

Thème 3 : Trouver une idée d'affaire valable

Par A. EL FIGHA

nacer.elfigha@gmail.com

AXE 1 : LA CRÉATIVITÉ ET L'INNOVATION

- **Ce que signifie la créativité:**
- La créativité est la capacité à concevoir, donner forme, faire ou fabriquer quelque chose d'une manière nouvelle ou différente.
- La créativité est la capacité à trouver des solutions novatrices pour répondre à des besoins ou des problèmes, et à les vendre. La créativité d'un entrepreneur va souvent déterminer le succès ou l'échec de son entreprise.

AXE 1 : LA CRÉATIVITÉ ET L'INNOVATION

- La créativité permet souvent de faire la distinction entre des entreprises dynamiques, en progression rapide, et des sociétés ordinaires de niveau moyen.
- Afin d'être créatif, un entrepreneur doit avoir l'esprit ouvert et les yeux tournés vers son environnement.

Axe 1 : la créativité et l'innovation

- Annexe 10:
- Potentiel de créativité

Axe 2 : trouver des idées

- **Qu'est-ce qu'une bonne idée d'affaire ?**
- Une bonne idée d'affaire est la réponse que donnent une ou plusieurs personnes, ou une entreprise, pour résoudre un problème identifié ou pour satisfaire des besoins émanant de l'environnement (marché, collectivité locale, etc.).

Axe 2 : trouver des idées

- Trouver une bonne idée est la première étape qui ensuite sera transformée, par les aspirations et la créativité de l'entrepreneur, en opportunité d'affaire.

▪

AXE 2 : TROUVER DES IDÉES

- Pourquoi trouver des idées d'affaires ?
- On a besoin d'une idée - et même d'une très bonne idée - pour se lancer dans les affaires
- Pour répondre aux besoins du marché
- Parce que les modes changent et que les besoins évoluent
- Pour garder une longueur d'avance sur la concurrence
- Parce que les technologies permettent de faire les choses différemment et souvent mieux
- Parce que les produits ont un cycle de vie limité
- Pour garantir que les affaires marchent bien et avec efficacité

Axe 2 : trouver des idées

- **Où trouver des idées d'affaires ?**
- Loisirs / intérêts personnels
- Compétences et expériences personnelles
- Franchise*
- Médias (journaux, magazines, télévision, radio, Internet)
- Foires et expositions
- Enquêtes
- Critiques, réclamations des clients
- Créativité
- Brainstorming

Axe 2 : trouver des idées

Franchise?

- * Une entreprise est dite "franchisée" quand elle porte le nom d'une chaîne très connue, propose des produits ou services standardisés, tout en restant juridiquement indépendante. La chaîne lui fournit sa marque commerciale et ses méthodes de travail.
- En échange, l'entreprise franchisée accepte les contrôles techniques de la chaîne, et lui verse une redevance. La restauration rapide MacDonald est probablement l'exemple le plus connu de "franchise".

▪

Axe 2 : trouver des idées

- **Le brainstorming:**
- Le brainstorming est une technique utilisée pour régler les problèmes de manière créative et trouver des idées. L'objectif est de trouver le plus d'idées possible.
- Une séance de brainstorming commence généralement par l'énoncé d'une question ou d'un problème. Chaque idée renvoie à une ou plusieurs idées supplémentaires, ce qui, à la longue, permet d'établir une importante liste d'idées

Axe 2 : trouver des idées

- **Les quatre règles à respecter en brainstorming:**
- Ne critiquez pas les idées des autres; ne portez pas de jugement.
- Laissez libre cours à votre imagination. Les idées illogiques ou farfelues en apparence sont les bienvenues, comme les autres.
- La quantité est un atout: produisez beaucoup d'idées, c'est le but même de l'exercice.
- Combinez les idées entre elles et améliorez les idées des autres.

Axe 3 : reconnaître et évaluer des opportunités d'affaires

- **Qu'est-ce qu'une opportunité d'affaire ?**
- Une opportunité d'affaire peut être simplement définie comme une idée ou une proposition d'investissement intéressante et rentable pour la personne qui prend en charge le risque.
- Ces opportunités sont représentées par les besoins de la clientèle et entraînent la fourniture d'un produit ou d'un service qui crée une valeur ou une plus-value pour l'acheteur ou l'utilisateur final.

AXE 3 : RECONNAÎTRE ET ÉVALUER DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

- **Distinction entre idées et opportunités:**
- Une bonne idée n'est pas nécessairement une bonne opportunité d'affaire. Notez, par exemple, que plus de 80% des nouveaux produits ne réussissent pas à s'imposer sur le marché.
- Par conséquent, qu'est-ce qui transforme une idée en opportunité d'affaire?
- Pour simplifier : $\text{revenus} - \text{coûts} = \text{bénéfices}$.
- Etudiez soigneusement les caractéristiques d'une bonne opportunité d'affaire.

Axe 3 : reconnaître et évaluer des opportunités d'affaires

- **Identification et évaluation des opportunités d'affaires:**
- Ce n'est pas une tâche facile !. Sur une trentaine d'idées, il se peut qu'une seule soit une bonne opportunité d'affaire.

AXE 3 : RECONNAÎTRE ET ÉVALUER DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

- Une bonne opportunité d'affaire doit prendre en compte:
 - Le marché et le domaine d'activité, la demande réelle pour un produit ou un service
 - La durée de vie de l'opportunité
 - Les objectifs personnels et les compétences de l'entrepreneur
 - L'équipe dirigeante (ressources humaines)
 - La concurrence
 - Les financements, les technologies et autres facteurs de production
 - L'environnement (politique, économique, juridique, réglementaire etc...)
 - L'environnement (politique, économique, juridique, réglementaire, etc.)