**Cours n 1 : Les compétences ou les caractéristiques de l’entrepreneur :**

**1- Besoin d’autonomie et d’indépendance :** ceux qui entreprennent généralement n’aiment pas travailler sous l’autorité d’un chef. Ils sont jaloux de leur liberté d’action.

**2- La vision :** la vision est une projection d’un état futur désiré par l’entrepreneur à propos de la place qu’il veut voir occupée par ses produits sur le marché et de la configuration souhaitée pour son organisation afin d’y parvenir. La vision n’est jamais un processus statique. Toutefois, une vision sans action n’est qu’hallucination (Thomas Edison). L’entrepreneur doit agir par la suite pour réaliser sa vision.

3- **La curiosité intellectuelle :** l’entrepreneur est une personne très centrée sur l’accumulation des connaissances. Face à un produit, il s’interroge sur le procédé de sa fabrication, son rendement, ses imperfections, les idées comment faire mieux.

Il doit aussi suivre toute actualité sur le monde des affaires, la réglementation, le fonctionnement des marchés. ..

Il existe une caractéristique commune a tout ceux qui ont investi : ils ont accumulé une quantité impressionnante d’information et d’expertises au sujet du domaine qu’ils ont choisi. Ils ont observé ce qui se fait ailleurs et discuté avec des professionnels afin d’avoir une image riche de leur secteur. Car c’est la curiosité de l’entrepreneur qui lui fait découvrir les opportunités. De plus, la maitrise du métier et la connaissance du secteur d’activité confèrent à l’entrepreneur plus tard la légitimité auprès de son personnel.

4- **L’intuition** : ressentir que tel produit ou service répondra à un besoin futur.

Exemple d’une bonne intuition : les lingettes

Exemple d’une mauvaise intuition : les plats en conserve de Bellat.

L’intuition se développe au fur et à mesure que l’entrepreneur manifeste un intérêt marqué, continu, un regard critique pour un sujet donné. Il observe et réfléchi pour comprendre. Il se constitue alors graduellement un modèle mental lui permettant de mieux cibler et identifier l’information dont il a besoin, d’apprendre et de progresser sur son sujet.

Les entrepreneurs sont des intuitifs qui ont appris à lire, à interpréter mais aussi à transcrire ce qu’ils ressentent au sujet de ce qu’ils pourraient apporter de nouveau dans le secteur choisi. Ils savent rester en observation et à l’écoute, mais en vue de l’action (Filion, Ananou, & Schmitt, 2014).

5- **l’initiative** : Suite à son intuition, l’entrepreneur prend l’initiative d’investir un créneau pour prendre de l’avance sur ses concurrents futur.

L’aptitude à substituer les produits importés par une production locale constitue une opportunité à saisir pour l’entrepreneur. Ceci est possible grâce à :

- La disponibilité de la matière première,

- La maîtrise de la technologie,

- Le soutien de l’Etat à travers l’imposition de barrière à l’entrée sur le marché comme des droits de douane sur les importations.

**6- La prise du risque :** tous les entrepreneurs ont cette caractéristique commune qui est la prise de risque. Ils considèrent l’échec comme une expérience acquise. La probabilité d’échouer ne constitue pas pour eux un motif de renoncement ou d’élimination du projet car ils ont également cette faculté de guetter continuellement les opportunités, saisir aussitôt une nouvelle juste après avoir échoué. On dit d’ailleurs que les entrepreneurs sont comme les vagues, rien ne pourra les arrêter et qu’en entreprenant, ils deviennent entrepreneurs. Comme l’a dit André Gide (Ecrivain français, 1869-1951) « On ne découvre pas de nouvelles contrées sans consentir à perdre de vue le rivage pour un long moment »

**7- La prévoyance :** l’entrepreneur doit être capable de prévoir avec le maximum de prudence les paramètres de son projet : les ventes et les coûts. D’où la nécessité de minimiser dans ses prévisions le CA et augmenter les coûts afin de réduire les écarts sur réalisation.

**8- la polyvalence :** l’entrepreneur doit être capable de remplir toutes les missions nécessaires au démarrage de l’entreprise vu qu’il ne sera pas encore en mesure de recruter du personnel : l’outil informatique, la gestion administrative, la vente, le suivi de la production, le contrôle de la qualité

9- **La flexibilité :** elle concerne sa capacité d’adaptation à tout changement dans son environnement

10- **L’aptitude sociale** en termes de négociations, communication, relations publiques. L’entrepreneur est amené à convaincre beaucoup d’intervenants dans sa chaine de valeur.

- les fournisseurs pour la négociation de délai de paiement des MP

- les banquiers pour le financement. Pour les jeunes entrepreneurs, ils doivent être capable de convaincre une commission au niveau de l’ANSEJ chargé d’octroyer le financement.

- les distributeurs pour le stockage. Les grossistes peuvent refuser la commercialisation d’un nouveau produit si leur capacité de stockage se trouve limitée. L’entrepreneur doit céder des concessions en termes de marge et de délai pour que le grossiste accepte son produit.

**Le profil de l’entrepreneur** (Coste, 2011) :

L’entrepreneur expert : « je crée, parce que je sais », il entreprend sur son savoir faire. Il se lance dans un domaine qu’il maitrise, améliorer ou innover dans un domaine donné est sa principale motivation.

L’entrepreneur militant « je crée parce que je crois », il entreprend sur des valeurs. Il se lance pour changer le monde.

L’entrepreneur opportuniste « je crée pour faire des affaires », il entreprend dans une optique de rentabilité, il se lance pour créer de la richesse. L’enrichissement est sa motivation principale.

L’entrepreneur créateur : « je crée parce que j’aime ça », il entreprend selon son intuition.