

Initiation à l'entrepreneuriat

L2 Economie Gestion

Elodie Loubaresse, 2024-25

Programme

1. **Présentation du cours**
2. **Evaluation**
3. **Introduction au cours d'*Initiation à l'entrepreneuriat***

Elodie Loubaresse

Maître de conférences à la Faculté Jean Monnet

Docteur en sciences de gestion

Enseignement

GRH, Management & organisations, Introduction à la gestion, Initiation à l'entrepreneuriat

Recherche

Relations entre innovation et organisation dans différents contextes (réseaux, clusters, entreprise, pédagogie...)

Responsabilités

Responsable de la L3 Gestion & du Master 1 Management en formation à distance

Chargée de mission innovation pédagogique & EAD

Et vous ?

Wooclap
IFNCSI

Objectifs du cours

A l'issue de cet enseignement, les étudiants seront capables :

- d'identifier les principales étapes de la démarche entrepreneuriale
- de se projeter dans un éventuel projet entrepreneurial
- d'envisager les enjeux de l'entrepreneuriat en termes de carrière
- d'envisager les interactions entre les différentes disciplines de gestion grâce à l'entrepreneuriat

Prérequis

- **Introduction à la gestion**
- **Comptabilité générale**
- **Introduction à la Stratégie**
- **Introduction au comportement du consommateur**

Organisation du cours

3 séances de cours magistral (4*1h30)

10/01 : Présentation du cours, principales définitions

17/01 et 24/01 : Rencontres avec 2 entrepreneurs

28/03 : Rencontre avec un entrepreneur junior et point sur les poursuites d'études

6 séances de TD pour travailler sur un cas concret et un projet en groupe (6*1h30)

Chargé de td : Georges DAW

Bibliographie indicative

- *Introduction à l'entrepreneuriat*, Fayolle, DUNOD.
- *Entrepreneuriat*, Léger-Jarniou, Certhoux, Degeorge, Lameta, Le Goff, DUNOD.
- *Entreprendre, une introduction à l'entrepreneuriat*, Janssen, DE BOECK.

Programme

1. **Présentation du cours**
2. **Evaluation**
3. **Introduction au cours d'*Initiation à l'entrepreneuriat***

Modalités d'évaluation

- Note de TD portant sur les travaux réalisés (50%)
- Examen terminal (50%)

*Examen de 2h sur table : étude de cas / analyse d'un business model,
notamment grâce à l'outil CANVAS*

Programme

1. **Présentation du cours**
2. **Evaluation**
3. **Introduction au cours d'*Initiation à l'entrepreneuriat***

1. Définitions

Qu'est-ce qu'un entrepreneur / une entrepreneuse ?

Wooclap : IFNKSI

“

Un entrepreneur est quelqu'un qui saute d'une falaise et qui construit un avion dans sa chute.

Reid Hoffman

<https://citations.ouest-france.fr/citation-reid-hoffman/entrepreneur-quelqu-saute-falaise-construit-104746.html>

Définitions, Larousse

Entreprendre

Commencer à exécuter une action, en général longue ou complexe :

Entreprendre des études / Il avait entrepris de nous prouver que nous avions tort

Entrepreneur

Chef d'entreprise / Chef d'entreprise spécialisé dans la construction, les travaux publics, les travaux d'habitation

Entrepreneuriat

Activité, fonction d'entrepreneur

Entrepreneur, *Le Journal du net*

- **Une personne à l'origine de la création d'une activité économique**, dans la plupart des cas *ex nihilo*.
- **Un chef d'entreprise** qui possède les compétences et la motivation suffisantes pour créer une activité économique, se lancer sur un secteur d'activité, créer des emplois, etc.
- **Principales caractéristiques** : une implication forte dans son projet, un investissement matériel et/ou moral important, une personnalité marquée par un leadership naturel.



*L'entrepreneur est un homme dont **les horizons économiques sont vastes** et dont l'énergie est suffisante pour bousculer la propension à la routine et **réaliser des innovations**.*



Joseph Alois Schumpeter,
Economiste et professeur en
science politique autrichien

Quelles sont les qualités nécessaires ?

Wooclap : IFNKSI

LES 10 QUALITES A CULTIVER POUR UN ENTREPRENEUR

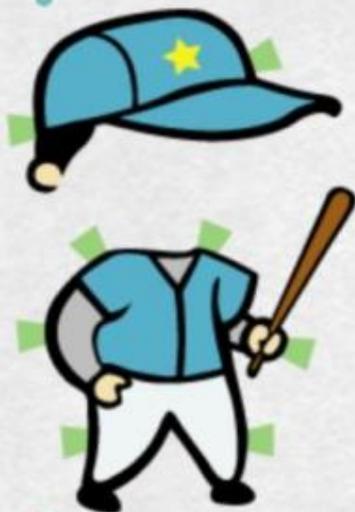
Etre imaginatif!
Sortir des sentiers battus pour etre capable de se differencier. Etre original dans son approche et innover!

CREATIF



Etre patient mais aussi energetique. Avoir une grande capacite de travail et de la flexibilite.

ENDURANT



Pouvoir degager les elements d'un ensemble, de-composer un probleme, faire l'analyse des situations (etc).

ANALYTIQUE



Etre capable de voir le bon cote des choses, de croire en ses capacites et de rester positif meme face a l'echec.

OPTIMISTE



S'imposer des habitudes (et les respecter), organiser et planifier. Gerer son temps efficacement.

DISCIPLINE



CURIEUX

Avoir envie d'apprendre, se renseigner, aller au-dela des apparences. Mais aussi faire preuve de debrouillardise, s'informer.

DETERMINE

Savoir ou on va, comment et mettre tout en oeuvre pour y arriver. Perseverer et ne pas baisser les bras. Ne pas avoir peur de foncer.



PROFESSIONNEL

Respecter le client, etre integre. Avoir le sens des responsabilites. Ne pas negliger la qualite de son travail.

POLYVALENT

savoir faire plusieurs choses en meme temps, mais aussi etre autonome en utilisant les ressources disponibles a leur maximum.

CONVAINCANT

Etre force de conviction ou savoir vendre une idee, un produit. Etre persuasif et eloquent face aux differents interlocuteurs.

<https://www.cover.fr/creation-entreprise/profil>

Entrepreneur (suite), *Le Journal du net*

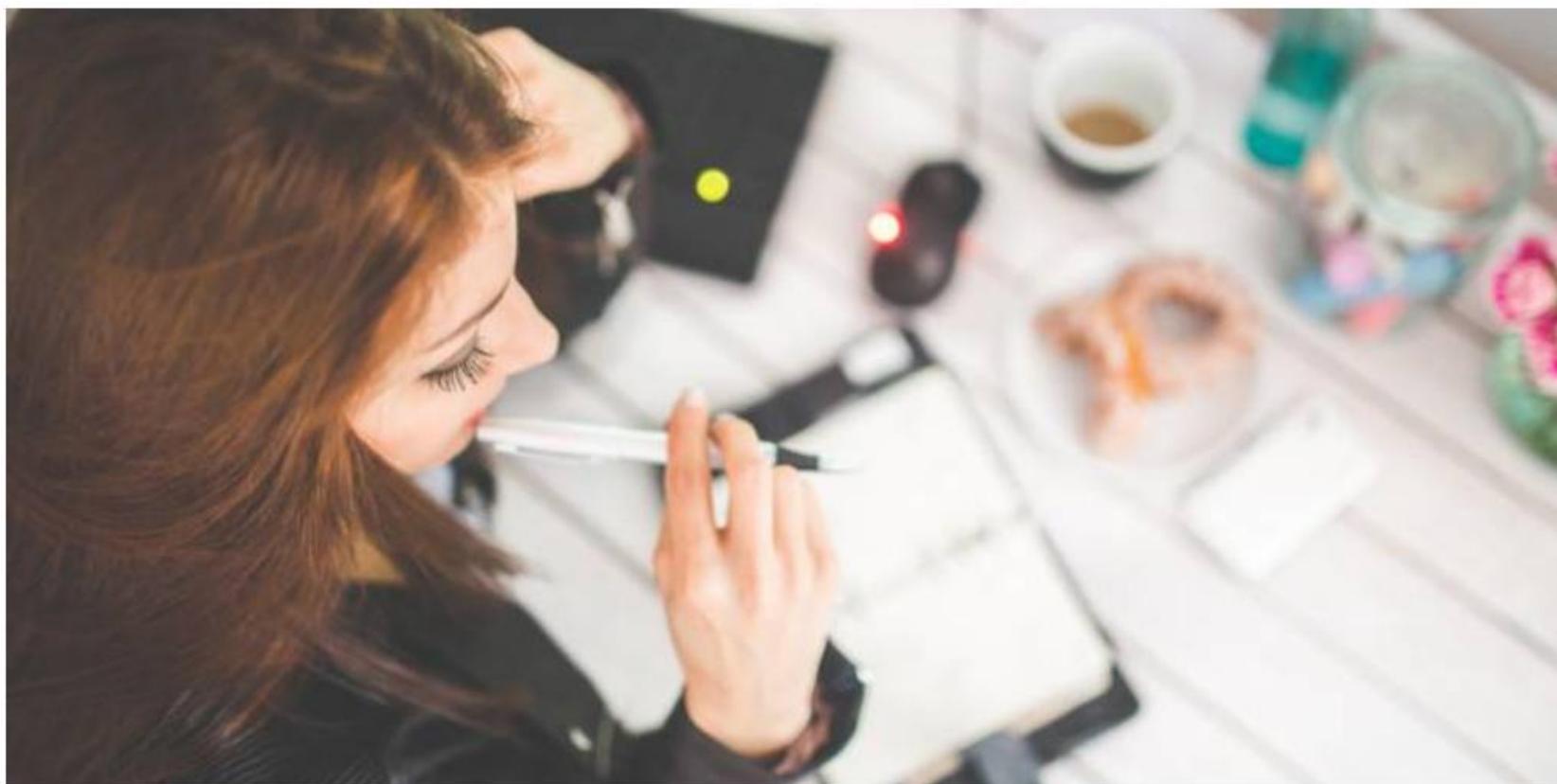
- À la différence d'un homme d'affaires, l'entrepreneur n'est pas prioritairement attiré par la maximisation des profits, mais davantage par la **pérennisation de son activité**.
- Selon [économie.gouv.fr](http://economie.gouv.fr), l'âge moyen des entrepreneurs en France était de 38 ans et demi en 2016.
- Les entrepreneurs restent majoritairement des hommes à 70%, selon l'Insee.

Vous voulez devenir entrepreneuse ? Lancez-vous !

ENTREPRENEUSES

+ SUIVRE

LAURA MAKARY | PUBLIÉ LE 25/07/2019 À 13H00



Kaboompics.com/Pexels

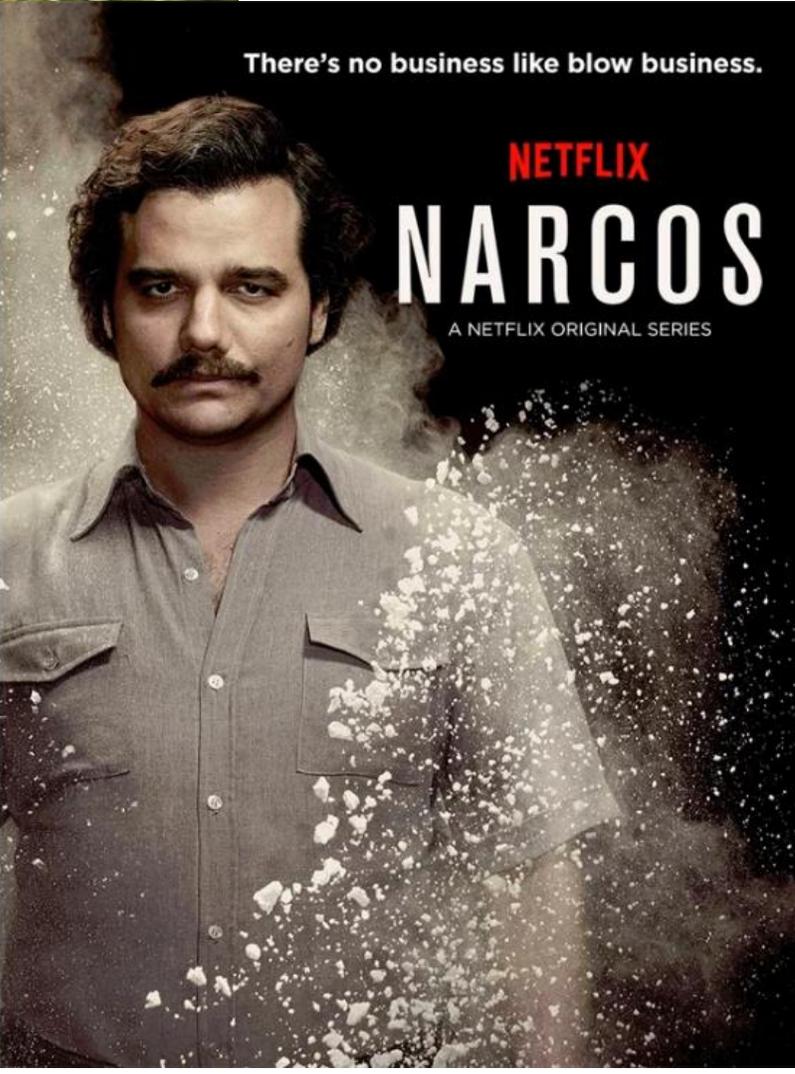
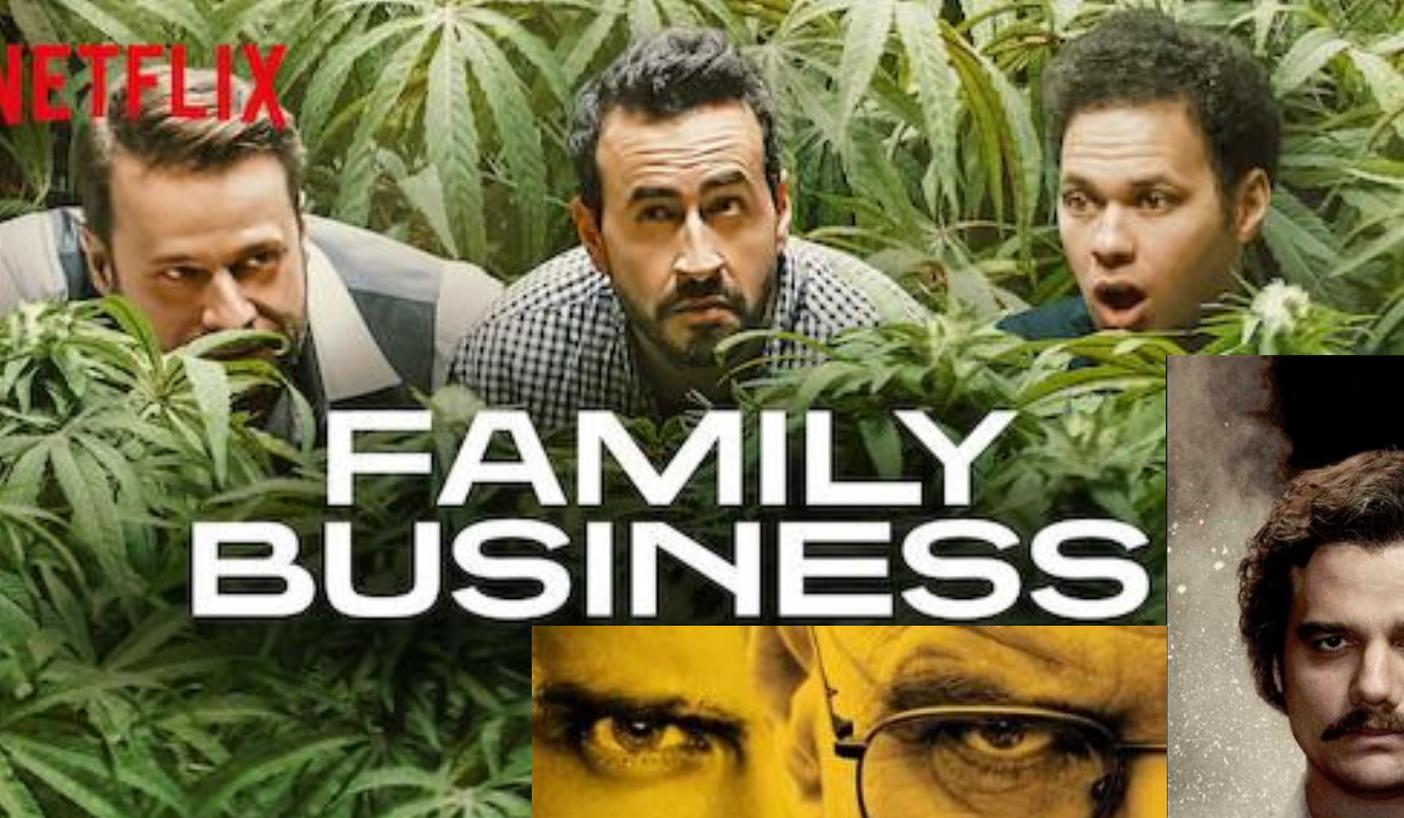
LES + LUS : VOTRE CARRIÈRE

- 1** Recrutement : ces 17 métiers d'avenir qui embauchent déjà
- 2** Bonne nouvelle pour les chômeurs qui arrivent en fin de droit
- 3** Aide pour les travailleurs précaires : qui y est éligible et comment en profiter ?
- 4** Prime Covid : quel montant les ministères ont-ils déjà versé aux agents de l'État ?
- 5** Congés : ces nouveaux droits pour les fonctionnaires

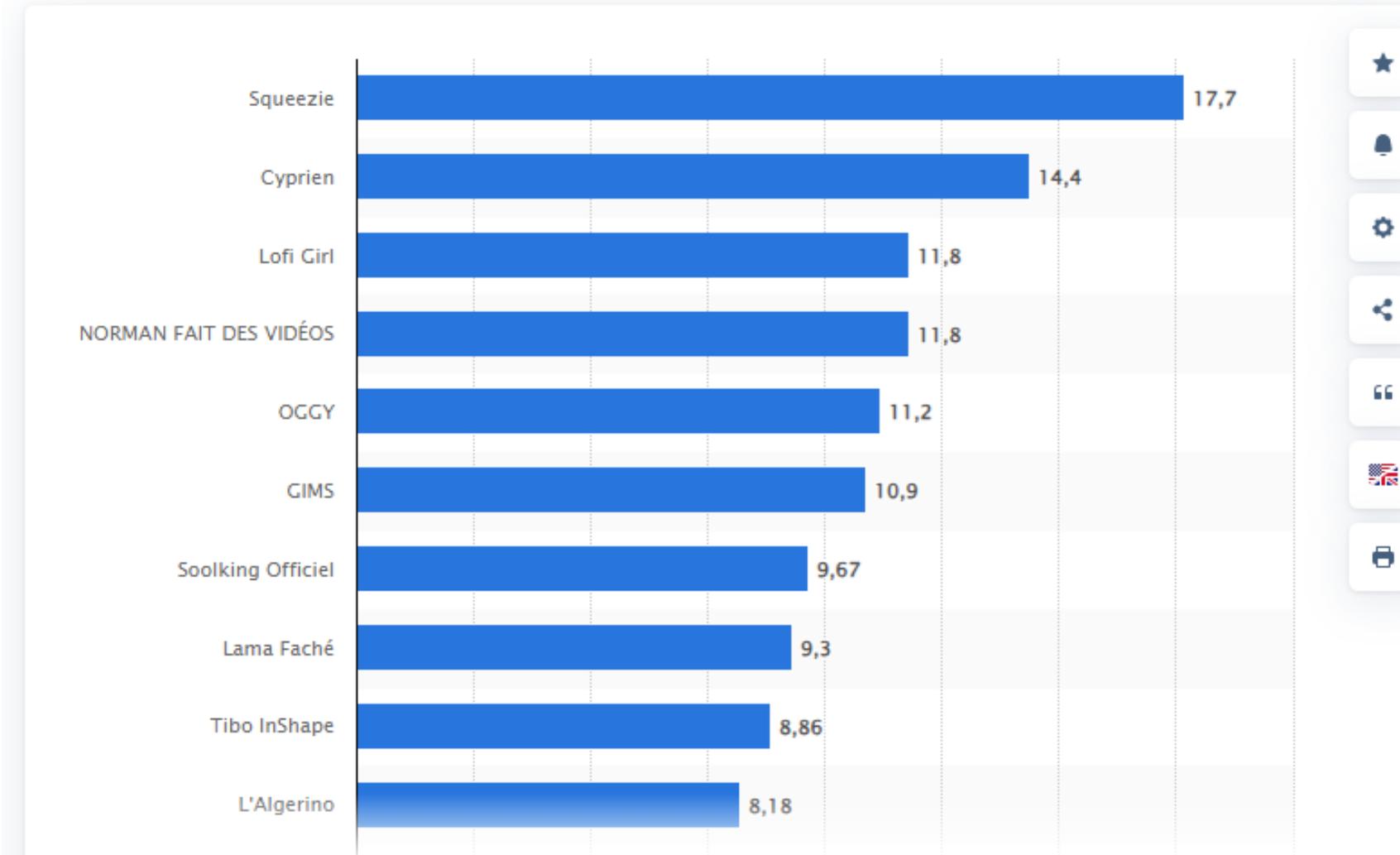
VOIR LES + LUS

<https://www.capital.fr/votre-carriere/vous-voulez-devenir-entrepreneuse-lancez-vous-1345673>

L'entrepreneuriat source d'inspiration



Classement des chaînes YouTube en France en janvier 2023, (en millions)



<https://fr.statista.com/statistiques/630926/chaines-youtube-divertissement-abonnes-france/>



Édition: **France** ▾

[Faire un don](#)

[Recevoir la newsletter](#)

[Devenir auteur](#)

[S'inscrire en tant que lecteur](#)

[Connectez-vous](#)

THE CONVERSATION

L'expertise universitaire, l'exigence journalistique

🔍

[Covid-19](#) [Culture](#) [Économie](#) [Éducation](#) [Environnement](#) [International](#) [Politique + Société](#) [Santé](#) [Science](#) [Mondes francophones](#)

[En anglais](#)

Les youtubeurs stars : des entrepreneurs créatifs et innovants

13 septembre 2020, 17:20 CEST



Squeezie annonce la sortie de son premier album le 25 septembre. YouTube

Auteur



Oihab Allal-Chérif

Business Professor, Neoma Business School

Déclaration d'intérêts

Oihab Allal-Chérif ne travaille pas, ne conseille pas, ne possède pas de parts, ne reçoit pas de fonds d'une organisation qui pourrait tirer profit de cet article, et n'a déclaré aucune autre affiliation que son organisme de recherche.

Partenaires



Neoma Business School apporte un financement en tant que membre adhérent de The Conversation FR.

[Voir les partenaires](#) de The Conversation France



L'entrepreneuriat en *prime time*



Avez-vous un projet entrepreneurial ?

Wooclap : IFNKSI

2. L'écosystème entrepreneurial

Définition, Larousse

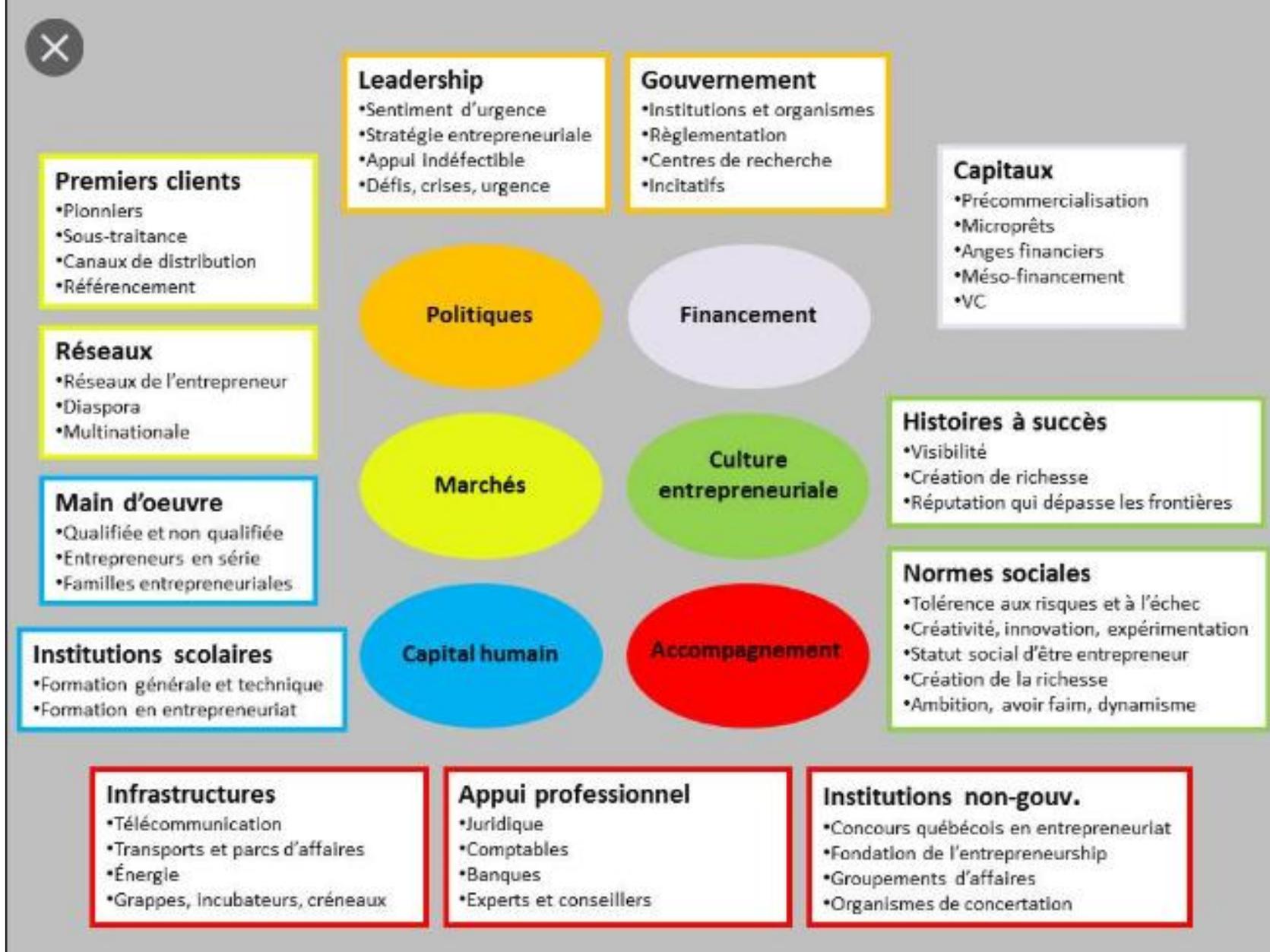
Ecosystème

Systeme formé par un environnement (« biotope ») et par l'ensemble des espèces qui y vivent, s'y nourrissent et s'y reproduisent.

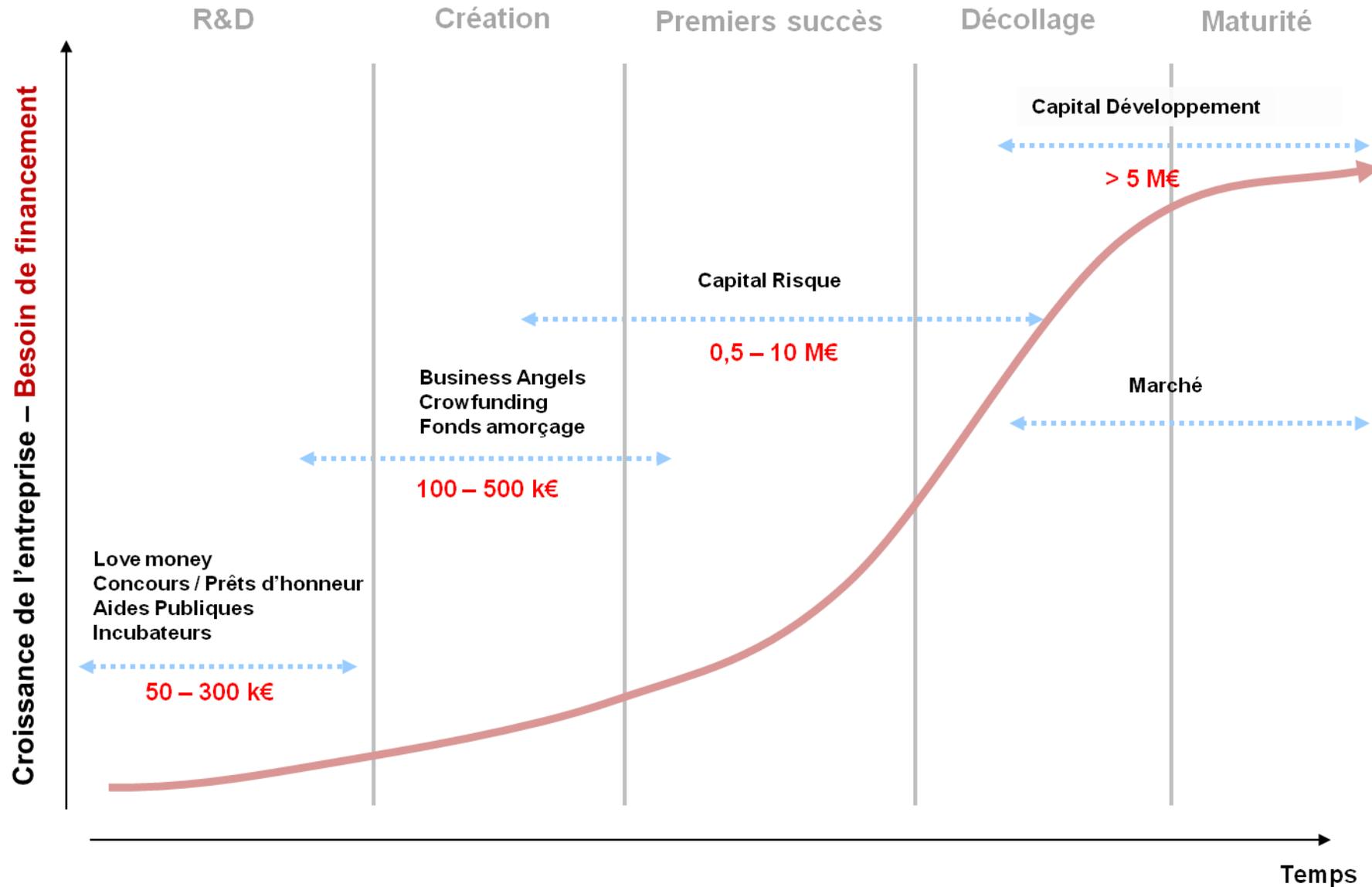
Figuré. Milieu (professionnel, social, etc.) dans lequel évolue quelqu'un : *Le jeune styliste a bousculé l'écosystème de la mode.*

Ecosystème d'affaires

Ensemble des environnements (économique, démographique, politique, socioculturel, géographique, religieux...) qui interagissent les uns sur les autres et avec lesquels l'entreprise doit composer.



Typologie des financements durant le cycle de vie de l'entreprise



Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise

Accueil → Moments de vie → J'envisage d'entreprendre → Créer une entreprise ou une star... → **Qu...**

Qu'est-ce qu'une startup ?

Une startup : une entreprise comme une autre ? Pas vraiment. On désigne sous ce terme une entreprise nouvelle innovante à fort potentiel de croissance et de spéculation sur sa valeur future. Mais la startup doit tout d'abord passer par une phase d'expérimentation de son marché et de son modèle économique.

"Etre startuper", c'est aussi un état d'esprit !



Une question ?

Définition

Sur le même thème



Qu'est-ce que Bpifrance Création ?

A compter du 1er janvier 2019, Bpifrance reprend l'ensemble des missions de l'Agence France Entrepreneur (AFE) ainsi que celles de la Caisse des Dépôts (CDC) en faveur de la création d'entreprises.

Bpifrance Création, issu de ce rapprochement, a pour objectif de faciliter l'entrepreneuriat pour tous en levant les barrières à l'information, au financement et à la croissance.

Le site AFE Création est ainsi devenu Bpifrance Création.

[En savoir plus](#)

Préparer et orienter

Accompagner et financer

Observer et comprendre

Agir dans tous les territoires



[Mentions Légales](#)

[Nous contacter](#)

[Espace presse](#)

[Moments de vie](#)



Une question ?

[Nous suivre](#)

[Comment créer une entreprise : les étapes](#)

[Qu'est-ce qu'un micro-entrepreneur ?](#)

[Suis-je fait pour entreprendre en franchise ?](#)

[Réussir sa création ou reprise](#)

[12 pistes pour trouver une idée de](#)

[Comment m'y retrouver dans toutes les](#)



<https://bpifrance-creation.fr/>

3. Le *Business Model*

Un outil au service de l'entrepreneur : le *business model*



C'est un mot à la mode dans le monde des affaires. Le *business model*, ou modèle économique, est un document synthétique qui décrit la situation d'une société sur un marché donné. Il apporte des précisions sur le positionnement de l'entreprise et sur ses activités.

<https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198871-business-model-definition-traduction/>

Qu'est-ce que l'outil "*Business Model Canvas*" ?

- Largement répandu, ce document permet de décrire votre modèle économique, ou *business model* (en anglais), en toute simplicité.
- La méthode présentée est celle développée dans l'ouvrage : *Business Model Nouvelle Génération* d'Alexander Osterwalder et Yves Pigneur.
- Il permet de représenter en une seule page, au travers d'un **canevas**, l'ensemble de votre modèle économique.
- Une fois complété, vous pourrez définir vos priorités en faisant apparaître en un clin d'œil ce dont vous avez besoin, les démarches à accomplir et les axes de progrès.

BUSINESS MODEL CANVAS



Ce qu'il faut prévoir avant de réaliser votre *Business Model Canvas*

Laissez place à votre créativité

Vous pouvez y jeter vos idées sans travail fastidieux d'écriture, y coller des Post-it®, dessiner, raturer, lister vos contacts, agraffer des notes, ... et passer ainsi de l'idée à l'action plus rapidement. Un bon dessin vaut mieux qu'un long discours !

Constituez vous une équipe de choc !

Vos associés, votre entourage bienveillant et volontaire, sont des personnes à solliciter, même ceux qui n'ont aucun lien avec votre projet.

Regroupez le matériel adéquat

Stylos, feutres, Post-it®, ciseaux, colle, gommettes, scotch... Mais surtout, imprimez ou tracez la matrice sur une grande feuille de papier en l'accrochant au mur. Puis représentez votre modèle économique.

Ayez le "bon esprit"

Votre bon état d'esprit et celui du groupe est essentiel pour optimiser ce temps de travail: sans jugement, ni barrière, et avec beaucoup d'inspiration.

Respectez l'ordre des rubriques

L'ordre des rubriques n'est pas anodin : les clients sont au cœur de votre *business model*. Sans clients votre entreprise ne survivra pas longtemps.

<https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-canvas-outil-incontournable-createur>

1 – Les segments clients

Cette rubrique a pour objectif de définir vos segments clients. C'est la raison d'être de votre projet et le cœur de toutes vos attentions. Différenciez vos clients de vos utilisateurs : les clients (ceux qui payent) ne sont pas toujours les utilisateurs de vos produits ou de vos services.

2 – Votre offre / La proposition de valeur

La proposition de valeur apporte une solution à un problème ou satisfait un besoin. L'offre est indissociable du client que vous ciblez, le tandem ainsi créé est le fer de lance de votre entreprise. Avez-vous imaginé toutes les possibilités pour vous démarquer de vos concurrents, en innovant soit par l'offre proposée, soit par l'usage qui en est fait, les moyens mis en œuvre ou la stratégie commerciale ?

3 – Les Canaux

Il s'agit de tous les moyens de communication et de distribution que vous mettez en place pour toucher vos clients. C'est la manière dont votre client va être en contact avec votre offre, et une occasion de vous démarquer.

4 – Relations clients

Cette rubrique décrit les types de relations qu'une entreprise établit avec vos segments clients. C'est au-delà du produit ou du service vendu, par exemple : assurer la fidélité de vos clients, en acquérir de nouveaux, faciliter l'acte d'achat, voire augmenter la fréquence d'achat.

5 – Les revenus

Il s'agit de toutes les rentrées d'argent générées par votre activité. Ils peuvent être ponctuels ou récurrents, fixes (prix catalogue, d'un forfait, d'un abonnement, d'une location, de la publicité) ou variables (en fonction des conditions : temps réel, enchères, sur-mesure, etc.). Comment et quand vont payer vos clients ? Avant ou après que vous ne dépensiez ? Quel est le prix pratiqué selon vos différents segments de clientèle ?

6 – Les ressources clés

Il s'agit de tous les moyens matériels (site de fabrication, le mobilier, le matériel, les véhicules, les locaux, etc.), immatériels (brevet, droit d'auteur, compétence, expertise, base de données, etc.), humains, et financiers que l'entreprise doit réunir pour produire une offre répondant aux attentes de vos clients. Les ressources clés peuvent appartenir à l'entreprise, être louées ou obtenues auprès de partenaires clés.

7 – Les activités clés

Il s'agit des choses les plus importantes qu'une entreprise doit faire pour que son modèle économique fonctionne. S'agit-il de l'achat/revente, ou de la conception et fabrication, ou bien au contraire une place de marché (internet) ? Dans ce dernier cas l'activité réelle de l'entreprise consistera à gérer un site internet et un centre de logistique.

8 – Partenaires clés

Ce sont les alliés extérieurs de l'entreprise grâce auxquels vous pourrez faire évoluer et améliorer votre offre. Une bonne relation partenariale peut par ailleurs vous garantir certains avantages sur vos concurrents : contrôle des prix, exclusivité d'un savoir-faire, maîtrise du cycle de production, etc. Ex : fournisseurs, sous-traitants, experts, prescripteurs, anciens clients, etc.

9 – Structures de coûts

Il est nécessaire d'évaluer l'ensemble des coûts indispensables au bon fonctionnement de l'activité :

- *Coûts variables* : ils dépendent du niveau d'activité de l'entreprise et augmente au fur et à mesure que le CA augmente (achat de marchandises, commissions, matières premières, etc.).
- *Coûts fixes* : ce sont les dépenses incompressibles indépendantes du CA (prime d'assurance, loyer, ressources humaines, etc.).

**Pour aller plus loin :
les principes de l'effectuation**

1. Démarrez avec ce que vous avez
2. Raisonner en perte acceptable
3. Obtenir des engagements
4. Tirer parti des surprises
5. Créer le monde que vous voulez

Prochaines séances

Vendredis 17 & 24 janvier 2025

Témoignages de 2 entrepreneurs

Préparez vos questions !

Dernière séance : vendredi 28 mars 2024

Témoignage d'un entrepreneur junior, ancien de la L3 GE, actuellement en M2 Marketing de l'innovation

Point sur les poursuites d'études en Licence 3

elodie.loubaresse@universite-paris-saclay.fr

En savoir plus sur le
Statut national d'étudiant entrepreneur (SNEE)

LE STATUT NATIONAL D'ÉTUDIANT ENTREPRENEUR

Un cadre protecteur et incitatif offert à ceux qui créent et innovent



VOUS ÊTES ÉTUDIANT-E
OU JEUNE DIPLÔMÉ-E

VOUS AVEZ UN PROJET
DE CRÉATION D'ENTREPRISE

VOUS POUVEZ BÉNÉFICIER DU NOUVEAU
STATUT D'ÉTUDIANT ENTREPRENEUR

▶ À qui s'adresse le statut national d'étudiant entrepreneur ?

- Il s'adresse principalement aux **jeunes bacheliers, étudiants, diplômés de moins de 28 ans**
- Il ne repose sur aucune condition de diplôme, excepté le **baccalauréat** ou équivalent.

▶ Quels sont les avantages du statut d'étudiant entrepreneur ?

- **Accès à un diplôme dédié à l'entrepreneuriat**, le diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur.
- Pour les jeunes diplômés, **prolongation des avantages étudiants** (restauration, transports...), via l'inscription au diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur.
- Possibilité de bénéficier d'un **aménagement d'études** : l'étudiant peut travailler sur son projet entrepreneurial à la place d'un stage ou de son projet de fin d'études.
- **Reconnaissance du projet d'entreprise** comme une composante du parcours de formation (crédits ECTS).
- **Accès aux espaces de travail collaboratif** du PEPITE* (co-working, fablabs...).
- **Accompagnement par deux tuteurs**, un enseignant et un référent externe, dans le cadre du PEPITE*.
- Possibilité de signer un **contrat d'appui au projet d'entreprise** (CAPE) avec une structure type incubateur ou autre.

* Pôle étudiant pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (PEPITE)

▶ Qui délivre le statut d'étudiant entrepreneur ?

- Le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, après examen du projet par le **PEPITE** auquel l'étudiant est rattaché.

Août 2018

 esr.gouv.fr



MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION

Statut national étudiant-entrepreneur

Entrepreneuriat

PEPITE



Le statut national d'étudiant-entrepreneur permet aux étudiant(e)s et aux jeunes diplômé(e)s d'élaborer un projet entrepreneurial dans un PEPITE. Le diplôme d'établissement "étudiant-entrepreneur" (D2E) accompagne le statut d'étudiant-entrepreneur : il permet de mener à bien son projet avec un maximum de sécurité et de visibilité.

Conditions générales d'accès

- Le statut d'étudiant-entrepreneur s'adresse en priorité aux jeunes de **moins de 28 ans**, âge limite pour bénéficier du statut social d'étudiant.
- Le **baccalauréat ou l'équivalence en niveau est la seule condition de diplôme requis** pour une inscription au diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur.

Délivrance du statut d'étudiant-entrepreneur

Le statut d'étudiant-entrepreneur est délivré à une personne au regard de la réalité, de la qualité du projet entrepreneurial et des **qualités du porteur de projet**.

C'est le **comité d'engagement du PEPITE** qui est chargé d'instruire les demandes pour le ministère chargé de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation. Il est composé :

- des représentants des établissements du PEPITE
- du responsable pédagogique du diplôme d'établissement "étudiant-entrepreneur" (D2E)
- des partenaires du PEPITE

Les PEPITES

Il existe actuellement **30 Pôles Étudiants** pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat ou PEPITE, sur le territoire français.

[Tous les détails sur les PEPITE](#)

Bénéfices du statut

Le statut permet d'avoir accès à des prestations délivrées dans le cadre du PEPITE :

- un accompagnement par un enseignant et un référent externe du réseau PEPITE (entrepreneur, réseaux d'accompagnement et de financement)
- un accès à l'espace de coworking du PEPITE ou d'un partenaire pour favoriser la mise en réseau des étudiants-entrepreneurs dans leur diversité et des partenaires praticiens du PEPITE
- Possibilité de signer un Contrat d'Appui d'Entreprise (CAPE) avec une structure type

<https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid79926/statut-national-etudiant-entrepreneur.html>

PEPITE Paris Saclay : PEIPS

Le PÉPITE PEIPS est le réseau des jeunes entrepreneurs du territoire Paris-Saclay !

Le PÉPITE PEIPS a pour mission de sensibiliser, former et accompagner à l'entrepreneuriat, des étudiants, des doctorants et des jeunes diplômés sur le territoire Paris-Saclay. Il propose notamment :

- Des **référents PEIPS** dans chaque établissement et structure socio-économiques pour informer, conseiller et orienter les étudiants et jeunes diplômés à chaque stade de leur parcours entrepreneurial, de l'envie, au développement de leur projet puis de leur startup.
- La possibilité de réussir ses études et son projet entrepreneurial grâce au **Statut National Étudiant-Entrepreneur (SNEE)** et au **Diplôme Étudiant Entrepreneur (D2E)**.
- Des concours et évènements phares comme la **Journée Entrepreneuriat Etudiant** ou le **Challenge Startup** pour soutenir et concrétiser l'envie d'entreprendre.
- Des programmes de formation pour permettre aux étudiants d'expérimenter concrètement la création d'entreprise tout en étant encadrés par des enseignants et des professionnels passionnés.

A travers le PÉPITE PEIPS, ce sont des établissements d'enseignement supérieur et des acteurs socio-économiques et une association étudiante qui œuvrent pour ancrer durablement l'entrepreneuriat et l'innovation dans la vie des quelques 70 000 étudiants du territoire Paris-Saclay.

Grâce au réseau du PEPITE PEIPS, vos idées et projets bénéficient chaque jour d'opportunités pour réussir.

Cet écosystème est adossé à Pépité France, le réseau des Etudiants-Entrepreneurs, qui regroupe les 32 PÉPITE (Pôle Etudiant pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat) labellisés en mars 2014 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

<https://www.universite-paris-saclay.fr/formation/entrepreneuriat-etudiant/pepите-peips>