

**Ministre de l'enseignement supérieur et
de la recherche scientifique**

Université A.R. MIRA Bejaia

**Faculté des sciences humaines et
sociales**

Département de sociologie

Domaine : sciences humaines et sociales

Filière : sciences sociales

Mastère sociologie de la santé

Niveau : master 2

POLYCOPIE PEDAGOGIQUE

Module

Entrepreneuriat

Préparé par :

Dr HALLIS Samir

Maitre de conférences B

A- Présentation :

- Faculté: sciences humaines et sociales.
- Département : sciences sociales.
- Public ciblé : master 2 sociologie de la santé.
- Intitulé du cours : Entrepreneuriat.
- Période d'apprentissage : troisième semestre (master).
- Crédit : 01.
- Coefficient : 01.
- Durée : 45 H.
- Cours/1H30 (par semaine).
- Enseignant chargé du cours : Dr HALLIS Samir.
- Contact: hallissamir@gmail.com
- Mode d'évaluation : contrôle des connaissances (examen écrit d'une durée de 1H30 à la fin du semestre).

B- objectifs :

Ce cours est consacré aux étudiants de deuxième année mastère en sociologie de la santé, il contient des idées et des informations sur le domaine de l'entrepreneuriat dont l'objectif est de montrer au public ciblé l'importance de ce domaine dans le monde d'aujourd'hui caractérisé par la concurrence et l'innovation, ainsi que de préparer les étudiants, future acteurs sociaux, pour la création de leurs propres projets professionnels.

I. Définition et caractéristiques de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance dans le monde et ses attentes sont multiples. En tant que phénomène économique et social, l'entrepreneuriat est censé redynamiser les entreprises, les institutions et les individus, contribuer au renouvellement des entreprises, participer à la création d'emplois, etc.

1- Définition de l'entrepreneuriat :

Définir le concept d'entrepreneuriat n'est pas une chose simple, comme le souligne Verstraete.T : « Le concept d'entrepreneuriat est complexe pour être réduit à une simple définition et son intelligibilité nécessitant une modélisation » (KOURAICHE, 2018, p. 41), c'est « est un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ ou l'innovation et d'une saine gestion dans une organisation nouvelle ou existante...c'est une dynamique de création et d'exploitation d'une opportunité d'affaires par un ou plusieurs individus via la création de nouvelles organisations à des fins de création de valeur » (Benlakehal & Abed, 2019, p. 116).

A partir de cette définition, on peut dire que l'entrepreneuriat consiste dans la création de nouveaux projets, ou la rénovation ou l'amélioration de projets qui existent déjà, il est basé sur l'initiative individuelle ou collective dont l'objectif est de créer la valeur ajoutée dans un domaine de la vie sociale ou économique.

La création de la valeur ajoutée dans le domaine de l'entrepreneuriat passe à travers la maîtrise de deux choses principales qui sont (KOURAICHE, 2018, p. 42):

a- L'innovation :

L'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, pour réorganiser l'entreprise. L'innovation, c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou vendre. Cette innovation peut être de nature technologique ou de nature organisationnelle. Elle peut être aussi radicale, systématique, sporadique ou globale. Elle joue une fonction très importante et fait de l'entrepreneur un vecteur de développement économique.

b- La création de valeurs :

La création de valeurs s'inscrit dans une dynamique de changement où l'individu est à la fois acteur de la création de valeur dont il détermine les modalités et objet de la création de valeur qui, par l'intermédiaire de son support (projet, structure, etc.), le détermine et est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitude, etc.).

2- Les caractéristiques de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat en tant que domaine d'innovation et de la création de la valeur ajouté se caractérise généralement par les traits suivants (BENSGHIR, 2021) :

- ✓ C'est un moyen permettant d'améliorer la compétitivité d'un pays, de favoriser la croissance économique et d'accroître les possibilités d'emploi.
- ✓ Une économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovatrice, c'est-à-dire qui expérimente de nouvelles idées, de nouveaux produits ou processus, ce qui lui permet de se renouveler.
- ✓ L'entrepreneuriat tient compte de l'impact sur le milieu et de l'influence de ce milieu pour susciter le développement des entreprises en fournissant ressources et conventions plus ou moins stimulantes.
- ✓ C'est une action humaine, soutenue par le milieu environnant, c'est-à-dire quelle nécessite non seulement l'initiative individuelle ou collective, mais également un environnement adéquat pour l'encadrement, l'encouragement et l'orientation de ces initiatives.

3- Les facteurs influençant l'entrepreneuriat :

Ils existent plusieurs facteurs qui peuvent influencer le comportement entrepreneurial, les plus importants sont (MECHTOUR & SLAMANI, 2016) :

- **La culture :** Attitudes par rapport à richesse, vieux, jeunes, expérimentation, risque, travail, professions libérales, gagners, réussite, etc. Famille, famille élargie, propriété collective ou individuelle. Prise en considération des femmes, castes, classes, minorités, etc. Attitudes religieuses et morales par rapport à l'entreprise.
- **Le social :** Pyramide des âges (e.g. une population vieillissante réduit l'entrepreneuriat et les taux de création). Schémas d'immigration et de migration. Rigidités de caste et de classe. Homogénéité sociale.

- **La nature de l'économie :** Possibilités de croissance, intérieures et internationales.
- **Les infrastructures :** Matérielle, immatérielle, télécommunications, transport, distribution, santé, sécurité publique, droit et justice, système éducatif.
- **Les lois et les règlements :** Carcans administratifs imposés aux petites entreprises et aux jeunes pousses. Barrières réglementaires (autorisations, etc.). Droits de propriété (corporelle, incorporelle) peuvent être protégés et commercialisés. Droit de constituer une société, et frais de constitution. Coût de protection ou de respect des accords et droits. Sanctions pour « défaillance », traitement des faillites. Lois et réglementations particulières à certains marchés et activités.
- **Les informations :** Accès à l'information concernant marchés, technologie, partenaires, lois et réglementations, etc. Liberté de la presse et possibilité de faire de la publicité ou de diffuser de l'information (p. ex. à propos de nouveaux produits). Accès à l'information en plusieurs langues.
- **Le financement :** Discrimination en matière financière (p. ex. par rapport à l'âge, au sexe, à la classe). Degré de sophistication et de développement des marchés. Continuité dans les marchés financiers (c'est-à-dire, y a-t-il des ruptures dans les financements ou bien un entrepreneur peut-il accroître régulièrement ses activités depuis la création jusqu'à l'introduction en bourse). Concurrence sur marchés financiers (p. ex. des marchés financiers concurrentiels réduisent la marge au-dessus du coût du financement pour les prêteurs, et augmente l'éventail de prestations). Possibilité d'utiliser les droits de propriété comme garantie (permet aux entrepreneurs de s'assurer des financements).
- **La technologie :** Accès aux grandes entreprises, universités, laboratoires de recherche pour les transferts de technologie. Accès aux chaînes logistiques d'approvisionnement. Accès aux pépinières d'entreprises et à l'aide technologique.
- **La formation des ressources humaines :** en matière de connaissances en informatique et en TIC. Formation spécifique à l'entrepreneuriat en école, université. Accès à formation continue, tutorat, avis, écoles polytechniques...etc.

- **Des facteurs individuels :** Traits de personnalité et motivation individuelles p. ex. lieu de contrôle, prise de risque, innovation. Expérience et connaissances individuelles.

II. L'entrepreneur

Le succès d'une stratégie entrepreneuriale est basé sur l'existence des personnes entrepreneurs qui ont la volonté et l'enthousiasme à mener des projets indépendants individuels ou collectifs. Dans ce cours on va connaître c'est quoi un entrepreneur, quels sont ses traits et ses caractéristiques et quels sont les types d'entrepreneurs.

1- Définition de l'entrepreneur :

L'entrepreneur est une personne qui agit en toute indépendance et qui est responsable de ses actes. Il n'est pas placé sous la subordination juridique d'une autre personne. C'est ce qui le distingue du salarié. Il est donc libre d'organiser son travail à sa convenance, choisir ses clients, fournisseurs et sous-traitants, fixer ses prix, etc.

2- Histoire de l'entrepreneur :

L'entrepreneur a sans doute existé dès lors que les êtres humains se sont regroupés en communautés cherchant à assurer leur survie, leur subsistance et s'efforçant de se protéger des menaces affectant leur environnement immédiat. L'entrepreneur du Moyen Âge est avant tout un constructeur d'ouvrage, qui fait écho à l'entrepreneur du bâtiment et des travaux publics plus contemporain. Un des premiers économistes à avoir tenté de définir l'entrepreneur est Richard Cantillon (1680-1734), qui reconnaît en l'entrepreneur une capacité à acheter les moyens nécessaires à l'activité à un prix connu et à revendre les biens et services à un prix incertain. Le comportement entrepreneurial est défini par cette incertitude dans une transaction commerciale. Plus de deux siècles après Cantillon, Frank Knight pousse un peu plus loin le raisonnement et avance que les entrepreneurs sont des acteurs économiques dotés d'une capacité à affronter (et à vivre avec) une incertitude non prédictible, liée aux retours éventuels de leur activité productive. Un économiste français, Jean-Baptiste Say, introduit clairement, au début du XIXe siècle, la notion de risque, déjà présente en filigrane dès lors que la notion d'incertitude est évoquée, en développant une conceptualisation de l'entrepreneur centrée sur la création d'un produit (ou d'un service) par un individu, pour son propre compte, à son profit mais aussi à ses risques. Finalement, Joseph Schumpeter et l'école des économistes autrichiens, au cours du XXe siècle, voient dans l'entrepreneur un acteur doté d'une capacité d'innovation et d'une « habileté » à reconnaître des opportunités de création de nouveaux produits et services, dans un mouvement de création destructrice (l'innovation, majeure ou radicale, dans la pensée de Schumpeter, contribue à la création d'un nouveau domaine d'activité tout en détruisant ce qui existait auparavant). Les économistes offrent

donc une représentation de l'entrepreneur innovateur (Schumpeter), organisateur de ressources (Say), doté d'une capacité à reconnaître des opportunités de création (Schumpeter et les économistes autrichiens), engagé dans des transactions incertaines (Cantillon, Knight) et, en définitive, preneur de risques (tous) (FAYOLLE, 2017).

3- A quoi sert un entrepreneur ?

Un entrepreneur se distingue par des rôles qu'il occupe, et des tâches qu'il exécute tant que personne indépendante spécialisée dans l'innovation et la création de la richesse, parmi ces rôles on peut citer :

- ✓ La création d'un emploi propre, par nécessité ou par volonté d'indépendance,
- ✓ Le lancement d'un nouveau produit, service, ou concept, qui répond à un besoin exprimé,
- ✓ La création d'une entreprise à fort potentiel de développement et d'emplois, reprendre une entreprise existante,
- ✓ La création d'une entreprise avec l'objectif de devenir très rapidement leader sur le marché,
- ✓ L'exercice d'une activité qui a déjà fait ses preuves ailleurs, etc.

4- Les traits distinctifs d'un entrepreneur :

Pour distinguer l'entrepreneur et connaître ses caractéristiques, celle qui font de lui une personnalité capable de travailler seul et libre indépendamment des autres, on peut utiliser plusieurs approches, les plus importantes sont :

- **L'approche psychologique :** Elle repose sur une analyse détaillée de la personnalité de l'entrepreneur, comme ensemble de traits qui préside l'action. Ces traits de caractère et cette personnalité propre distinguent les entrepreneurs des autres individus. On peut ainsi prédire un comportement donné chez un individu par l'existence chez lui d'un ensemble de traits de personnalité et autres caractéristiques psychologiques.
- **L'approche environnementale :** L'approche environnementale postule que le milieu dans lequel une personne grandit et évolue, est susceptible d'influencer sa carrière. L'environnement avec qui la personne est en perpétuelle interaction, joue un rôle moteur dynamisant ainsi l'action entrepreneuriale par l'influence d'un parent en affaire, une expérience de travail pertinente, etc. La décision de créer une entreprise peut être engendrée par des événements positifs

(identification d'une opportunité d'affaire) ou négatifs (perte d'emploi) de la vie d'une personne.

- **L'approche démographique :** L'approche démographique s'intéresse à l'étude des caractéristiques personnelles des entrepreneurs : milieu familial, niveau d'éducation, expérience professionnelle, l'âge, etc. Ces facteurs ont une influence majeure sur la décision de création d'une entreprise.
- **L'approche des compétences :** c'est-à-dire l'identification des habilités et compétences qu'un individu doit posséder pour pouvoir créer sa propre entreprise. Cette approche indique que l'on peut mieux prédire la performance des entrepreneurs par les compétences plutôt que par les traits de personnalité.
- **L'approche behavioriste :** s'attache à comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat en analysant les actes de l'entrepreneur. L'attention du chercheur est tournée vers le processus menant à la création d'une entreprise.
- **L'approche des intentions entrepreneuriales :** c'est-à-dire que tout comportement qui nécessite une certaine planification (ici, la création d'entreprise), peut être prédit par l'intention d'avoir ce comportement. Les facteurs formant l'intention sont l'attrait et la faisabilité. Cette approche ne valide pas le lien entre les intentions et le passage à l'action.

Liste bibliographique

- Benlakehal, N., & Abed, N. (2019). L'ENTREPRENEURIAT: ENTRE OPPORTUNITES ET DEFIS, ETUDE DE CAS MAISON ENTREPRENEURIAT DU CENTRE UNIVERSITAIRE DE TIPAZA. *Journal OF Entrepreneurship and Sustainable Development (JESD)*, 1(1), pp. 115-132.
- BENSGHIR, A. (2021). *l'entrepreneuriat*. Consulté le 10 10, 2021, sur <https://foad-mooc.auf.org/IMG/pdf/introduction-eentrepreneuriat.pdf>
- FAYOLLE, A. (2017). *Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?* Consulté le 10 18, 2021, sur http://www.constructif.fr/bibliotheque/2017-6/qu-est-ce-qu-un-entrepreneur.html?item_id=3586#:~:text=Un%20individu%20est%20entrepreneur%20parce, changement%20pour%20l%27individu%20et
- KOURAICHE, N. (2018, 6). Promotion de l'Entrepreneuriat dans l'Enseignement supérieur en Algérie. *Revue académique des études humaines et sociales*(20), pp. 40-50.
- MECHTOUR, R., & SLAMANI, R. (2016, 12). L'ENTREPRENEURIAT : ENJEUX ET IMPORTANCE. *Revue d'économie et de statistique appliquée*, 13(1), pp. 267-273.