**Cours N°6 : L’opportunité entrepreneuriale**

**de l’idée initiale à l’opportunité d’affaires :**

**4.1/Rôle et origine des idées dans un projet entrepreneurial:**

Une bonne idée n’est rien d’autre qu’un outil entre les mains d’un individu ou d’une équipe. Ce n’est pas l’idée qui est l’ingrédient principal, mais le travail qui peut être fait à partir d’une idée.

Les bonnes idées ne sont pas forcement de bonnes opportunités: cela dépend de l’individu, du temps et des ressources disponibles, du moment et probablement de la chance.

Capter les idées émergentes implique l’existence, l’acquisition et le développement de capacités d’écoute et d’observation.les idées viennent presque naturellement à celui qui sait observer et remettre en question ce qui l’entoure, qui est attentif à des besoins non encore ou mal satisfaits, à celui également qui sait tirer partie des rencontres et des découvertes fortuites. Il faudrait développer une capacité à **« faire l’éponge** » pour absorber un maximum d’information et d’idées, avant de faire le tri ou de laisser opérer une décantation.

**4.2/L’évaluation des opportunités:**

l’opportunité entrepreneuriale est la résultante d’une nouvelle combinaison des facteurs de production qui se manifeste dans l’introduction d’un nouveau produit, d’une nouvelle méthode de production, lors de l’exploitation d’un nouveau marché, de la conquête d’une nouvelle source d’approvisionnement et finalement d’une nouvelle forme d’organisation industrielle.

Une opportunité d’affaires peut être définie par la possibilité qu’un projet présente d’aboutir à une activité créatrice de valeur, rentable et dotée d’un potentiel de développement ou de pérennisation, compte tenu de l’opportunité de marché et des ressources mobilisables par l’individu.

L’opportunité dépend donc :

- de l’individu (envies, motivations, valeurs, compétences, connaissances, relations, et moyens financiers) ;

- de l’environnement(les choses à faire, l’accessibilité, l’hostilité, les potentialités, et la solvabilité) ;

- l’accès aux ressources (disponibilité, couts d’acquisition et d’utilisation) ;

-Du temps nécessaire pour dimensionner le projet, estimer les ressources nécessaires et les obtenir.

Opportunité=idée(s)+créativité entrepreneuriale

**4.2.1/ déconstruction et recomposition de l’idée initiale:**

L’opportunité d’affaire est construite à partir d’une idée initiale qui va être confronté à un environnement, à des besoins, à des comportements et à des possibilités. Cette idée de départ, en toute logique, n’est pas forcément celle sur laquelle sera fondée l’opportunité, il faut voir l’idée initiale comme un matériau déformable qui peut prendre (presque) une infinité de formes. Parmi ces formes, quelques-unes peuvent s’avérer être de bonnes opportunités pour l’individu.

La démarche de créativité doit s’appliquer autour de ces éléments, pour essayer d’identifier :

- d’autres applications de la technologie ;

- d’autres marchés ou segments de marché ;

- d’autres technologies et compétences.

**4.2.2/ évaluer les alternatives:**

Quand les alternatives ont été identifiées, il est alors possible de les évaluer et de las comparer.les critères ci après nous apparaissent particulièrement bien adaptes à ce travail :

-valeur intrinsèque de l’alternative. Quelle création de valeur possible ? Quel est le niveau d’adéquation produit/marche ? Quel sont le potentiel et la solvabilité du marché ou du segment auquel est destin »e l’alternative ?

-valeur relative de l’alternative. Quel est la positionnement de l’individu vis-à-vis de l’alternative ?en termes de finalités, de préférences et des ressources nécessaires ?

-accessibilité de l’alternative en phase de création. Quel est le temps nécessaires pour s’installer dans le marché ou dans l’entreprise cible ? Quelles sont les barrières à l’entrée ?

**4.2.3- méthode d’analyse des alternatives et des opportunités :**

Les idées peuvent être testées auprès d’experts du domaine considéré et auprès des spécialistes de l’accompagnement des entrepreneurs.

REF : A.FAYOLLE