

L'entrepreneur TD2

Thomas Petazzoni - GE01

27 octobre 2002

“*Nicolas Appert, La nature en boîte*”, Terre d'inventeurs,
Alain Frèrejean, éditions Thallandier, 2000

1 Selon la classification de L. Lachmann, à quel type d'entrepreneur peut-on rattacher Nicolas Appert ? Pourquoi ?

Ludwig Lachmann distingue trois types d'entrepreneurs : *l'arbitragiste*, qui cherche la marge commerciale instantanée la plus élevée possible, *le spéculateur* qui anticipe les variations de prix et le comportement des autres acheteurs et vendeurs et *l'innovateur* dont le profil intéresse plus l'ingénieur, dans la mesure où dans son activité professionnelle, ce dernier doit en reprendre certains traits comportementaux.

Nicolas Appert semble plutôt rentrer dans la dernière catégorie d'entrepreneurs, les innovateurs. En effet, il n'est absolument pas intéressé par l'argent, et ne prête aucune attention à l'activité des concurrents, puisqu'il met trois ans à se rendre compte que les Anglais exploitent son process. C'est un homme innovant dans le sens où il cherche toujours à diversifier ses compétences (conservation du lait, conservation dans des boîtes de fer, etc...).

2 De quelles compétences managériales disposait Nicolas Appert pour mener à bien son projet d'entreprise ?

Tout d'abord, Nicolas Appert a su identifier un besoin, celui de conserver les aliments le plus longtemps possible en les altérant au minimum. En identifiant ce besoin, il a ouvert un nouveau marché. D'autre part, c'est un homme extrêmement perseverant : il va remonter son entreprise plusieurs fois, en acceptant les faillites à plusieurs reprises sans se décourager. Une autre qualité de Nicolas Appert a été d'être un homme de contacts : il est toujours à la recherche de partenaires, et se crée donc un important réseau de relations qui lui permet de faire certifier la validité de son processus, et d'en promouvoir la qualité. Il a d'autre part su diversifier sa production, et s'adapter aux innovations technologiques.

3 Reconstituer les principales étapes dans le projet de Nicolas Appert

Ayant un père aubergiste, Nicolas Appert s'intéresse très jeune à la cuisine. Au fil de ses expériences culinaires, il s'aperçoit que les procédés de conservation des aliments sont très imparfaits : ils permettent de conserver seulement sur une durée relativement courte, coûtent cher, et surtout altèrent les aliments. Il a donc d'abord mis au jour un besoin.

Pour répondre à ce besoin, il fait des recherches, et met au point un système permettant une meilleure conservation des aliments. Il a donc trouvé une réponse au besoin, qui peut être utilisée de manière industrielle.

Le process étant au point, il crée son entreprise, et peut commencer la production, puis la commercialisation à grande échelle.

4 Distinguer les concepts de découverte, d'invention et d'innovation

- *Découverte* : Nicolas Appert découvre la possibilité de conserver les aliments plus longtemps grâce à la chaleur, et un contenant hermétique. Il a donc découvert quelque chose que personne ne connaissait.
- *Invention* : Cette découverte faite, l'invention de Nicolas Appert, l'appertisation est le process complet permettant de conserver les aliments, en s'appuyant sur la découverte précédemment établie.
- *Innovation* : Il y a innovation lorsque l'on met en production et que l'on vend quelque chose de nouveau, en ouvrant un marché.

On peut citer le pneu développé par Michelin qui permet de rouler même lorsque l'on a crevé comme exemple d'innovation.

5 Identifier les causes qui ont provoqué l'échec de Nicolas Appert

Tout d'abord, Nicolas Appert n'a pas su diversifier sa clientèle : il ne vend quasiment qu'à la Marine (à l'Etat), et donc lorsque celle-ci va mal, les ventes baissent, mettant son entreprise en difficulté. Il ne démarche qu'après de la Marine, et pas auprès de clients particuliers ou d'autres entreprises.

D'autre part, il n'est pas assez réactif : il laisse les Anglais utiliser son process pendant un certain temps, et ne s'intéresse que tardivement à l'utilisation de la boîte en fer comme nouveau contenant.

Nicolas Appert est un scientifique, il a surtout cherché à inventer de nouvelles méthodes de conservation, et n'a pas assez travaillé sur la vente de ses produits.

“Ces cadres qui relèvent le défi de la création”, Christine Tacconet, l’Usine Nouvelle, n°2809, Jeudi 24 Janvier 2001

6 Quelles sont les principales motivations qui animent les cadres qui décident de créer leur entreprise ?

Dans la plupart des cas, les cadres qui décident de créer leur entreprise ont travaillé pendant quelques années dans des grosses structures. Lassés de ces structures, et désireux d’avoir plus de liberté pour la réalisation de leurs projets, ils décident de créer leur entreprise. Ils veulent être plus autonomes, “avoir carte blanche dans leur domaine”.

Quel est le facteur qui apparaît primordial aux cadres pour réussir leur projet de création d’entreprise ?

En général, les cadres qui montent leur entreprise sont tenaces et individualistes. Cependant, les relations créées auparavant ainsi que la confiance et la fiabilité des équipes jouent beaucoup dans la réussite du projet.