

La démarche d'accompagnement entrepreneurial : Exemples concrets d'actions menées auprès d'étudiants- entrepreneurs.

Pr. Remmal Salouwa¹

¹ Laboratoire de Recherche et d'Etudes en Management Entrepreneuriat et Finance (LAREMEF), FSDM USMBA
Fès.

remmalsalwa@yahoo.fr

Received .. / .. /

Accepted .. / .. /

Résumé- Cet article propose un retour d'expérience d'une nouvelle approche pédagogique entrepreneuriale centrée sur l'apprenant et sur l'amélioration de ses compétences transversales. D'ailleurs, l'évolution de l'entrepreneuriat au sein de l'université nécessite de mettre en application de nouvelles méthodes qui s'affranchissent de la notion de finalité, pour s'intéresser au processus entrepreneurial en tant que processus d'apprentissage, amenant ou non à la création d'entreprise. Dans cette optique, nous revenons sur l'expérimentation d'une nouvelle approche pédagogique entrepreneuriale menée au sein d'un établissement d'enseignement supérieur sur une durée de 2ans. Cet article est organisé en trois points essentiels. Un premier point, est consacré au contexte de notre intervention. Ainsi, nous présentons un état des lieux de l'enseignement de l'entrepreneuriat au sein de la Faculté des Sciences-DM de Fès. Dans un second point nous mettons en évidence l'importance de travailler sur le triptyque de l'agir entrepreneurial dans l'accompagnement des porteurs de projets. Dans un troisième point, nous revenons sur les différentes phases de cette démarche d'accompagnement entrepreneurial, illustrée par des exemples concrets d'actions menées auprès d'étudiants-entrepreneurs.

Mots-clés Pédagogie, Processus, Apprentissage, Compétences, Entrepreneuriat.

This article provides feedback on a new entrepreneurial pedagogical approach centered on the learner as well as on the improvement of their transversal skills. Moreover, the development of entrepreneurship within the university requires the application of new methods to focus on the entrepreneurial process as a learning process, leading or not leading to the creation of an enterprise. In this perspective, the study focuses on the experimentation of a new entrepreneurial pedagogical

approach carried out within a higher education institution over a period of 2 years. This article deals with three essential points. A first point is devoted to the context of our intervention. Thus, a state of the teaching of entrepreneurship within the Faculty of Sciences-DM of Fes is presented. In a second point, we highlight the importance of working on the triptych of entrepreneurial action in supporting project leaders. In a third point, the different phases of this entrepreneurial support approach are highlighted, illustrated by concrete examples of actions carried out with student-entrepreneurs.

Keywords: Pedagogy - Process - Learning - Entrepreneurship - Skills.

I. INTRODUCTION

Nous avons constaté à travers l'analyse de plusieurs programmes d'enseignement de l'entrepreneuriat au sein de l'université marocaine [4], que ces formations restent très influencées par le paradigme dominant en entrepreneuriat, le paradigme de la décision entrepreneuriale. Cela se traduit dans la pratique, par un accompagnement entrepreneurial focalisé sur l'état de cristallisation, autrement dit, ces programmes restent centrés sur les moyens humains, techniques et financiers pour aider à la création d'entreprises, sans prendre en considération les phases en amont du projet ou l'état gazeux. Or, l'évolution de l'entrepreneuriat au sein de l'université nécessite de mettre en application de nouvelles méthodes qui s'affranchissent de la notion de la finalité, pour

L'Entrepreneuriat et de l'Innovation

s'intéresser au processus entrepreneurial en tant que processus d'apprentissage, amenant ou non à la création d'entreprises.

Dans cet article, nous revenons sur l'expérimentation d'une nouvelle approche d'accompagnement entrepreneurial dans le cadre l'agir entrepreneurial (Schmitt, 2017), que nous avons mené au sein de la Faculté des Sciences Dher El Mehraz (FSDM) de l'Université Sidi Mohammed Ben Abdellah (USMBA) sur une durée de 2ans. Ainsi, cet article est organisé en trois points essentiels. Nous abordons dans un premier point le contexte de notre intervention. Pour cela nous allons présenter d'une part l'historique et les missions de la FSDM et d'autre part l'enseignement et l'accompagnement à l'entrepreneuriat au sein de la FSDM. Dans un second point, nous mettons en évidence l'importance de travailler sur le triptyque de l'agir entrepreneurial dans l'accompagnement des porteurs de projets. Dans un troisième point, nous revenons sur les différentes phases de notre démarche expérimentale au sein de la FSDM, en l'illustrant par des exemples concrets d'actions menées auprès de nos étudiants-entrepreneurs.

II. LE CONTEXTE D'EXPERIMENTATION DE LA NOUVELLE DEMARCHE D'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL LES MARGES.

Dans ce premier point, nous souhaitons présenter le contexte de l'expérimentation que nous avons mené dans le cadre de notre recherche-intervention. A cette fin, nous proposons tout d'abord un historique de la Faculté des Sciences Dher El Mehraz (FSDM) ainsi que ses missions. Ensuite, nous nous focalisons sur la place de l'entrepreneuriat au sein de la FSDM.

A. Historique et missions de la FSDM

La FSDM a été créée à Fès en 1980, elle fait partie de l'Université Sidi Mohamed Ben Abdellah (USMBA). La FSDM est un établissement d'enseignement supérieur à accès ouvert. Ainsi, les bacheliers scientifiques et

techniques peuvent avoir accès aux études dans cet établissement sans sélection. Cependant, l'accès à certaines filières comme les mathématiques et la physique se fait sur une sélection de dossiers. De plus, l'inscription aux cycles master et doctorat passe par un concours national.

Par ailleurs, la FSDM adopte un système d'enseignement basé sur le LMD. Ainsi, elle délivre le DEUG sur 2ans, la Licence ou la licence professionnelle sur 3ans, le Master ou le Master spécialisé sur 5ans et le Doctorat sur 8ans. La FSDM comporte six départements : Mathématiques, Physique, Géologie, Informatique, Chimie, Biologie et une unité constituée d'enseignants de Langues, de Communication et d'Entrepreneuriat.

En l'année universitaire 2017/2018, la FSDM compte plus de 294 enseignants, assurant la formation à environ 9000 étudiants réparties en 6 filières Licence fondamentale, 6 filières Licence professionnelle, 15 filières Master, 78 filières Master spécialisé et 6 formations doctorales.

La FSDM entreprend une activité de recherche importante dans plusieurs domaines relevant du fondamental et de l'appliqué. Il y a à peu près 1000 étudiants inscrits en doctorat. Le Centre d'Etudes Doctorales « Sciences et Technologies » comporte 24 laboratoires de recherche avec 79 équipes de recherche.

A ces missions traditionnelles que sont la formation et la recherche, s'ajoute la mission de valorisation de la recherche. En effet, pour contribuer au développement économique et social du pays, la FSDM intervient aux différents pôles économiques de la région. Parmi lesquelles, nous pouvons citer : l'Agriculture (recherche de l'économie de l'eau pour une optimisation de l'irrigation, recherche sur les énergies renouvelables...), l'industrie (accompagnement des entreprises dans les volets Recherche, Développement et protection de l'environnement ...) et au niveau de Fès –Shore (développement des Nouvelles Technologies de l'Information et la Communication « NTIC »...).

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

B. L'enseignement et l'accompagnement à l'entrepreneuriat au sein de la FSDM

L'entrepreneuriat tend à s'établir de façon permanente au sein de l'université marocaine grâce au développement de plusieurs actions permettant ainsi de passer d'un état d'initialisation à un état d'institutionnalisation des liens avec l'entrepreneuriat [6]. Au sein de la FSDM de l'USMBA, plusieurs actions et moyens ont été adoptés pour développer la culture entrepreneuriale des étudiants. Parmi lesquels nous pouvons citer :

- L'introduction des modules relatifs à l'entrepreneuriat au niveau des licences professionnelles et des masters.
- L'organisation par la cité d'innovation de compétitions entrepreneuriales (Innova Project, Startup Weekend, appel à projet innovant, prototypage, projets sociaux...).
- L'introduction du programme « Company Program » de Injaz Al Maghrib pour certaines licences professionnelles et Masters.
- L'adoption à partir de l'année universitaire 2019-2020 du Statut National de l'Etudiant Entrepreneur (SNEE). Ce statut offre à l'étudiant plusieurs avantages :
 - Intégrer un projet de création d'entreprise à son parcours universitaire. Ce projet est comptabilisé dans les crédits de la formation initiale, en se substituant au stage, au projet de fin d'étude.
 - Bénéficier d'une formation orientée vers la construction d'un projet entrepreneurial et d'un accompagnement par un enseignant de l'établissement et par un professionnel et des réseaux d'accompagnement.
 - Tisser des relations avec les différents acteurs du monde socio-économique (banquiers, fournisseurs, clients, etc).
 - Avoir accès à un espace Co- working favorisant l'interaction, l'échange, la pluridisciplinarité et la mutualisation des moyens.
 - Accéder aux Incubateurs : cité d'innovation, le centre des TPE solidaires (CTPES).
 - Postuler pour bénéficier du programme intégré d'appui et de financement des entreprises.

Ces actions et en particulier le Statut National de l'Etudiant Entrepreneur relève de la volonté ministérielle de développer l'entrepreneuriat au sein des universités marocaines. Il est clair qu'avec cette volonté étatique, la relation entre université et entrepreneuriat va avancer considérablement au Maroc.

Cependant, ces actions et ces initiatives restent focalisées sur la vision restrictive de l'entrepreneuriat, qui renvoie au fait que l'entrepreneuriat est considéré comme un résultat à atteindre, la création d'entreprise. Il en résulte la dominance des méthodes pédagogiques traditionnelles focalisées sur le plan d'affaires dans le domaine de l'entrepreneuriat au sein de l'université. Ces méthodes traditionnelles semblent ne pas convenir à un public d'étudiants, comme nous avons pu le montrer à travers l'analyse de plusieurs programmes d'enseignement de l'entrepreneuriat [4]. Face à ce problème, nous avons cherché à mettre en place au sein de la FSDM une démarche d'accompagnement entrepreneurial autour de l'agir entrepreneurial où il est très important de travailler sur le triptyque de l'agir entrepreneurial. C'est l'objet du point suivant.

III. L'IMPORTANCE DE TRAVAILLER SUR LE TRIPTYQUE DE L'AGIR ENTREPRENEURIAL DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES ETUDIANTS-ENTREPRENEURS

L'accompagnement entrepreneurial dans le cadre de l'agir entrepreneurial [2], nous a permis de dépasser les problèmes liés à la méthode traditionnelle. En effet, nous nous sommes concentrés dans le cadre de notre expérimentation sur le triptyque de l'agir entrepreneurial : l'entrepreneur, son projet et son écosystème.

-Au niveau de l'entrepreneur : notre travail a consisté d'une part, à aider l'étudiant à bâtir un scénario sur la base de son intentionnalité et d'autre part à confronter ce scénario auprès des acteurs de l'écosystème. Ce qui favorise le développement d'une expérience portant sur la capacité de confrontation de l'entrepreneur que

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

ce soit par rapport à lui-même ou bien par rapport à son écosystème. Cette confrontation se concrétise par des présentations destinées aux acteurs de l'écosystème lors d'un Workshop ou bien d'une journée entrepreneuriale organisés au sein de l'université. Pendant cette mise en relation, nous sollicitons l'étudiant à être à l'écoute des acteurs de l'écosystème pour voir comment ces derniers ont compris son projet et d'évoluer à travers la discussion vers une représentation commune. Soulignons que cet exercice est délicat, puisqu'en général les étudiants veulent défendre leur position et répondre aux remarques des acteurs de l'écosystème. De ce fait, nous les sensibilisons à l'importance de dépasser cette manie et d'aller plutôt vers l'écoute de l'autre. De plus, nous demandons aux étudiants de se présenter à ces rencontres avec des prototypes de leurs produits ou de leurs services ce qui donne plus de fiabilité à leur projet entrepreneurial. Par ailleurs, les étudiants sortent toujours grandis de ces rencontres avec les acteurs de l'écosystème. En effet, les discussions, les échanges des cartes visites...etc. avec les acteurs de l'écosystème ont permis de développer la confiance et l'estime de soi des étudiants.

-Au niveau du projet entrepreneurial : amener l'étudiant à être dans l'action depuis le début de son projet entrepreneurial et démultiplier les rencontres avec les acteurs de l'écosystème lui permet de travailler sur la cohérence et sur la robustesse de son projet. En fait, nous passons d'une situation de conception du projet par l'entrepreneur à une situation de Co-conception du projet par l'entrepreneur et les acteurs de l'écosystème. Cette nouvelle façon d'accompagnement entrepreneurial permet le plus souvent aux étudiants de trouver des partenaires pour faire avancer leur projet, comme nous allons le montrer dans le point suivant.

-Au niveau de l'écosystème : lors de ces rencontres, nous invitons les acteurs de l'écosystème à être dans une posture

d'enrichissement des projets entrepreneuriaux plutôt que dans une posture d'évaluation de ces projets. Dans ce sens, nous sollicitons ces acteurs à écouter les étudiants-entrepreneurs, à les comprendre, à reformuler le projet entrepreneurial tel qu'ils l'ont perçu et à communiquer sur leurs attentes par rapport à ce projet. Cet échange permet de réduire les écarts entre la représentation de l'entrepreneur et celle des acteurs de l'écosystème et d'aboutir vers une représentation commune, ce qui permet de travailler sur la robustesse du projet entrepreneurial et de faciliter le passage à l'état de cristallisation. Le feed-back des acteurs de l'écosystème par rapport à ces rencontres est le plus souvent positif parce qu'ils sont ravis de pouvoir participer à l'émergence de nouveaux entrepreneurs.

Dans cette perspective, nous décrirons en détail dans le point qui va suivre, les différentes phases de la démarche mise en place au sein de la FSDM, en l'illustrant par des exemples d'actions menées avec des étudiants-entrepreneurs.

IV. LES PHASES DE LA DEMARCHE D'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL AU TOUR DE L'AGIR ENTREPRENEURIAL

Dans le cadre de notre expérimentation, nous proposons une approche innovante d'accompagnement entrepreneurial autour de l'agir entrepreneurial basée sur la pédagogie par projet. Rappelons que la pédagogie par projet fait partie des pédagogies actives qui permettent de générer des connaissances contribuant au développement de chaque étudiant et de mettre en place les conditions pour que l'étudiant apprenne (Carrier, 2009). Dans cette perspective, nous avons cherché à promouvoir un apprentissage spécifique, basé sur des expériences réelles vécues par les étudiants-entrepreneurs au cours du processus de conception et de construction de leurs projets entrepreneuriaux. De ce fait, nous considérons le

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

projet entrepreneurial comme un moyen pour générer les connaissances, plutôt qu'une finalité pour créer une entreprise.

Dans ce point, nous nous sommes appuyés sur l'expérience menée au sein de la FSDM de l'USMBA pour accompagner des étudiants de masters de différentes spécialités dans leur parcours entrepreneurial dans le cadre d'un module de formation en entrepreneuriat. Depuis 2 ans, plus de 180 étudiants ont en bénéficié, soit 8 masters. Nous décrivons dans ce qui va suivre les différentes phases d'accompagnement entrepreneurial dans le cadre de l'agir entrepreneurial et pour illustrer nos propos, nous présentons quelques cas de projets entrepreneuriaux que nous avons accompagnés.

A. La phase 1 : Comprendre l'intentionnalité de l'étudiant-entrepreneur et son image du monde.

Après avoir défini dans un premier temps les groupes de travail qui choisissent eux même leurs idées, nous commençons par une phase d'écoute en vue de comprendre l'entrepreneur et sa représentation du monde, c'est-à-dire comprendre son intentionnalité. De ce fait, nous utilisons « la méthode Intentio » (Schmitt, 2017) [3]. Cette méthode est basée sur trois séries de questions : le projet actuel, les projets précédents et les projets envisagés. La méthode « Intentio » a pour finalité de mettre en perspective des pistes pour identifier et comprendre l'intentionnalité de l'entrepreneur afin de lui permettre d'être en cohérence au niveau de ses décisions et de ses actions les unes par rapport aux autres (Schmitt, 2017).

Exemple

Youssef veut développer une application permettant de « manger chez l'habitant » au

Maroc. En utilisant les différentes questions de la méthode « Intentio », nous avons compris qu'au-delà du service proposé aux touristes marocains ou étrangers, il y'a un aspect essentiel lié à sa propre expérience : Youssef a beaucoup voyagé et a eu l'occasion de vivre dans différentes régions du Maroc. Il ressort de cette expérience un besoin de mettre en place une démarche qui favorise la possibilité d'aller manger chez les habitants, comme il a pu lui-même en éprouver la nécessité lors de ses différents déplacements. Il en ressort aussi la volonté de s'ouvrir aux autres, de découvrir les spécialités et les coutumes locales. Ses projets futurs s'inscrivent aussi dans cette volonté de découverte et de partage des repas locaux à travers un projet associatif, en intégrant les familles en situation de précarité dans les régions rurales. C'est là l'intentionnalité de Youssef et sa façon de voir le monde.

B. b. La phase 2 : Aider l'étudiant-entrepreneur à construire un scénario à partir de l'idée de départ

La phase d'écoute continue pour aider l'entrepreneur à créer du sens entre son intentionnalité, son projet et son écosystème. En tant que facilitateur, nous essayons d'éviter deux comportements vis-à-vis de l'entrepreneur et qui relèvent de la perspective normative : lui dire ce qu'il doit faire et le juger ou bien juger son projet.

En effet, il faut s'empêcher d'être dans une posture du réparateur, où on intervient pour dire à l'entrepreneur ce qu'il doit faire (c'est la posture de l'expert), en se basant sur les principes de la vérité unique, de la causalité linéaire et du postulat de non-contradiction. Par expérience, nous avons constaté que lorsque le changement est imposé de l'extérieur et qu'il ne vient pas de l'entrepreneur, ce dernier n'avance pas dans son projet.

Par ailleurs, il est très important de se libérer de la logique binaire qui oriente notre réflexion : ce projet réussira ou ce projet ne réussira pas. Ainsi, il faut être conscient et accepter que si nous n'approuvons pas le projet de l'entrepreneur, cela n'est que notre propre représentation.

Aussi, nous accompagnons des étudiants de différentes spécialités (Systèmes intelligents, Qualité du logiciel, Gestion de bases de données, Smart industry...), notre démarche en tant que facilitateur a consisté à apprendre leurs langages et à l'utiliser afin de comprendre leur intentionnalité et leur façon de l'exprimer. Cette écoute va permettre de travailler sur la cohérence du projet et de suggérer des leviers d'action possibles. De ce fait, il s'agit de favoriser le questionnement et la contradiction pour permettre à l'entrepreneur de faire avancer son projet entrepreneurial.

Ainsi pour aborder le projet entrepreneurial, nous utilisons la méthode « IDéO » (Schmitt, 2017). La méthode IDéO [1] a pour finalité la construction d'un projet entrepreneurial et sa traduction auprès des acteurs de l'écosystème afin de permettre une représentation globale du projet entrepreneurial, en tenant compte des aspects internes et des aspects externes qui y sont liés (Schmitt, 2017).

La méthode est constituée de cinq modules interdépendants, qui peuvent être envisagés à tout instant dans une optique d'aller-retour, comme c'est indiqué dans le schéma ci-dessous :

Figure.1 Le modèle de la méthode Idéo (Schmitt, 2017)



Pour traiter le premier module, nous demandons aux étudiants de résumer leur projet en une phrase. C'est un exercice qui s'avère difficile, surtout que les étudiants estiment qu'une phrase n'est pas suffisante pour s'exprimer à propos de leur projet, mais nous les amenons comme même à le faire.

Exemple : projet « CoursBag » 1/3

Prenons l'exemple du projet entrepreneurial porté par un groupe d'étudiants (Houda, Oumaima, Kaoutar...). A partir de la première question de la méthode IDéO, ces derniers ont résumé leur projet de la façon suivante : « Commercialisation de sacs de course en tissu de qualité, chics et modernes». Notre mission a été dans un premier temps de reformuler leur propos afin de leur prouver qu'il peut y avoir un décalage entre le dessein et le dessin c'est-à-dire entre leur représentation interne et leur expression externe.

Suite à cet exercice, nous reformulons les propos de l'entrepreneur afin de lui donner la possibilité de voir comment nous avons compris son projet et nous procédons aussi au questionnement.

Exemple : projet « CoursBag » 2/3

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

A partir de la phrase qui résume le projet entrepreneurial, l'exercice de questionnement se déclenche, c'est-à-dire, des questions sont apparues sur les points essentiels de la phrase qui résume le projet, comme :

Est-ce que votre activité se limite à la commercialisation ?

Pourquoi avez-vous choisis cette matière (le tissu) ?

Grâce aux réponses fournies par les étudiants-entrepreneurs, nous avons pu mettre en lumière leur projet, ses incohérences, ses points faibles, ses points forts....en vue de les aider à construire un scénario logique par rapport à leur intentionnalité. Par ailleurs, nous demandons aux entrepreneurs de proposer des éléments en relation avec leur projet comme : des prototypes, des maquettes, des photos... .

Exemple : projet « CoursBag » 3/3

Dans le cadre de ce projet, les étudiants ont présenté un prototype de leur produit, un sac de course en tissu avec de la broderie. A partir de ce sac nous avons pu remonter tout le processus de production qu'ils envisageaient. Une incohérence évidente est apparue : dans la phrase résumant leur projet, les entrepreneurs parlaient uniquement de commercialisation et, en discutant avec eux, nous avons appris qu'ils désiraient organiser la fabrication des sacs en tissu brodés, perlés... en lien avec des femmes en situation précaire et qui maîtrisaient les techniques traditionnelles de broderie et de perlage pour favoriser leur insertion professionnelle. Le sens

de leur projet s'inscrit donc dans une volonté de commerce équitable, alors qu'ils ne l'ont pas mentionné dans l'expression de leur projet.

De plus, en discutant avec eux, la mention de « chic et moderne » faisait référence à la broderie et au perlage et donc aux techniques traditionnelles de l'artisanat marocain.

Enfin, la mention de « qualité » dans leur phrase initiale a été mieux éclaircie pour comprendre sur quel référent ils se basaient. A la suite des échanges, nous avons compris que la notion de qualité signifie, pour eux, la durabilité et le respect de l'environnement, surtout après l'interdiction au Maroc, depuis 2016, de l'utilisation des sacs en plastiques.

A la suite de ce questionnaire et ces interactions, les entrepreneurs ont fait évoluer leur projet vers la phrase suivante : « Production et commercialisation de sac de course en tissu brodé et/ou perlé dans les logiques de commerce équitable et de protection de l'environnement. ». Lors de la journée entrepreneuriale, ces entrepreneurs ont pu avoir des offres intéressantes : Dar Almoukawil de Attijari Wafa Banque leur a proposé de les accompagner durant la phase de cristallisation avec une possibilité de financement de leur projet. Les résultats de cette rencontre étaient encourageants.

Par conséquent, nous estimons que le facilitateur doit fournir un effort pour comprendre les valeurs de l'entrepreneur, ses motivations, ses espérances, ses convictions, ses incertitudes...en résumé tous ce qui caractérise son intentionnalité. De plus, il doit accorder de l'attention au langage de l'entrepreneur pour s'en servir, afin d'aider l'entrepreneur, à travers des techniques de

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

suggestion, à faire avancer son projet entrepreneurial, contrairement au réparateur qui dicte son langage à l'entrepreneur.

Après avoir résumé leur projet en une phrase, nous amenons les étudiants à continuer la construction de leur projet entrepreneurial en répondant aux différentes questions de la méthode IDéO. Nous signalons que ces modules sont abordés par les étudiants à n'importe quel moment, dans une logique d'allers-retours en vue de les aider à construire un scénario cohérent en vue de le partager avec les acteurs de l'écosystème.

C. Phase 3 : Amener l'étudiant-entrepreneur à être dans l'action et à rencontrer les acteurs de son écosystème dès l'état gazeux

Une fois le scénario construit, nous amenons l'étudiant-entrepreneur, dans un premier temps, à identifier et à comprendre le fonctionnement des acteurs de son écosystème en mobilisant la méthode « Delphi-Entrepreneur » (Schmitt, 2017) [3]. Ainsi, à travers une cartographie nous amenons les étudiants à identifier les types d'acteurs à rencontrer pour les convaincre de l'intérêt du projet entrepreneurial.

Exemple : Projet « Gifted Hand » 1/2

Prenons l'exemple de Amjida, Ayyoub, Hala...qui ont pour projet le développement d'une application Web qui permet de faire connaître et de valoriser les produits d'artisanat marocains. Le travail effectué avec ce groupe d'entrepreneurs a permis d'identifier des types d'acteurs potentiellement intéressants pour leur

activité future. En plus des clients envisagés, les fournisseurs du matériel informatique, les financeurs, les artisans, des types d'acteurs institutionnels ont émergé comme, les centres d'apprentissages des métiers de l'artisanat, les syndicats professionnels de l'artisanat, la chambre d'artisanat, la maison de l'artisan, le centre des très petites entreprises solidaires. Ce travail grâce à la méthode Delphi-Entrepreneur a, de ce fait, permis l'identification des types d'acteurs de leur écosystème.

Dans un second temps, nous encourageons les étudiants-entrepreneurs à rencontrer les acteurs de leur écosystème et d'interagir avec eux. Ils sont donc amenés à traduire leur scénario aux acteurs de leur environnement. Cette rencontre n'est pas envisagée sous l'angle de l'évaluation du projet entrepreneurial, mais sous l'angle de Co-conception, où les acteurs de l'écosystème peuvent enrichir le projet présenté à travers l'interaction avec les étudiants.

Dans le cadre de notre expérimentation, nous avons organisé des journées entrepreneuriales au sein de notre établissement (la FSDM) pour favoriser ces rencontres. Cette journée entrepreneuriale est constituée de deux phases essentielles :

Le peetching des porteurs de projets : une présentation de cinq minutes de leurs projets via la méthode IDéO et une présentation de leurs prototypes en deux minutes.

La mise en relation des porteurs de projets avec les acteurs de l'écosystème : un meeting de 15 à 20 minutes de chaque équipe avec les acteurs de

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

l'écosystème (nous demandons à nos étudiants de préparer des cartes visites et des flyers).

Dans le cadre de ces journées, nous sommes arrivés à rassembler plusieurs acteurs au même moment (la cité d'innovation de l'université, la Confédération Générale des Entreprises du Maroc « CGEM », Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprises « CJD », Centre des Très Petites Entreprises Solidaires, Dar Al Moukawil,.....). Ce qui est originale dans ces journées, c'est que nous sommes sortis des logiques de concours à l'entrepreneuriat et d'évaluation du projet entrepreneurial à une logique où nous mobilisons notre réseau pour permettre aux étudiants-entrepreneurs de construire un écosystème favorable au développement de leur projet.

La mise en relation des étudiants- entrepreneurs du projet « Gifted Hand » avec les acteurs de l'écosystème lors de la journée entrepreneuriale leur a permis de constituer un écosystème favorable à leur projet entrepreneurial. En effet, ils ont eu plusieurs offres de collaboration :

Dar Almoukawil leur a proposé de les aider en mettant à leur disposition une base de donnée importante sur les artisans de la ville de Fès et aussi de les mettre en relation avec des artisans dans différents domaines, en vue d'étudier leurs problèmes, leurs besoins en vue de proposer de meilleures solutions à intégrer dans le processus de développement de l'application.

Le Centre des Très Petites Entreprises Solidaires leur a proposé une incubation, un accompagnement à la phase de cristallisation et une possibilité de financement de leur projet.

Suite à cette journée entrepreneuriale, ces porteurs de projets en collaboration avec leur écosystème, ont commencé à réaliser une version d'essai de la plate- forme pour avoir l'avis des utilisateurs sur les fonctionnalités, les services offerts, l'ergonomie des interfaces graphiques, avant de lancer la version finale. Les résultats étaient prometteurs.

Par conséquent, nous retrouvons l'importance de l'action dans l'accompagnement entrepreneurial dans le cadre de l'agir entrepreneurial. En effet, amener l'étudiant-entrepreneur à être dans l'action depuis le début de son projet entrepreneurial, c'est-à-dire depuis l'état gazeux, a beaucoup d'avantages :

Favoriser le questionnement et la problématisation : l'interaction avec les acteurs de l'écosystème permet à l'étudiant- entrepreneur de trouver d'une part, des réponses aux questions qu'il se posait et d'autre part, de faire émerger des questions nouvelles auxquelles il n'aurait pas pensé s'il n'avait pas été dans l'action.

Travailler sur la robustesse du projet : lorsque l'étudiant-entrepreneur travaille sur un scénario et le confronte à la réalité, ceci lui permet de donner du sens et de la cohérence à son projet. Plus le projet est robuste, plus l'étudiant-entrepreneur réussit à trouver des partenaires pour le suivre dans son projet et à mobiliser des ressources pour développer son projet.

Développement de la confiance en soi et de l'estime de soi : amener l'étudiant à vivre une expérience entrepreneuriale, autrement dit, à porter un projet et à le défendre, à être en relation avec les acteurs de l'écosystème, à interagir avec

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

eux, constitue des moments opportuns pour développer sa confiance et son estime de soi.

D. Phase 4 : Suivre l'avancement du projet entrepreneurial

A l'état gazeux, notre objectif n'est pas centré sur le résultat, en l'occurrence, la création d'entreprise, mais sur les étapes permettant à l'étudiant-entrepreneur de progresser et de faire avancer son projet entrepreneurial et, éventuellement à transformer cette expérience en une création d'entreprise. Ainsi, notre intérêt porte sur le processus d'apprentissage lié au processus entrepreneurial. Dans cette optique, notre rôle de facilitateur nous amène à aider l'étudiant-entrepreneur dans l'évolution de son projet par deux moyens essentiels :

A l'issue de chaque rendez-vous avec un acteur de l'écosystème, nous demandons à nos étudiants de faire une récapitulation de ce que leur a apporté cette rencontre par rapport à leur projet. Ce travail de synthèse leur permet d'une part d'inscrire la valeur ajoutée de cette rencontre et d'autre part, de marquer l'intérêt accordé par l'acteur rencontré pour son projet.

Aider l'étudiant-entrepreneur à se positionner par rapport à la réalisation de chaque action (prototype, conception, rencontre avec un acteur de l'écosystème, incubation, financement....), tout dépendra de la nature du projet. Dans cette logique, l'étudiant entrepreneur avance petit à petit, chemin faisant, selon ses souhaits.

Exemple : Projet « Simplebus »

Dounia, Chaymae, Khalil...ont pour projet de développer une application qui permet de digitaliser le suivi des bus au Maroc. Dans un premier temps, ils désirent commencer par la

ville de FES. Lors de la journée entrepreneuriale, nous avons pu les mettre en relation avec le directeur et un chef de projet de la société qui détient le marché des bus de la ville de Fès. Cette rencontre a été très intéressante, dans la mesure où elle leur a permis d'obtenir un rendez-vous pour visiter la société de bus et de discuter une collaboration future. Effectivement, nos étudiants-entrepreneurs sont partis sur le terrain pour rencontrer cet acteur important dans leur projet, ce qui leur a permis non seulement d'enrichir leur projet (la société était prête à collaborer avec eux, à leur fournir une base de données importante sur la localisation des bus....), mais aussi de développer leur confiance et leur estime de soi. En effet, les étudiants éprouvent beaucoup de satisfaction à l'idée que des acteurs approuvent leur projet et sont prêts à collaborer avec eux. Ainsi, cette équipe a commencé l'étape de conception de l'application en collaboration avec la société de bus. En parallèle, ces étudiants-entrepreneurs ont rencontré aussi Dar Almoukawil qui était prête à les accompagner à la phase de cristallisation et à financer aussi leur projet. Les résultats sont encourageants.

Ainsi, une des missions importantes du facilitateur est d'amener l'étudiant-entrepreneur à être dans l'action depuis le début de son projet entrepreneurial. Effectivement, rencontrer les acteurs de son écosystème, interagir avec eux, trouver une représentation commune avec eux, faire la démonstration de l'intérêt de son projet sur le terrain, qui peut aller jusqu'à la vente du produit ou du service, établir un partenariat avec un fournisseur ou un client... sont autant d'éléments qui rendent le projet entrepreneurial robuste, ce qui facilite la transition vers l'état de

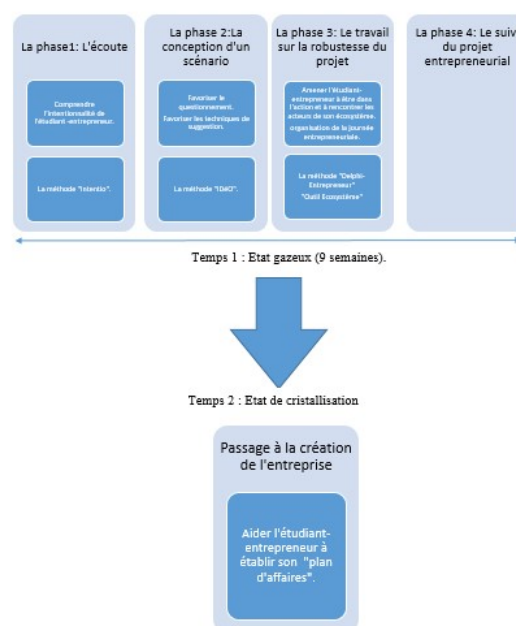
l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

cristallisation. D'ailleurs, il est plus simple pour un étudiant-entrepreneur de rencontrer un financeur pourvu d'éléments déjà accomplis, que de le rencontrer qu'avec un plan d'affaires qui relève de la logique d'observation.

Toutefois dans certains cas, l'étudiant-entrepreneur même après plusieurs actions ne réussit pas à faire adhérer les acteurs de son écosystème à son projet entrepreneurial. Dans cette situation, il est très important que la décision de mettre fin au projet vient de l'étudiant lui-même et non du facilitateur. En effet, si cette décision ne vient pas de lui-même, il se peut qu'il ne s'en remette pas et qu'il ne tire pas profit de cette expérience pour se lancer dans d'autres projets.

Nous proposons ci-dessous un schéma pour récapituler les différentes phases d'accompagnement entrepreneurial dans le cadre de l'agir entrepreneurial.

Figure.2 Les phases de la démarche d'accompagnement entrepreneurial dans le cadre de l'agir entrepreneurial



Pour conclure, nous pouvons dire qu'accompagner les étudiants-entrepreneurs dans le cadre de l'agir entrepreneurial, a permis d'inscrire les étudiants dans une logique dynamique et active liée à un apprentissage basé sur les activités de réalisation et de conception. Ces activités permettent de rendre l'étudiant acteur de son propre apprentissage, alors qu'il est habitué en général à la logique du faire. Nous l'avons vu auprès de nos étudiants : exprimer son intentionnalité à travers un projet entrepreneurial, développer un prototype, échanger avec les acteurs de l'écosystème, travailler sur la cohérence et la robustesse de son projet, faire évoluer son projet entrepreneurial... bref vivre une expérience de l'agir entrepreneurial permet de développer des aptitudes autour de cinq savoirs : le savoir, le savoir-faire, le savoir-être, le savoir-concevoir et le savoir-évoluer.

V. BIBLIOGRAPHIE

[1]Schmitt C. (2012), « IDÉO : une méthode pour aider l'entrepreneur à concevoir un scénario à

l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

partir d'une opportunité », dans Fillion L.-J., Ananou C. et Schmitt C. (dir.), Réussir sa création d'entreprise sans business plan, Paris, Editions Eyrolles, p. 99-112.

[2]Schmitt C. (2015). L'agir entrepreneurial. Repenser l'action des entrepreneurs, Presses de l'université du Québec, Québec.

[3]Schmitt C. (2017). La fabrique de l'entrepreneuriat, Dunod.

[4]Remmal S., Benraiss B. (2019), « Réflexion autour d'une expérience d'accompagnement entrepreneurial au sein de l'université marocaine », Revue Entrepreneuriat et Innovation- REINNOVA, Numéro 8, Vol 2.

[5] Remmal S. (2022), « La relation Université-Entrepreneuriat au Maroc : Etat des lieux et insuffisances », Revue Internationale de Commerce et de Gestion-RICG, NO3.