

La démarche entrepreneuriale :

L'activité entrepreneuriale est un processus qui commence par une idée simple et se termine par la réalisation d'un ensemble d'objectifs, passant par l'incarnation d'un projet dans la réalité. Malgré que ce processus se diffère d'un entrepreneur à l'autre et d'un environnement à l'autre, il existe un ensemble d'étapes qui doivent caractériser tout projet entrepreneurial. Dans cette partie, on va présenter ces étapes, ainsi que les activités et les procédures appliquées dans la réalisation de chacune d'elles.

1- C'est quoi une démarche entrepreneuriale :

C'est un processus méthodique et itératif de construction du projet entrepreneurial, et dont la finalité est de guider tout individu qui entreprend depuis l'idée jusqu'à l'entreprise pérenne.

Disant que la démarche entrepreneuriale est un processus veut dire que tout projet dans ce domaine doit suivre un ensemble d'étapes cohérentes et bien organisées pour réaliser les objectifs de ce projets, l'absence d'une étape peut menacer la réussite de tout le projet.

La démarche entrepreneuriale est alors une boussole qui va aider le porteur de projet à garder le cap, à trouver rapidement son chemin et à ne pas gaspiller ses ressources.

2- Les étapes d'un processus entrepreneurial :

Généralement, un processus entrepreneurial passe par 05 étapes principales (CREERPME, 2022) :

2-1- L'idée : On ne se lance pas dans la création d'entreprise juste pour le plaisir de se dire entrepreneur. Il faut avoir une bonne idée, et une bonne idée doit répondre aux critères suivants :

- Elle doit être unique, pas forcément en tous points, mais elle doit permettre de démarquer de la concurrence.

- Elle doit aussi répondre à un besoin existant.

- Parfois, les idées les plus simples sont les meilleures, et les meilleurs entrepreneurs sont ceux qui peuvent inventer des choses qui nous apparaissent bêtes chez les autres.

2-2- l'étude de marché : Elle consiste à analyser l'environnement, au sens large, de future entreprise. L'étude de marché doit comprendre une analyse de la demande (clientèle potentielle), de l'offre (concurrents directs et indirects), de la réglementation (normes, lois et directives qui s'appliquent au projet) et, éventuellement, des fournisseurs, elle doit également mesurer les risques et percevoir les avantages. Cette analyse est très importante pour maitre l'entrepreneure sur la bonne voie vers la réalisation de son propre projet.

2-3-Détermination du business model : le « business model » consiste dans la nature de l'activité que l'entrepreneure doit adopter à la lumière des résultats de son étude de marché. C'est l'étape à travers laquelle l'entrepreneur souligne des objectifs, et détermine les ressources (matérielles, humaines, financières et logistiques) nécessaires à la réalisation de son projet.

2-4-La construction d'un plan de travail : dans cette étape l'entrepreneur doit déterminer la méthode la plus adéquate pour combiner ses ressources de la manière la plus efficaces pour réaliser les objectifs de son projet.

2-5-Les démarches de la création de l'entreprise : dans cette étape, il ne restera plus qu'à faire les démarches administratives pour créer l'entreprise, dans la plupart des pays, il y a des instances qui accompagnent les entrepreneurs débutants.