.

Vos résultats de cette étude orientent aussi l'étude technique pour proposer des biens/services conformes aux besoins/désirs et pouvoirs d'achat de vos clients visés.

## **SESSION 11 : ETUDE TECHNIQUE**

### **11.1. Introduction à l'étude technique**

L'objectif de cette étude est d'évaluer la faisabilité technique des produits demandés par les clients lors de l'étude commerciale.

Activité 13 : Votre groupe d'étudiants a décidé de proposer aux entreprises un nouveau modèle d'algorithme de machine learning destiné à prédire leur demande énergétique. Vous avez fait une étude commerciale dont les principales conclusions se présentent comme suit :

Demande potentielle	Forte demande potentielle Les entreprises cherchent des solutions précises et fiables pour optimiser leur consommation d'énergie et réduire leurs coûts.
Segments de clients	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toutes les administrations publiques</li><li>• Les industries agroalimentaires</li><li>• Les centres de données (ASECNA, INSTAD, ...)</li><li>• Les centres commerciaux (EREVAN, ...)</li></ul>
Avantages compétitifs vérifiés	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prédications précises de consommation de votre modèle d'algorithme grâce à sa capacité à utiliser des données historiques de consommation d'énergie et des variables contextuelles pertinentes</li><li>• Convivialité de l'interface de votre modèle et capacité à s'adapter à différents types d'entreprises</li></ul>
Besoins en connaissances, compétences (à approfondir)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaissances approfondies en sciences mathématiques, statistiques et informatiques.</li><li>• Compétences en programmation, en analyse de données et en machine learning</li></ul>
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prévoir un marketing adapté aux différents segments</li><li>• Etablir un partenariat stratégique solide avec les entreprises spécialisées dans les services énergétiques (SBEE, ...).</li></ul>

Ces données vous ont confirmé l'existence d'un marché potentiel intéressant. Elles ont orienté vos décisions de poursuivre le développement de votre modèle pour sa commercialisation avec des stratégies ciblées auprès de plusieurs segments prometteurs.

Vous avez décidé d'affiner vos décisions grâce à une étude technique.

## 11.2. Démarche de réalisation d'une étude technique

Cette étude suit sept (7) étapes :

- i. Définir l'objectif de l'étude technique
- ii. Collecter des données (préciser les sources de données)
- iii. Définir la méthodologie de l'étude
- iv. Mettre en place l'algorithme
- v. Évaluer l'algorithme
- vi. Analyser les résultats
- vii. Rédiger le rapport (description détaillée de la méthodologie utilisée, les résultats obtenus, les limites de l'algorithme, les recommandations d'amélioration, etc.)

### Travail à faire (Activité 13) : en groupe

Évaluez la faisabilité d'un nouveau modèle d'algorithme de machine learning destiné à prédire la demande énergétique d'une entreprise.

Rappel : L'algorithme utilise des données historiques de consommation d'énergie et des variables contextuelles telles que la météo, les jours fériés, etc.

Les échanges en plénière permettront d'avoir les éléments de réponses. Ils débouchent sur la nécessité d'approfondir les besoins en ressources humaines.

## **SESSION 12 : ETUDE DES RESSOURCES HUMAINES**

### **12.1. Pourquoi une étude des ressources humaines ?**

L'étude commerciale a révélé déjà les types de connaissances et compétences à mobiliser. L'étude technique a fourni davantage de précision sur ce qui sera développé. Cette troisième étude vient préciser les besoins, les stratégies de recrutements et de gestion des différentes compétences. Elle est nécessaire pour développer et lancer l'algorithme sur le marché.

### **12.2. Comment réaliser une étude des ressources humaines**

Elle suit les étapes suivantes ;



### **Activité 14 : Etude des ressources humaines de votre projet**

Travail à faire : Réalisez une étude des ressources humaines nécessaires pour votre projet en suivant la démarche ci-dessus décrite.

Des orientations seront données suite aux présentations de vos résultats en plénière.

L'ensemble des précieuses données recueillies et analysées lors des études commerciale, technique, des ressources humaines, une étude économique et financière servent à présent à réaliser l'étude économique et financière de votre projet.

## **SESSION 13 : ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE**

### **13.1. Introduction à l'étude économique et financière**

Dans cette session, nous allons ensemble évaluer la viabilité économique d'un nouveau modèle d'algorithme de machine learning destiné à prédire la demande énergétique d'une entreprise. De manière spécifique, nous allons :

- évaluer la rentabilité du modèle d'algorithme ;
- estimer les coûts et les revenus potentiels ;
- analyser les indicateurs financiers..

Activité 15 : Etude économique et financière de votre projet

Travail à faire : Réalisez une étude économique et financière de votre projet en tenant compte des résultats des autres études.

### **13.2. Démarche de réalisation d'une étude économique et financière**

Les étapes suivantes seront nécessaires :



Pour réussir cette partie, vous aurez besoin des résultats des tests du modèle économique, des résultats des différentes études menées précédemment. A cette étape, vous saurez s'il faut vous lancer officiellement ou pas, avec quel statut.

Les résultats de votre étude seront partagés en plénière.

## **SESSION 14 : ETUDE JURIDIQUE, FISCALE ET SOCIALE**

### **14.1. Introduction à l'étude juridique, fiscale et sociale**

Lorsque vous décidez de mettre en œuvre votre projet, il est nécessaire d'adopter une évaluation juridique, fiscale et sociale afin de choisir le statut d'entreprise à proposer avec la fiscalité correspondante ayant des impacts positifs au niveau social. Pour y arriver, quelques étapes sont nécessaires.

### **14.2. Démarche de réalisation d'une étude juridique, fiscale et sociale**

Cette étude se fait en 5 étapes depuis l'idée jusqu'à la phase de création :

- Etape 1 : Évaluer juridiquement votre produit :

Identifiez les lois, règlements et normes juridiques pertinentes au Bénin en ce qui concerne le développement de votre activité et de sa mise en marché.

Analysez la conformité de l'utilisation de vos matières premières à la législation en vigueur.

- Etape 2 : Réaliser une étude fiscale :

Étudiez les implications fiscales liées à l'utilisation de votre bien ou service par les clients (avantages fiscaux).

Analysez les éventuelles obligations fiscales, les incitations fiscales ou les exemptions fiscales liées à l'adoption de votre produit.

- Etape 3 : Évaluer les aspects sociaux du produit :

Évaluez les impacts sociaux potentiels de l'utilisation votre bien/service par les clients dans votre pays.

- Etape 4 : Formuler des recommandations

L'étude se termine par les recommandations pour garantir la conformité juridique et fiscale de l'utilisation de votre bien/service notamment pour les produits technologiques. En cas d'impacts sociaux négatifs, des mesures doivent être proposées pour les atténuer et maximiser les avantages sociaux liés à l'utilisation de votre bien/service.

- Etape 5 : Choisir son statut juridique et la fiscalité correspondante

Une fois rassuré, vous pouvez à présent choisir un statut juridique (entreprise individuelle, société en nom collectif, société à responsabilité limitée ou société unique à responsabilité limitée ; société anonyme, ...), avec la fiscalité correspondante et les responsabilités sociales y afférentes. (Pour plus de détails voir le site de l'Apiex pour le Bénin <https://monentreprise.bj/>).

Vous pouvez aussi suivre la vidéo suivante qui démontre comment choisir la forme juridique de votre future entreprise.

<https://www.youtube.com/watch?v=d2ZMHKam5uk>

## Activité 16 : Réalisation d'une étude juridique, fiscale et sociale

Travail à faire : En groupe

- i. Réalisez une étude juridique, fiscale et sociale de votre produit (bien/service).
- ii. Choisissez le statut éventuel qui vous conviendrait au cas où vous souhaitez créer une entreprise seul ou ensemble avec les membres du groupe pour développer votre projet actuel.
- iii. Proposer une présentation à partager avec les autres groupes.

Une séance plénière vous enrichira davantage par rapport à cette étude.

Retenons :

Dans cette séquence, nous avons appris à :

- 1- Structurer un plan d'affaires (à rédiger idéalement après l'élaboration du modèle économique, de son test et sa validation).
- 2- Réaliser les différentes études complémentaires aux tests du modèle économique :
  - L'étude commerciale pour évaluer confirmer la demande potentielle tirée du test du modèle économique ;
  - L'étude technique pour évaluer la faisabilité technique du projet ;
  - L'étude des ressources humaines pour évaluer les besoins en compétences, la stratégie de recrutement et de formation complémentaire (en cas de besoin) ainsi que les coûts liés.
  - L'étude économiques et financière pour évaluer la viabilité du projet (rentabilité, indicateurs de performance, ...)
  - L'étude juridique, fiscale et sociale pour apprécier les contraintes juridiques, fiscales et sociales de notre projet et les stratégies de corrections suivies du choix du statut juridique avec ses conséquences fiscales et sociales.
- 3- Ce document est comme une boussole pour les créateurs d'entreprise mais doit être ajusté tout le monde en tenant compte des contraintes et de l'évolution de l'environnement.
- 4- Il est aussi un outil de communication avec les parties prenantes (futurs employés, prêteurs, investisseurs).

**A VOUS DE JOUER A PRESENT ! LANCEZ-VOUS ! TOMBEZ ! APPRENEZ DE VOS CHUTES ET REPRENEZ !**

## SEQUENCE 5 : LA MISE EN ROUTE DE L'ENTREPRISE

### OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Vous êtes maintenant préparés psychologiquement et outillés pour vous lancer dans l'entrepreneuriat. La présente séquence vise à vous doter les outils et techniques pour mobiliser les ressources financières, techniques et humaines nécessaires au bon fonctionnement de votre entreprise et à les gérer à bon escient.

Savoirs	Savoir-faire	Savoir-être
<ul style="list-style-type: none"><li>• Comprendre le concept de myopie des ressources</li><li>• Connaître les différents types de financement de projet d'entreprise</li><li>• Comprendre la notion de management</li><li>• Connaître les fondamentaux des finances et de la comptabilité</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comprendre le concept de myopie des ressources</li><li>• Connaître les différents types de financement de projet d'entreprise</li><li>• Comprendre la notion de management</li><li>• Connaître les fondamentaux des finances et de la comptabilité</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Communiquer efficacement sur leur projet d'entreprise</li><li>• Développer des qualités de manager</li></ul>



## **SESSION 15 : TECHNIQUES MODERNES DE LEVEE DE FONDS**

Dans la séquence précédente vous avez appris à monter votre projet d'entreprise et à déterminer les différentes ressources qui vous seront nécessaires pour sa mise en place. Cette étape vous a permis de comprendre le besoin en financement dont vous avez besoin pour faire de votre idée une réussite. La question qui vous vient maintenant à l'esprit est : comment financer votre projet d'entreprise ? Plusieurs types de financement peuvent s'offrir à vous pour financer votre projet, mais d'abord il est essentiel d'attirer votre attention sur certains points.

En effet plusieurs personnes sont confrontées à un concept qu'on appelle la myopie des ressources. Selon ce concept, pour financer nos projets nous avons besoins de quatre types de ressources à savoir : les ressources informationnelles, les ressources humaines, les ressources matérielles et les ressources financières. Très souvent, on ne prend pas conscience des opportunités qui s'offrent à nous au niveau de chaque type de ressources et qu'on n'exploite pas.

Les ressources sont souvent près de vous, de chez vous, dans chaque petit aspect, mais à cause du manque d'ouverture d'esprit, on n'arrive pas à le percevoir, ni l'exploiter. Par exemple certaines ressources informationnelles peuvent se trouver sur internet ou dans des livres et on pourrait y accéder facilement, puis commencer notre projet par elles. De même au niveau des ressources matérielles, pour commencer un projet, on peut faire recours aux matériels déjà disponibles dans notre environnement immédiat. Le plus important est d'abord de commencer avec les moyens du bord.

### **15.1. Les types de financement**

En fonction des caractéristiques de votre projet, de votre ambition et de votre situation personnelle, le financement de votre future entreprise résultera de la combinaison de plusieurs sources de financement : On peut citer :

- **Les fonds propres :**

Pour entreprendre le plus simple à faire est de commencer avec ses propres économies. Plusieurs entrepreneurs utilisent leurs propres fonds au début de leur projet pour avoir le premier financement nécessaire au démarrage des activités. De toute façon, qui voudrait investir dans votre projet si vous-même vous n'apportez pas le minimum ? L'investissement avec les fonds propres peut se faire aussi bien en début qu'en cours de projet.

- **Le love money :**

Encore assimilé à la collecte de fonds, cette méthode de mobilisation des ressources consiste à utiliser le pouvoir de la famille et des amis afin de constituer un capital pour démarrer son entreprise ou financer son exploitation. Le financement des amis et de la famille peut être structuré sous forme de dons, de prêt, ou comme un investissement, en fonction des besoins des parties concernées.

- **Les investisseurs en fonds propres :**

Les investisseurs en fonds propres prendront des parts dans votre entreprise dans le but de réaliser un profit dans quelques années. Pour faire recours aux investisseurs en fonds propres, il faut  
Manuel pédagogique du module : Culture entrepreneuriale et Innovation au service des sciences mathématiques, informatiques et application

décider de créer une société et non avoir une entreprise individuelle. Ces investisseurs en fonds propres sont généralement les Business Angel.

Un business Angel est une personne physique qui va décider d'investir librement de son plein gré, une partie de son patrimoine financier dans votre société. En outre, le « business Angel » s'attache généralement à mettre ses investissements de capitaux, ses compétences ainsi que son expérience à disposition de l'entrepreneur. Ils soutiennent des entrepreneurs avec lesquels ils n'ont pas de lien de parenté ou d'amitié et les investissements portent en principe sur des projets solides et viables, puisque les business Angels en attendent souvent une contrepartie future.

- **Les établissements bancaires et de crédit :**

Les banques octroient à l'entrepreneur un prêt de la somme d'argent nécessaire à la construction de son projet. Pour faire simple, il vous faut 3 choses pour que votre projet soit finançable par les banques :

- démontrer que votre projet est crédible : existence d'un marché, équipe de direction connaissant le secteur, etc.
- des actifs à financer : les banques ne prêtent aux petites entreprises que sur la base des actifs ou des flux de trésorerie historiques,
- un apport en fonds propres permettant une répartition équitable des risques financiers entre la banque et les porteurs de projet.

Afin de financer aussi votre projet, vous pouvez vous tourner vers le microcrédit. Ils sont conçus spécifiquement pour des personnes rencontrant des difficultés d'accès aux financements bancaires, le microcrédit vise la création, la reprise ou la consolidation d'une entreprise. Le but est de permettre aux porteurs de projet de faire naître ou de pérenniser leur propre emploi. En plus du prêt, ce dispositif s'accompagne parfois d'un suivi des bénéficiaires : assistance dans les démarches administratives, aide à la maîtrise des coûts, développement commercial etc.

- **Les tontines :**

Les tontines sont des associations de personnes cotisant à une caisse commune dont le montant est remis à tour de rôle à chacune d'elles. Très souvent négligés, les tontines constituent une très bonne source de mobilisation de ressources. Elles permettent de rentrer en possession très tôt d'une somme qui pourrait ne jamais voir le jour si on devrait la cotiser par ses propres efforts. Pour utiliser cette forme de mobilisation de ressources, il faudra trouver une association sérieuse afin de ne pas voir ses fonds se volatiliser.

- **Le crowdfunding ou financement participatif :**

Le crowdfunding ou financement participatif est un terme générique, signifiant littéralement «financement par la foule », c'est-à-dire la participation d'un grand nombre de personnes au financement d'un projet. Il peut prendre plusieurs formes : don, prêt, capital ; et peut s'adresser à diverses cibles : entreprises (start-ups/TPE/PME), particuliers, associations... Plus qu'un simple

mode de financement, le crowdfunding est aussi un bon moyen de faire parler de votre projet et pourquoi pas de trouver vos premiers clients avant même d'avoir lancé votre entreprise.

Grâce à Internet, le financement participatif est donc devenu un outil simple et accessible pour collecter des fonds. Sur une plateforme de crowdfunding<sup>7</sup>, le porteur de projet fait appel aux internautes pour l'aider à concrétiser son projet. Le porteur de projet aura alors pour mission de convaincre la cible à financer son projet en présentant son projet et en instaurant une campagne de communication afin d'atteindre l'objectif escompté. Si l'objectif n'est pas atteint dans le délai imparti lors du lancement du financement participatif, tous ses contributeurs sont remboursés. Pour un porteur de projet, le crowdfunding va au-delà d'une mobilisation de ressources puisqu'il offre plusieurs avantages au porteur de projet à savoir :

- Tester un projet en cours de développement auprès du grand public et ainsi valider un concept,
- Développer sa présence sur le web en agrandissant sa communauté sur les réseaux sociaux,
- Communiquer autrement auprès de sa cible et se démarquer auprès de ses concurrents.

- **Les compétitions d'affaires :**

De nombreuses associations, fondations, écoles ou autres organisations d'entrepreneurs proposent des concours destinés aux créateurs ou nouveaux chefs d'entreprises. Afin d'obtenir votre financement, vous pouvez participer aux compétitions entrepreneuriales organisées pour les porteurs de projets. Le but est de remporter le prix donnant droit à un financement et souvent à d'autres avantages. C'est aussi un bon moyen d'attirer l'attention des investisseurs sur votre projet.

- **Les organismes publics**

Le dernier type d'acteurs auprès desquels vous pouvez solliciter une aide financière pour financer votre projet de création d'entreprise sont les organismes publics. Pas très répandu en Afrique, ce type de financement vous permet aussi de disposer des ressources nécessaires à la concrétisation de votre idée d'entreprise.

## **15.2. Comment faire une communication efficace pour présenter son projet ?**

Afin de mobiliser des fonds pour la concrétisation de votre idée d'entreprise, vous serez amené à parler de votre projet à différentes personnes en passant de la famille, des amis aux investisseurs. La présentation de votre projet est une étape capitale pour non seulement démarcher des investisseurs mais pour aussi montrer la solution innovante que vous apportez dans cet environnement concurrentiel. Pour y arriver, voici quelques règles à respecter :

- **Être persuasif dans les présentations**

La persuasion est un processus qui vise à modifier les comportements ou à changer les attitudes par l'utilisation d'arguments (partie de la composante cognitive), et des clés émotionnelles (partie de la composante émotionnelle) dans le contexte d'un plan de communication défini.

---

<sup>7</sup> Plateforme crowdfunding : [www.kisskissbankbank.com](http://www.kisskissbankbank.com)



Les arguments sont communiqués via les données, les faits, les descriptions réelles, les références et les raisons justifiables. Des clés émotionnelles sont développées grâce au lien entre l'information et les besoins de l'auditeur, les avantages offerts, et la description de réalités futures.

Autrement dit, persuader c'est convaincre votre cible du bien fondé de votre produit ou idée d'entreprise. Il faut donc capter leur attention dès les premiers moments de la présentation en utilisant une citation, un slogan, ou tout autres astuces raisonnables pouvant leur permettre de se concentrer sur votre présentation. Par des arguments bien élaborés, il faudra :

- montrer le besoin pour le produit ou le service, le problème que vous voulez résoudre à travers votre projet d'entreprise,
- décrire comment le service ou le projet aidera à satisfaire le besoin,
- expliquer le gain d'investir dans le produit ou le projet d'entreprise,
- donner des témoignages des autres utilisateurs si vous avez déjà testé votre produit ou des témoignages pouvant montrer l'importance de votre projet. Citer des exemples d'autres personnes qui ont adopté ou accepté votre proposition est une façon de persuader.
- présenter l'offre. Il s'agira d'exposer les conditions que vous leur proposer pour investir dans votre projet ou pour acheter votre produit selon le cas.
- Enfin, il faut toujours demander la clôture à la fin d'une présentation. Il s'agira d'utiliser les questions dirigées pour clore l'entretien ou la présentation pour se mettre en contact avec les potentiels investisseurs désireux d'investir dans votre projet.

### • **Savoir gérer les questions**

Une présentation bien réussie suscitera des questions auprès de votre auditoire afin de comprendre plus ou d'étayer leurs préoccupations. Pour ce faire, il est important de pouvoir bien gérer cette phase de votre présentation pour impacter encore plus votre auditoire. Il faudra donc :

- en amont, anticiper les différentes questions possibles sur votre présentation et les préparer de manière à trouver des arguments solides pour les expliquer,
- avoir un sang froid devant les questions et écoutez attentivement les questions. Utiliser des expressions comme « excellente question » envers votre auditoire
- pour les questions simples donnez des réponses courtes,
- pour les questions moins simples expliquer un ou deux aspects de la chose et compléter avec des exemples,
- si vous ne connaissez pas une réponse, dites-le.

Le plus important, c'est de répondre avec franchise, confiance et avoir toujours l'habitude de remercier la personne qui a posé une question.

## **SESSION 16 : LA BOITE A OUTILS DU MANAGER D'ENTREPRISE**

### **16.1. Notion de management**

Le "management" désigne en anglais : soit une discipline, soit un groupe de personnes physiques habilitées à représenter l'organisation, personne morale. Le "management" désigne alors la direction de l'organisation.

Jusqu'en 1987, l'Académie française traduisait "management" par "gestion" : ce qui était une erreur car, la gestion est une composante du Management. L'acte de management (« managing ») consiste, pour le manager, à faire en sorte que les membres de l'organisation exécutent, au moindre coût possible et dans les limites des ressources disponibles, un ensemble d'activités conformes aux objectifs.

*"Le génie universel qui peut tout faire lui-même n'est pas encore né. Seul celui qui possède la faculté de reconnaître les autres génies et de les faire travailler à son œuvre se rapproche du génie universel". Andrew CARNEGIE*

### **16.2. Exercice R.A.S.A. du dirigeant d'entreprise**

Tâches : Exercez-vous à réfléchir à froid sur les rôles et activités du dirigeant d'entreprise ainsi que les situations auxquelles il est souvent confronté sans oublier les bonnes attitudes qu'il doit avoir pour gérer au mieux ces situations.

Rôles	Activités	Situations	Attitudes

### **16.3. Les outils d'organisation et de gestion du temps**

« On reconnaît les gens prospères à la manière dont ils utilisent leur temps »

- **LA ROUE DE LA QUALITE AU QUOTIDIEN – PDCA**



- **Les lois sur la gestion du temps :**

- **LOI DE PARKINSON**

Le travail se dilate jusqu'à remplir la durée disponible pour son accomplissement

- **LOI DE DOUGLAS**

Dossiers et documents s'entassent jusqu'à remplir l'espace disponible pour leur rangement

- **LOI DE PARETO**

L'essentiel prend 20% du temps, de l'espace... l'accessoire 80%

- **LOI DE MURPHY**

Rien n'est aussi simple qu'il paraît. Chaque chose prend plus de temps qu'il n'y paraît

- **LOI DE ILLICH**

Au-delà d'un seuil de travail horaire, le temps passé n'est plus efficace

- **LOI DE CARLSON**

Faire un travail en continu prend moins de temps qu'en plusieurs fois

- **LOI D'ECCLÉSIASTE**

Il y a un moment pour tout et un temps pour chaque chose !

- **LOI DE LABORIT**

L'individu va spontanément vers ce qui est facile (concret-action) et/ou qui lui fait plaisir au détriment de la réflexion, de la conception et de la planification

- **LOI GRESHAM**

Le travail structuré tend à chasser « le travail qui ne l'est pas ».

- **LOI DES ROMAINS (« fais bien ce que tu fais »)**

Faire bien, du premier coup, ce que l'on fait prend moins de temps que de devoir faire face à des corrections ou des réclamations.

• **TABLEAU DE BORD SUR LA GESTION DU TEMPS : LE PARADIGME DE L'IMPORTANT ET LA TYRANNIE DE L'URGENCE**

	URGENT	NON URGENT
I M P O R T A N T	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Crises</li> <li>✚ Problèmes pressants</li> <li>✚ Projets, réunions préparations avec dates limites</li> </ul> <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">1</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Préparation</li> <li>✚ Prévention</li> <li>✚ Clarification des valeurs</li> <li>✚ Planification</li> <li>✚ Construction de relations</li> <li>✚ Véritable recreation</li> <li>✚ Habilitation</li> </ul> <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">2</div>
N O N  I M P O R T A N T	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Interruptions de certains coups de téléphones</li> <li>✚ Une partie du courrier et des rapports</li> <li>✚ Certaines réunions</li> <li>✚ Beaucoup d'activité pour les autres</li> </ul> <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">3</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Futilités, esbroufe</li> <li>✚ Courrier superflu</li> <li>✚ Certains coups de téléphone</li> <li>✚ Pertes de temps</li> <li>✚ Echappatoires</li> </ul> <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">4</div>

## **SESSION 17 : EDUCATION FINANCIERE ET GESTION COMPTABLE**

Vous avez appris lors des sessions précédentes à lever les fonds. Nous supposons que vous avez réussi à obtenir le financement de votre projet d'entreprise. L'un des plus gros défis est de bien gérer ce fonds pour réaliser effectivement les activités prévues et faire fructifier cet investissement. Pour réussir, il est nécessaire d'avoir une certaine éducation financière.

### **17.1. Education financière**

La définition la plus acceptée est celle de l'OECD (2005, p.26) proposant l'éducation financière comme

« le processus par lequel des consommateurs/investisseurs financiers :

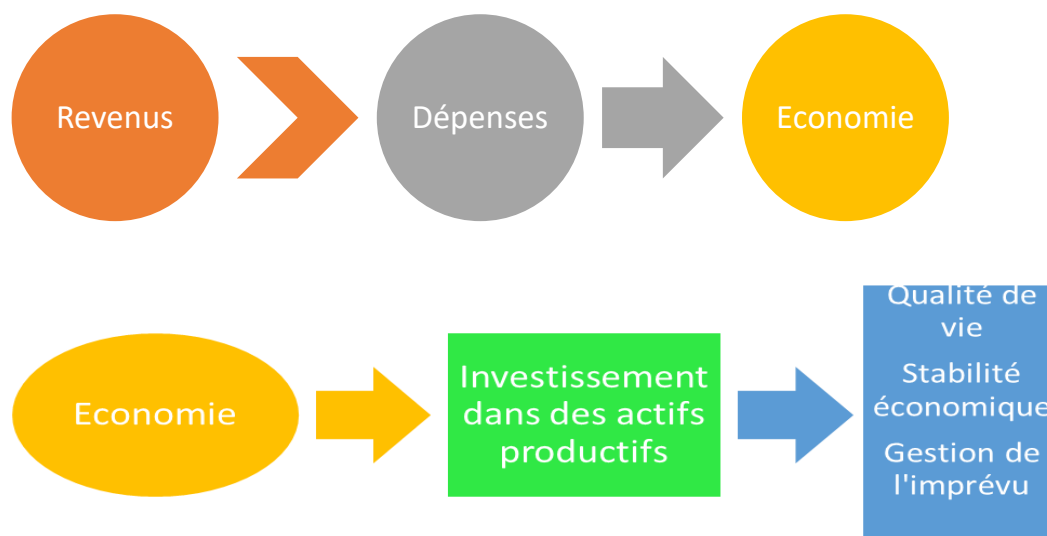
- améliorent leur connaissance des produits, concepts et risques financiers ;
- acquièrent au moyen d'une information, d'un enseignement ou d'un conseil objectif, les compétences et la confiance nécessaires pour :
  - devenir plus sensibles aux risques et opportunités en matière financière ;
  - faire des choix raisonnés, en toute connaissance de cause ;
  - savoir où trouver une assistance financière ;
  - prendre d'autres initiatives efficaces pour améliorer leur bien-être financier ».

Activité 16.1 :

- 1- Discutez de votre compréhension de cette définition en groupe de trois.
- 2- Retenez ce qu'est l'éducation financière pour vous, son importance pour vous personnellement et pour votre projet.
- 3- Partagez trois manières de l'appliquer dans votre groupe.

Après les différents échanges, nous pouvons retenir que session nous encourage à apprendre comment gagner, dépenser moins que nos revenus (économiser), et investir l'économie réalisée dans quelque chose dont la valeur augmente avec le temps (investissements dans un actif productif et générateur de revenus).

Les schémas suivants résument bien nos propos :



Une telle hygiène de vie permet de vivre sans le stress financier (l'endettement). Cette équation nous éduque à vivre en dessous de nos moyens.

Dans le cas d'un emprunt (dette) pour financer son projet, nous devons nous poser la question de savoir si nos revenus à tirer de cet emprunt permettent de rembourser le capital et les intérêts de façon régulière. Cela suscite beaucoup de questionnements :

- Comment allons-nous investir la somme empruntée ? (Actifs ou passifs ?)

L'actif (matières premières, ...) va générer des revenus, le passif (portable, télévision, voiture...) va consommer des ressources.

- Avez-vous suffisamment de clients prêts à acheter régulièrement pour faciliter le remboursement de la somme empruntée et de ses intérêts ?
- En cas d'imprévu, avez-vous d'autres alternatives pour honorer vos engagements vis-à-vis de la banque ?
- Avez-vous déjà géré un montant semblable à celui de l'emprunt sollicité ?
- Etc.

La dette entraîne une responsabilité vis-à-vis du prêteur. Elle n'est pas gratuite. Ainsi, si l'emprunt est détourné vers l'achat de moto, de voiture qui doit nécessiter beaucoup d'autres dépenses (essence, réparations, révisions, assurances, etc.) sans apporter une valeur supérieure à l'entreprise, elle est inutile.



La décision finale vous appartient : Voulez-vous l'accepter ou non ? Cela dépendra de vos capacités réelles à rembourser plus dans les délais convenus.

### **Activité 17.2 : Education financière de KIYOZAKI**

Ce lien donne accès à la vidéo sur l'éducation financière proposée par KIYOZAKI

<https://youtu.be/ZF1cR89NEj0>

#### **Travail à faire :**

- Suivez la vidéo de 21 minutes
- Relevez les erreurs à éviter avec l'argent ;
- Notez les astuces pour épargner et investir ;
- Proposez une action à mettre en pratique.
- Partagez vos résultats avec les autres en plénière.
  - Pour approfondir l'éducation financière, cliquez sur les liens ci-dessous.

Manuel pédagogique du module : Culture entrepreneuriale et Innovation au service des sciences mathématiques, informatiques et application



[https://issuu.com/editionsgrandduc/docs/livre\\_8441](https://issuu.com/editionsgrandduc/docs/livre_8441)

[http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site\\_web/documents/education/jeunes/pfeq/PFEQ\\_education-financiere\\_2018.PDF](http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/education/jeunes/pfeq/PFEQ_education-financiere_2018.PDF)

Une fois que nous avons compris l'importance de réfléchir à tout prendre une décision financière, nous allons apprendre à utiliser des outils simples de gestion comptable

### **17.2. Gestion comptable**

Pour faire simple, nous pouvons assimiler la gestion comptable à toutes les activités ayant pour but de garder une trace de l'argent qui rentre (ventes/encaissements/ressources/revenus) et qui sort (charges/dépenses/décaissements) de l'entreprise. A la fin de chaque journée, semaine, mois, trimestre, semestre ou année, nous pouvons faire le point de ;

- Combien d'argent l'entreprise a ?
- Combien elle doit ?
- A-t-elle réalisé des bénéfices (ce qu'elle a est supérieur à ce qu'elle doit) ou des pertes ?

Cette manière de faire est déjà une pratique comptable à améliorer au fur et à mesure pour mieux organiser les informations financières. Cela va faciliter aussi la compréhension de la situation ou santé financière de l'entreprise et la prise de bonnes décisions.

Trois outils et quelques ratios peuvent aider au début à asseoir sa gestion comptable. Il s'agit de :

- Outil 1 : la feuille de suivi clients (Compte clients)
- Outil 2 : la Fiche de stocks
- Outils 3 : Cahier des recettes et dépenses
- Quelques ratios à connaître.

### Outil 1 : Feuille de suivi Clients/ Compte clients

Client :							
Adresse :							
Téléphone :							
Montant limite de crédit :							
Dates	Désignation	Quantité	Prix total vente	Montant payé	Reste à payer	Date limite de remboursement	Signature du client

Objectif : gérer efficacement les débiteurs (ceux qui doivent payer leurs comptes et ceux qui ont atteint leur capacité de crédit) en évitant les malentendus.

### Outil 2 : Fiche de stock

- Objectifs : suivre tous les mouvements de stocks pour connaître à chaque moment la quantité exacte en stock.
- Méthode :
  - Une fiche par produit
  - Un mouvement = une ligne
  - Enregistrements séparés des sorties telles que : les casses, les produits détériorés ou périmés ;
  - Premier enregistrement = stock initial

Fiche de stock							
Produit : (en unité)							
Date	Stock initial	Production	Achats	Ventes	Utilisation	Pertes	Stock final

### **Outil 3 : Cahier de recettes et dépenses et quelques ratios comptables**

- **Objectif : enregistrer toutes les transactions réalisées par l'entreprise**
- **Méthode :**
  - Acheter un cahier de 200 pages ou Créer un tableau
  - Enregistrer chaque jour toutes les dépenses et les recettes même les ventes à crédit et les remboursements de crédits ;
  - Faire le point de l'argent disponible en fin de journée ;
  - Noter les observations particulières
  - Faire un point hebdomadaire puis mensuel, trimestriel, semestriel puis annuel.

### Quelques ratios à connaître :

- Le seuil de rentabilité (SR) ou le point mort (PM) : Chiffre d'affaires (CA) à partir duquel l'entreprise en réalise ni bénéfice ni perte ;
- Le fonds de roulement (FR) : capitaux disponibles pour assurer le fonctionnement quotidien de l'entreprise ;  
 $FR = \text{capitaux propres} + \text{emprunts à terme} - \text{dépenses d'investissement}$  ;
- Le besoin en fonds de roulement (BFR) : - décalage de la trésorerie de l'entreprise :  
 $BFR = \text{stocks} + \text{créances clients} - \text{dettes fournisseurs}$ .
- L'état de la trésorerie : Trésorerie = Fonds de Roulement (FR)

A vos marques, prêts ! Lancez-vous !

## **ANNEXES :**

- 1- Plans d'affaires pour l'activité 11**
- 2- Canevas de plan d'action post-formation**
- 3- Solutions des exercices**

## Modèle de plan d'affaires pour créateur d'entreprise

# Plan d'affaires

Résumé

### Données personnelles

Nom complet du promoteur / des partenaires.....

Adresse: .....

Diplômes .....

Formation particulière.....

Expérience professionnelle .....

### 1. Profil du projet

Activité / Produits / Services .Jardinage et Pépinière

Forme légale de l'activité

Année du plan d'affaires: De..... à Un(1) an

Forme légale de l'entreprise à choisir .....

Procédures administratives à engager: .....

.....

#### 1.1 Emplacement

Description	Remarque
Emplacement stratégique	
Estimation des coûts	
Electricité/Eau	
Routes	

#### 1.2 Equipement et Infrastructures

Description	Remarque
Disponibilité des matières premières	
Disponibilité de l'équipement	
Véhicules, transport, stocks	

#### 1.3 Gestion et Organisation

Description	Remarque
Compte bancaire	
Comptabilité	
Procédures administratives faites	
Procédures administratives à engager	
Taxes et impôts	

1.4 Risques et Opportunités du Projet	
Forces	Faiblesses
facteurs positifs à capitaliser	facteurs négatifs à éliminer
Opportunités	Menaces
opportunités à exploiter	menaces à éviter

## 2. Etude de Marché

La gamme des produits de l'entreprise		
No.	Principaux produits	Prix unitaire

Principaux clients et segments du marché: .....

.....

.....

.....

Les intermédiaires principaux (commerçants, grossistes, détaillants, supermarchés) pour la vente des produits

Analyse des intermédiaires	
Intermédiaires	Produits concernés

Les principaux concurrents

Concurrents			
No.	Concurrents	Principaux produits	Prix unitaire

Stratégie de Commercialisation pour gagner des clients et gagner la concurrence:

Manuel pédagogique du module : Culture entrepreneuriale et Innovation au service des sciences mathématiques, informatiques et application

.....  
.....  
**Budget de Marketing**  
.....  
.....

**Marché d'Approvisionnement**

<b>Liste des fournisseurs</b>		
Fourisseurs	Produits/Installations/ Matériel de travail	Classement de prix - performance

**3. Plan de Production**

<b>3.1 Production et ventes</b>				
No.	Article	Quantité totale annuelle	Ventes annuelles	Capacité / Utilisation
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

<b>3.2 Besoin en Machines/Installations</b>				
No	Article	Prix unitaire	Valeur totale	Coûts de Maintenance
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
Total:				

**3.3 Besoin en matière première**

No.	Article	Quantité	Besoin Total Annuel	
			Valeur	Source
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
Total:				

3.4 Services / Infrastructure				
No.	Description	Besoin annuel	Coûts annuels totaux	Maintenance
1	Electricité			
2	Gaz			
3	Eau			
4	Loyer			
5	Autres			
Total:				

3.5 Main d'oeuvre				
No.	Particuliers	Nombre de personnel	Salaires	Formation complémentaire requise
1	Qualifiés			
2	Semi- Qualifiés			
3	Non Qualifiés			
4	Salaire du propriétaire			
5				
Total:				

3.6 Estimation des coûts de vente et coûts administratifs			
No.	Description	Quantité	Montant
Total:			

#### 4. Estimation des Coûts

4.1 Capital Fixe				
No.	Description	Valeur		
		a. Initial	b. Actuel	Dépréciation (a-b)

1	Terrain/Immeuble			
2	Machines/Installations			
3	Meubles et Matériel fixes			
	Total:			

4.2 Fonds de roulement				
No.	Description	Durée	Quantité	Valeur
1	Stock de matière première			
2	Stock de produits semi-finis			
3	Stock de produits finis			
4	Dépenses annuelles de production (administration, paies, salaires)			
	Total:			

## 5. Plan de Financement

Financement			
No.	Description	Valeur	Remarques
	Fonds propres		
	Prêt pour les articles du capital fixe		
	Prêt de fonds de roulement		
	Autres		
	Total		

## 6. Comptes de résultat annuel

Comptes de résultat annuel	
Période: de..... à.....	
<b>Ventes brutes</b>	
Moins: Renvoi et compensation	-
<b>= Ventes nettes</b>	<b>=</b>
Moins: - Coûts des marchandises vendues	-
- Matériel direct	-
- Main d'oeuvre directe	-
- Frais généraux	-
<b>= Bénéfice brut</b>	<b>=</b>
Moins: - Dépenses administratives et dépenses de ventes	-
- Salaires	-
- Téléphone	-
- Eau	-

- Electricité	-
- Locations	-
- Amortissements	-
- Autres	-
<b>= Résultat d'exploitation</b>	<b>=</b>
Moins: - Charges financières	-
<b>= Résultat net avant impôt</b>	<b>=</b>
Moins: - Impôt sur le revenu estimé	-
<b>= Résultat net après impôt</b>	<b>=</b>
Date	
Signature	



## **I- PRESENTATION DU PROMOTEUR (1 page)**

### **Cas des jeunes promoteurs**

- Nom, prénoms, sexe, âge, lieu de résidence, situation matrimoniale, adresse (Boite Postale, Téléphone, etc.) ;
- Niveau d'instruction ;
- Formation professionnelle reçue ;
- Structure d'accompagnement ;
- Références bancaires (s'il y a lieu) ;
- Expériences par rapport à l'activité du projet ;
- Nom, adresse et téléphone de trois personnes-ressources ou de référence autres que les proches parents.

### **Cas des Petites et Moyennes Entreprises (PME)**

- Dénomination sociale ;
- Objet social (nature et domaine de l'activité) ;
- Date et numéro de publication au J.O ;
- N° INSAE/ IFU ;
- Statut juridique et capital social ;
- Siège social (Adresse complète situation géographique détaillée du siège social de ses activités) ;
- Référence compte bancaire ;
- Numéro et lieu d'immatriculation au RCCM ;
- Identité du principal ou des principaux promoteurs (nom et prénoms, sexe, âge, lieu de résidence, situation matrimoniale, adresse postale, téléphone, etc.).

## **II- PRESENTATION DU PROJET (2 pages)**

### **Description du produit ou du service**

- Caractéristiques ;
- Spécificités par rapport aux autres produits sur le marché ;
- Quantités à produire en première année.

### **Etude de la demande**

- Où et à qui vendre les produits (marchés et clients potentiels) ;
- Des contacts particuliers ont-ils été pris ? Si oui, quels sont les intentions d'achats ?
- Situation des prix sur le marché.

### **Etude de l'offre**

- Produits ou services similaires sur le marché ;
- Les concurrents et la qualité des produits fournis ;

- Particularité du produit proposé ;  
**Stratégies de commercialisation**
- Politique de produit ;
- Politique de prix ;
- Politique de distribution ;
- Politique de promotion/publicité.

### III- ETUDE TECHNIQUE (2 pages)

#### **Moyens techniques de production**

- Disponibilité d'un site pour l'implantation du projet. Si oui, caractéristiques (situation géographique, superficie, infrastructures disponibles, etc.). Si non, acquisition ou location d'un espace ?
- Travaux d'aménagement du site d'implantation du projet ? Caractéristiques et coûts ?
- Equipements ou matériels nécessaires au projet ? Caractéristiques techniques ?
- Processus de production
- Type d'énergie utilisée et disponibilité ?
- Matières premières nécessaires et sources d'approvisionnement ?
- Rapport Matières 1ères / Produits finis (quantités de matières 1ères pour une unité produite) ?

#### **Moyens humains**

- Composition et profils du personnel à recruter ;
- Assistance technique.

### IV- ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE (5 pages)

#### **Estimation du coût du projet**

<b>Postes</b>	<b>Apport personnel</b>	<b>Crédit</b>	<b>Total</b>
Frais préliminaires			
Terrain			
Immobilisations incorporelles			
Dépôt et cautionnement			
Constructions			
Aménagements et installations			
Equipements et matériels d'exploitation			
Mobilier et matériel de bureau			
Besoins en fonds de roulement			
<b>Coût total du projet</b>			

NB : les besoins en fonds de roulement sont calculés sur la période partant de la mise en exploitation jusqu'aux 1ères recettes et couvrent le plus souvent les rubriques ci-après :

- Matières premières
- Fournitures consommées
- Transport
- Autres services consommés
- Frais du personnel
- Impôts et taxes
- Charges sociales

### **Amortissements financiers**

- Montant du crédit :
- Durée de remboursement proposé :
- Périodicité de remboursement (mensuelle, trimestrielle, etc.) :
- Différé (délai de grâce) sollicité :
- Taux d'intérêt : (6% l'an)
- Tableau d'amortissement financier

<b>Période</b>	<b>Capital restant dû</b>	<b>Remboursement du principal</b>	<b>Intérêt</b>	<b>Total</b>
1				
2				
3				
4.....n				

➤

### **Amortissements techniques**

<b>Désignation</b>	<b>Date d'acquisition</b>	<b>Coût d'acquisition</b>	<b>Durée de vie (ans)</b>	<b>Amortissements</b>			<b>Valeur résiduelle</b>
				<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3.....n</b>	
Frais préliminaires							
Immobilisations incorporelles							
Constructions							

Aménagements et installations							
Matériels d'exploitation							
Matériels roulants							
Mobilier et matériel de bureau							
<b>Total amortissements</b>							

### **Éléments d'exploitation prévisionnels**

➤ *Prévision de chiffres d'affaires*

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3.....Année n</b>
Quantité à produire			
Prix unitaire			
<b>Chiffre d'affaires</b>			

➤ *Prévision des dépenses d'exploitation*

Par rapport à votre programme de production et à votre chiffre d'affaires, estimez vos dépenses d'exploitation et leur évolution sur toute la durée du projet, en abordant de façon détaillée les rubriques ci-après :

- Matières premières
- Fournitures consommées (électricité, eau, fournitures de bureau, etc.)
- Transport
- Autres services consommés (entretiens et réparations, téléphone, etc.)
- Frais du personnel
- Impôts et taxes (Versement patronal sur salaires )
- Charges sociales (part patronale CNSS)

### **Compte d'exploitation prévisionnel**

<b>Libellé</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>
<b>Total chiffre d'affaires (1)</b>			
Matières premières (2)			
Fournitures consommées (3)			
<b>Libellé</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>
Total chiffre d'affaires (1)			
Matières premières (2)			
Fournitures consommées (3)			
Transport (4)			
Autres services consommés (5)			
Frais du personnel (6)			
Charges sociales (7)			
Total dépenses d'exploitation (8)=(2)+(3)+(4)+(5)+(6)+(7)			
Excédent brut d'exploitation (9)=(1)-(8)			
Impôts et taxes (10)			
Frais financiers (11)			
Dotations aux amortissements (12)			
Résultat net avant IBIC (13)=(9)-(10)-(11)-(12)			
IBIC (14)			
Résultat net comptable (15)= (13)-(14)			
Capacité d'autofinancement (cash flow) (16)=(15) + (12)			

### **Tableau ressources / Emplois**

<b>RUBRIQUES</b>	<b>Période d'installation</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>
Fonds propres (1)				
Subventions (2)				
Emprunts (3)				
Capacité d'autofinancement (4)				
Récupération du Besoin en Fonds de Roulement (5)				
Valeur résiduelle immobilisée (6)				
<b>Total Ressources (7) = (1)+...+(6)</b>				

Investissement initial (8)				
Variation du Besoin en Fonds de Roulement (9)				
Renouvellement Investissement (10)				
Remboursement du capital (11)				
<b>Total Emplois</b> (12)=(8)+...+(11)				
<b>Flux net de trésorerie (FNT) (13)=(7)-(12)</b>				
<b>FNT cumulé</b>				

### **Analyse de la rentabilité**

Faire le commentaire des tableaux et calculer certains ratios tels que le Taux Interne de Rentabilité (TIR), le ratio de couverture de la dette, le délai de récupération, etc.

Faire des tests de sensibilité.

### **VI- ETUDE ENVIRONNEMENTALE**

Préciser l'impact (positif ou négatif) que le projet aura sur l'environnement.

### **CONCLUSION**



# FONDATION DE L'UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI

*L'insertion professionnelle des jeunes & femmes, notre cœur de métier*

Désignation	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
<b>Solde en début du mois</b>												
<b>ENCAISSEMENTS</b>												
Vente au comptant P1												
Vente au Comptant P2												
Vente au comptant P3												
Capital en numéraire												
Financements												
Autres encaissements												
<b>Total encaissements</b>												
<b>DECAISSEMENTS</b>												
Investissements												
Matières 1ères & Fourn. Cons.												
Frais généraux												
Charges financières												
Charges de personnel												
Remboursement de crédit												
Impôt BIC												
<b>Total décaissements</b>												
<b>Excédent ou déficit du mois</b>												
<b>Solde en fin du mois</b>												



## CANEVAS DE PLAN D'ACTION POST FORMATION

Date : .....

NOM-Prénoms :

.....

Statut à l'IMSP :.....

.....

Contact/mail :.....

.....

A l'issue de cette formation, voici :

1. Les principaux enseignements que j'ai retenus de la formation

<ul style="list-style-type: none"><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li></ul>
---

2. Les objectifs que je me fixe en termes d'amélioration (ou de changement):

<ul style="list-style-type: none"><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li></ul>
---

3. Les actes que je compte poser pour atteindre mes objectifs d'amélioration :

<ul style="list-style-type: none"><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li><li>▪</li></ul>
---

## SOLUTIONS DES EXERCICES

### Exercice 1 RECAPITULONS

- 1- Les affirmations a) et c) sont correctes : le chômeur est un demandeur d'emploi (de poste) et un offreur de travail (il est disposé à travailler)
  
- 2-
  - Un enfant de 10 ans scolarisé en collège est un inactif (il n'occupe pas d'emploi et n'en recherche pas).
  - Une caissière employée chez Erevan est une active (elle occupe un emploi)
  - Un homme de 30 ans qui ne travaille pas, mais qui est inscrit l'ANPE et recherche un poste de vendeur est un actif (il recherche un emploi).
  
- 3- Le taux de chômage en Afrique est de 6,8% en 2019
  
- 4- Plus le taux d'informalité est élevé, plus le taux de chômage est faible
  
- 5- En Afrique la proportion de l'emploi informelle est de plus de 90% en Afrique centrale, orientale et occidentale.
  
- 6- Le ratio emploi/population de l'Afrique orientale est de 74,8%
  
- 7- D'après les projections la population active de l'Afrique passera en 2063 à 2 milliards d'individus

## EXERCICE 2 :

Citez au moins dans chaque cas trois avantages et trois inconvénients

	Avantages	Inconvénients
Emploi Salarié	<ul style="list-style-type: none"><li>- Rémunération fixe et mensuelle connu à l'avance</li><li>- Jours de congés payés</li><li>- Horaires de travail fixe</li><li>- Assurance et prime de rendement, retraite</li><li>- Un domaine d'intervention claire et défini</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Possibilité de perdre son emploi et de devenir chômeur</li><li>- Subordonné à un supérieur hiérarchique et obéir aux directives</li><li>- Pas d'autonomie dans le travail</li><li>- Tolérer ses collaborateurs</li></ul>
Auto-emploi	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pas de chômage</li><li>- Être son propre chef, pas de lien de subordination</li><li>- Autonomie dans son travail,</li><li>- Rémunération intéressante proportionnelle à son activité.</li><li>- Choisir ses propres collaborateurs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pas de sécurité financière</li><li>- Pas de congés payés</li><li>- Horaire de travail variable</li><li>- Pas d'assurance, ni de prime de rendement</li><li>- Devenir multitâche pour gérer les nombreux aspects liés à la gestion d'entreprise</li></ul>