

## **L'accompagnement entrepreneurial**

Le succès d'un projet entrepreneurial nécessite l'existence d'un processus d'accompagnement pour aider les nouveaux entrepreneurs et les encourager à soumettre les difficultés en les orientant vers les issues qui leur permettent de continuer leurs projets.

### **1- Les acteurs de l'accompagnement entrepreneurial :**

Plusieurs acteurs peuvent intervenir pour aider les nouveaux entrepreneurs soit au début de projet soit en cas de problèmes et d'obstacles. Les plus importants sont (AURELIEN, 2018, pp. 65-68) :

#### **1-1- L'expert**

Un expert (comptable, juridique, technique) est un prescripteur qui donne des solutions techniques toutes faites à un entrepreneur. Son mode de prescription est la reproduction. Il reproduit des schémas connus et qu'il maîtrise face aux problématiques de l'entrepreneur. Son mode d'action est l'analyse du problème et il décide en conséquence de la solution à adopter.

L'entrepreneur sera alors dans une posture de dépendance, ne sachant pas réitérer l'analyse et la décision qui en découle. Selon Bayad, « l'expert est celui de qui l'on apprend à la fois parce qu'on le désigne comme « expert » (relation) et parce que l'on sait que son savoir est utile au notre ».

#### **1-2- Le conseil**

Un apporteur de conseil est un prescripteur, une personne indépendante, qui « aide des responsables d'entreprises dans le domaine de la gestion et de l'organisation, en vue d'améliorer le fonctionnement et les méthodes de ces institutions ». Par l'action de conseil, le dirigeant s'améliore, grandit et change ses pratiques et ses savoirs. L'apporteur de conseil analyse et prend des décisions face aux problématiques de l'entreprise, mettant le dirigeant dans une posture de dépendance.

#### **1-3- Le mentor**

Un mentor est un conseiller expérimenté, attentif et « sage » auquel on fait entièrement confiance. Le mentor « guide » l'entrepreneur vers l'autonomie afin que ce dernier sache réitérer l'action plus tard. Le mentor accompagne l'entrepreneur dans des schémas connus et maîtrisés en les reproduisant. « Dans cette relation, l'un sait et l'autre non, l'un a l'expérience quand l'autre débute ».

#### **1-4- Le coach**

Il vise à créer les conditions pour la personne (ou l'équipe coachée) lui permettant de trouver et construire ses propres solutions. Ainsi, il s'agit pour le coach d'aider l'autre à se débrouiller seul. Le mode d'action du coach est tout d'abord l'écoute et la

compréhension. Il « guide » ensuite l'entrepreneur à trouver de lui-même les solutions aux problématiques qu'il rencontre.  
Il l'aide à s'améliorer et à grandir.

### **2-1- L'accompagnement entrepreneurial focalisé sur le résultat des actions de l'entrepreneur :**

La question qui symbolise ce développement est la suivante : « que fait l'entrepreneur ? ». Cette question incite avant tout à s'intéresser à la rationalisation et à la normalisation de l'action entrepreneuriale afin de rendre compte de la manière dont se structurent les organisations. Cela s'est traduit notamment par ce que doit faire un entrepreneur qui veut réussir. Dans cette perspective, l'accompagnement entrepreneurial est vu essentiellement comme une simple reproduction d'actions à mener. Sans tomber dans l'angélisme des actions qu'il suffirait de mener pour accéder au succès, le terrain tout comme la recherche n'ont eu de cesse de sophistiquer les différentes phases aboutissant à la création d'entreprise, notamment autour d'aspects essentiellement techniques (Juridique, administratif, comptable, financier, marketing, commercial, ...).

### **2-2- L'accompagnement entrepreneurial focalisé sur l'entrepreneur :**

La question « Qui est l'entrepreneur ? » va guider dans un second temps la façon d'accompagner l'entrepreneuriat. C'est la question centrale sur laquelle la recherche en entrepreneuriat s'est construite et s'est développée ses dernières années. On passe ainsi d'une approche externalisée de l'entrepreneuriat et de l'accompagnement entrepreneurial à une approche internalisée. Cette question renvoie principalement aux travaux développés dans les années soixante-dix notamment autour des behavioristes et des sciences du comportement. Cette question, il s'agissait avant tout de comprendre l'entrepreneur et de développer des approches permettant de l'accompagner psychologiquement. Selon Hernandez (1999), ces travaux se sont organisés en deux temps (SCHMITT & HUSSON, 2016, p. 4):

- ✓ Le premier temps correspond à repérer dans une population les personnes qui sont plus susceptibles que les autres de créer une entreprise ;
- ✓ Le second temps, découlant directement du premier, doit permettre de faire émerger les caractéristiques des créateurs ayant réussi par rapport à ceux qui échouent.