

# Chapitre 1

## La dynamique entrepreneuriale

### Corrigé de Comprendre le contexte (p. 5)

#### 1. À quel type de restauration correspond le projet de Maëlyne ?

Il s'agit d'une restauration rapide, vente à emporter et ambulante, donc d'une activité réglementée.

#### 2. Qui sont les parties prenantes de ce projet ?

Partie prenante interne : Maëlyne, qui va porter ce projet entrepreneurial, avec l'objectif de générer un revenu tout en conciliant sa vie professionnelle et personnelle.

Parties prenantes externes :

- la Ville de Rennes, qui réglemente le commerce ambulante sur la commune ;
- l'Office de Tourisme, qui organise des événements de *street food* ;
- les entreprises locales, qui ne proposent pas de restauration à leurs salariés ;
- les actifs qui travaillent sur la ville de Rennes ;
- les restaurateurs et *food trucks* déjà implantés sur la ville de Rennes, et qui seront les futurs concurrents ;
- les partenaires des entrepreneurs : pépinières, incubateurs, réseaux d'entrepreneuriat, qui peuvent accompagner Maëlyne dans la construction de son projet ;
- les banques ou autres investisseurs, qui vont contribuer au montage financier.

### Corrigé du travail à faire (p. 6)

#### 1. S'engager dans un projet entrepreneurial

##### 1.1. Commentez le projet d'entrepreneuriat de Maëlyne en évaluant les atouts et les contraintes du concept de *food truck*.

Atouts	Difficultés
<ul style="list-style-type: none"><li>– Concept adapté à un projet entrepreneurial individuel : Maëlyne aura toute liberté pour élaborer son offre de service.</li><li>– Concept qui repose sur une offre de service simple avec une gamme étroite.</li><li>– Concept qui répond à une demande du marché (ticket moyen modéré, diminution du temps de repas...).</li><li>– Possibilité pour Maëlyne de maîtriser son activité en fonction de ses contraintes personnelles (choix des lieux d'implantation et des jours d'activité).</li><li>– Concept qui permet de travailler seule, sans besoin de gérer du personnel.</li><li>– Investissement limité.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Contraintes techniques : camion à conduire, groupe électrogène à prévoir, autonomie technique nécessaire, espaces de stockage...</li><li>– Activité soumise à autorisation de la Ville et nombre d'emplacements limité.</li><li>– Début d'activité qui dépend de l'attribution d'un emplacement : deux périodes/an.</li><li>– Durée limitée de l'autorisation : risque de ne pas pouvoir poursuivre l'activité.</li><li>– Nécessité de bien connaître le marché pour identifier les lieux, heures d'activité et attentes des clients.</li><li>– Risque d'une capacité de production insuffisante pour atteindre le seuil de rentabilité et générer un revenu.</li></ul>

## 1.2. Présentez d'autres manières d'entreprendre dans le domaine de la restauration, notamment la restauration cuisine du monde.

Maëlyne envisage une création pure, *ex nihilo*. Cependant, elle peut aussi développer un projet entrepreneurial *via* :

- la reprise d'entreprise : rachat d'un fonds de commerce, achat de parts sociales d'un restaurant déjà existant ou transmission d'une entreprise familiale...
- la création d'une entreprise au sein d'une franchise (par exemple sous l'enseigne Pitaya).

## 1.3. Comparez ces alternatives à l'idée de départ de Maëlyne.

	<b>Création en franchise</b>	<b>Reprise d'une entreprise</b>
<b>Avantages par rapport à la création pure</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Bénéficiaire de la notoriété de la marque et de l'enseigne, ce qui permet de réduire les risques commerciaux de l'entrepreneuriat.</li> <li>– Réalisation plus rapide du projet entrepreneurial grâce à l'accompagnement assuré par le franchiseur.</li> <li>– Réduction des risques (par exemple, le concept de Pitaya a été testé sur de nombreuses unités).</li> <li>– Transfert de savoir-faire, des technologies, d'une gestion de stocks fiable, et soutien commercial (par exemple, les formations proposées par le réseau Pitaya).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Bénéficiaire d'une clientèle existante, ce qui permet également de réduire les risques (surtout si la reprise est accompagnée par le cédant).</li> <li>– Acquisition d'un outil de travail complet.</li> <li>– Nombre croissant d'opportunités de rachats, compte tenu de l'évolution démographique dans le secteur de l'hôtellerie-restauration.</li> </ul>
<b>Inconvénients par rapport à la création pure</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Montant élevé des investissements (matériel, droits d'entrée).</li> <li>– Coûts d'exploitation élevés (approvisionnements imposés, redevance...).</li> <li>– Pas de liberté sur la politique commerciale (standardisation de l'offre de service, politique tarifaire, commercialisation, communication...).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Trouver le fonds de commerce idéal correspondant à tous les critères souhaités (emplacement, type d'activité, clientèle actuelle, équipements...).</li> <li>– Prix de vente de fonds de commerce, qui dépend de la localisation, nécessité de réaliser des travaux avant la reprise d'activité, clientèle existante, notoriété et image de l'établissement...</li> <li>– Nécessité de faire vérifier l'évaluation de l'affaire avant la reprise.</li> </ul>

## 1.4. Concluez en présentant à Maëlyne les facteurs qui vont peser sur sa décision de s'engager ou non dans la création d'un *food truck* à Rennes.

<b>Facteurs internes</b> (personnels)	<b>Facteurs externes</b> (marché, partenaires...)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Le montant des apports de Maëlyne.</li> <li>– La cohérence entre l'activité professionnelle et les contraintes personnelles.</li> <li>– La finalité du projet de Maëlyne : développer une activité durable ou faire une première expérience de l'entrepreneuriat.</li> <li>– L'acceptation de la prise de risque.</li> <li>– Le degré de liberté souhaité.</li> <li>– Le temps disponible pour monter le projet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les opportunités du marché (opportunités d'emplacement sur la ville de Rennes et les risques de saturation).</li> <li>– Les aides et l'accompagnement pour l'entrepreneuriat dont Maëlyne pourra bénéficier.</li> <li>– La cohérence entre le concept et le marché.</li> <li>– La simplicité des démarches.</li> </ul>

## 2. Repérer les opportunités du dynamisme entrepreneurial

### 2.1. Montrez que Maëlyne n'est pas seule à être tentée par l'entrepreneuriat, dans le secteur de la restauration rapide.

Le succès de l'entrepreneuriat dans le secteur de la restauration rapide se traduit par :

- le dynamisme du marché de la restauration rapide : en un an en Bretagne, c'est dans le secteur de la restauration rapide qu'il y a eu le plus grand nombre de nouvelles entreprises (+ 374), alors que la restauration rapide représente déjà 21 % des entreprises de restauration dans cette région ;
- le nombre d'opportunités à saisir : un grand nombre de restaurateurs exerçant dans la région s'approchent de la retraite et vont bientôt souhaiter transmettre leur entreprise. Ces opportunités vont probablement faire germer des projets chez les actuels salariés de la restauration ;
- la fréquentation des salons dédiés à l'entrepreneuriat augmente : + 12 % en un an pour le salon « Entreprendre dans l'Ouest »...

### 2.2. Identifiez les organisateurs et les partenaires de ce salon et expliquez à Maëlyne quel est l'intérêt de les rencontrer.

Organisateurs et partenaires	Partenaires publics et parapublics	Partenaires privés
<b>Nom</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Région Bretagne</li><li>– Rennes métropole</li><li>– Agence France Entrepreneur</li><li>– Caisse des dépôts</li><li>– CCI/Chambre des métiers</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– CCRE</li><li>– Ordre des avocats</li><li>– Experts comptables</li></ul>
<b>Raisons de leur participation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Développer l'économie de la région.</li><li>– Développer la politique de l'emploi en soutenant l'entrepreneuriat.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Promouvoir et développer les réseaux de jeunes entreprises (pépinières...).</li><li>– Conseiller et accompagner les entrepreneurs.</li></ul>

Maëlyne peut avoir intérêt à rencontrer ces partenaires et organisateurs, dans l'idée de :

- rencontrer des partenaires financiers locaux qu'elle pourra solliciter pour la suite de son projet ;
- découvrir les réseaux locaux de la création d'entreprise et identifier les aides possibles ;
- obtenir des informations concrètes sur le marché et les opportunités offertes par la ville de Rennes (choix de la localisation de son *food truck*) ;
- recueillir des témoignages d'entrepreneurs du même secteur professionnel et obtenir des informations sur les spécificités de la création en hôtellerie-restauration : réglementation à respecter, hygiène, contraintes techniques et matérielles...

**2.3. Présentez les aides dont elle pourrait bénéficier pour mener son projet, et les enjeux de ces mesures incitatives.**

Type d'aides	Dispositifs	Enjeux
<b>Aides financières</b>	FGIF	Garantir l'accès au financement par emprunt.
	Prêt d'honneur Initiative France	Renforcer les fonds propres de l'entrepreneure (accorder un prêt sans garantie).
<b>Accompagnements spécifiques</b>	Plans d'action régionaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Créer des réseaux afin de mettre en lien les femmes engagées dans l'entrepreneuriat.</li> <li>– Développer des opportunités d'activité et favoriser le retour au travail pour des personnes au chômage.</li> <li>– Développer l'emploi et l'activité économique dans les territoires fragiles</li> </ul>
<b>Organisation d'événements</b>	Salons	Sensibiliser et accompagner l'entrepreneuriat.

**2.4. Déduisez-en les principales opportunités à saisir par Maëlyne.**

Les principales opportunités à saisir par Maëlyne :

- plusieurs de ces dispositifs sont adressés aux femmes qui souhaitent développer un projet entrepreneurial ;
- la ville de Rennes offre des opportunités d'emplacement pour une activité de restauration ambulante ;
- le secteur de l'hôtellerie-restauration offre des opportunités de reprise et de transmission du fait de l'âge moyen des restaurateurs ;
- etc.

## Corrigé de l'application

### Application – Oser entreprendre au Japon : ceux qui l'ont fait (p. 17)

**1. Présentez le parcours entrepreneurial de Bertrand Larcher.**

Doté d'une formation et d'une expérience professionnelle en hôtellerie-restauration, Bertrand Larcher a ouvert sa première entreprise au Japon, avec un concept de crêperie en lien avec ses origines bretonnes. En 8 ans, il développe un réseau de franchise de crêperie au Japon (appelé Breizh Café), avant de l'élargir à la France. Il se diversifie avec la création d'un restaurant gastronomique en France, puis une école de crêpiers et l'acquisition d'une ferme en vue de développer une activité de cidrerie.

**2. Repérez les facteurs qui ont favorisé la réussite de ses projets entrepreneuriaux menés au Japon et en France.**

Les facteurs de sa réussite sont d'ordre divers :

- sa connaissance du marché japonais et de la culture japonaise : sa femme est japonaise et il a vécu au Japon pendant 10 ans ;
- ses compétences professionnelles : sa formation hôtelière et ses expériences professionnelles ;
- la définition de son offre de service (tradition culinaire bretonne) ;
- sa capacité financière pour développer son projet au Japon (un investissement de départ de 20 millions de yens, soit environ 165 000 euros au cours de juillet 2019).

### **3. Identifiez les principales difficultés liées à l'entrepreneuriat au Japon.**

Les difficultés principales sont :

- la difficulté (voire l'impossibilité) pour une personne de nationalité étrangère de créer seule : nécessité de s'appuyer sur des réseaux et des partenaires (par exemple, le groupe Kineya pour Bertrand Larcher) ;
- la nécessité d'obtenir un *visa investor* ;
- la connaissance nécessaire des structures juridiques.

### **4. Vous semble-t-il plus difficile de créer un restaurant au Japon ou en France ? Justifiez votre la réponse.**

*Réponse personnelle et argumentée.*

Pistes de réflexion :

- les risques de l'entrepreneuriat ;
- l'engagement personnel ;
- les freins financiers ;
- les opportunités à saisir ;
- la capacité à identifier des partenaires et des réseaux ;
- les contraintes administratives et juridiques ;
- les aides ;
- etc.

