



Entrepreneuriat

Opportunité, Idée & Innovation

Mohammed TADLAOUI





Identifier et évaluer l'opportunité

- **Identification de l'Opportunité**
 - La plupart des bonnes opportunités commerciales résultent de l'attention entrepreneuriale aux possibilités.
 - Les consommateurs fournissent des idées en comblant des besoins non satisfaits sur le marché.
- **Adéquation Personnelle et Engagement**
 - L'opportunité doit correspondre aux compétences et aux objectifs de l'entrepreneur.
 - Les entrepreneurs doivent consacrer le temps et les efforts nécessaires pour la réussite de l'entreprise.
- **Répondre aux Besoins du Marché**
 - Une opportunité commerciale doit répondre à un besoin spécifique sur le marché.
 - Il est essentiel de prévoir de la valeur et une disposition à payer de la part du marché potentiel.
- **Tester Votre Idée**
 - Une fois identifiée, testez votre opportunité en la partageant avec d'autres.
 - Expliquez votre idée, évaluez les réactions et sollicitez l'avis de votre réseau.



Identifier et évaluer l'opportunité

- Approches pour identifier l'opportunité
 - Observer les tendances
 - Ce que nous observons dans notre vie quotidienne.
 - Ces tendances créent des opportunités à exploiter pour les entrepreneurs.
 - Tendances les plus importantes : forces économiques et sociales; Progrès technologiques; Action politique et changement réglementaire.
 - Résoudre un problème
 - les opportunités se présentent sous la forme d'un problème à la recherche d'une solution.
 - Définir le problème : posez la bonne question : qui, quoi, quand, pourquoi et comment.
 - Options : Quelles sont les options disponibles pour résoudre le problème ?
 - Trouver les écarts de marché



Identifier et évaluer l'opportunité

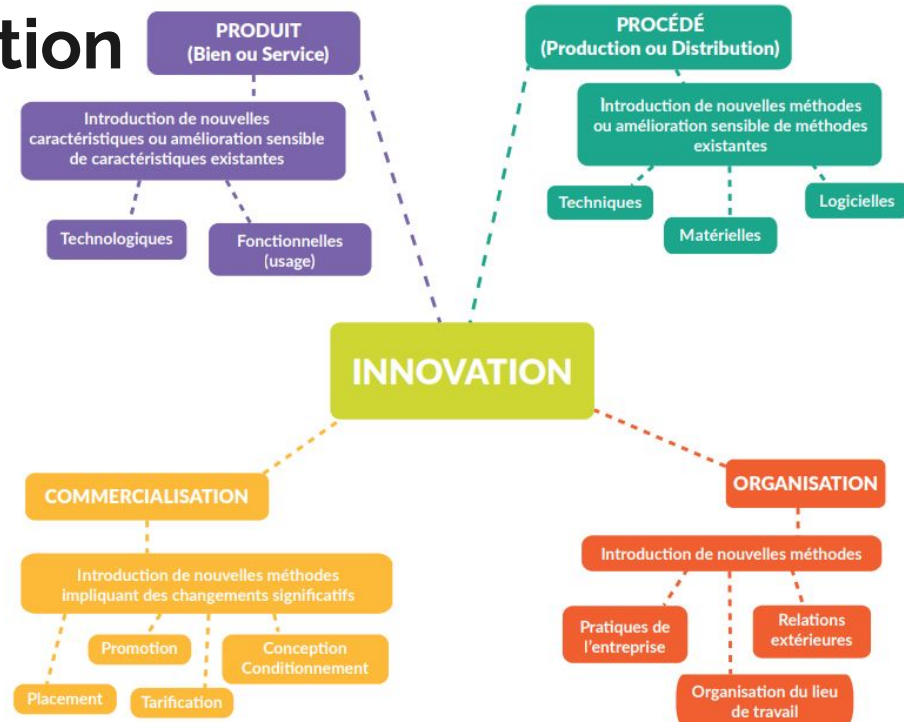
- Approches pour identifier l'opportunité
 - Trouver les écarts de marché
 - Produits ou services nécessaires à un groupe spécifique sont largement ignorés par les fournisseurs. C'est ce qu'on appelle parfois un marché de niche.
 - Dans d'autres cas, cela concernent les produits et services existants. Les consommateurs expriment leurs opinions sur les produits et services via des réclamations.



Identifier et évaluer l'opportunité

- Tester l'idée en posant les questions suivantes :
 - Pensez-vous que cette opportunité commerciale a du mérite ?
 - Est-ce que j'adresse un problème, une question ou un besoin réel ?
 - Est-ce que quelqu'un serait prêt à payer pour ce produit ou ce service ?
 - Comment le changeriez-vous pour rendre l'opportunité potentielle encore meilleure ?
 - Y a-t-il d'autres organisations qui ont déjà développé cette idée commerciale ?
 - Quels sont les aspects que je dois prendre en compte lors du développement de mon opportunité commerciale ?
 - Quels sont les facteurs qui pourraient causer l'échec de cette opportunité commerciale ?

Catégories d'innovation



Les catégories d'innovation . Figure construite à partir des définitions du Manuel d'Oslo (OCDE, 2005)



Protéger l'idée

- **Droits de propriété intellectuelle :**
 - Identifier quel type de protection IP est le plus pertinent pour l'idée.
- **Brevets :**
 - L'idée implique une invention ou un processus unique et innovant.
- **Marques/ modèle déposés :**
 - Protéger l'identité de la marque pour empêcher des tiers d'utiliser un nom ou un logo similaire.
- **Droits d'auteur :**
 - Sécuriser les œuvres créatives, comme le contenu écrit, les créations artistiques et les logiciels.
- **Accords de non-divulgence (NDA) :**
 - Protéger l'idée lorsqu'elle est partagée avec des partenaires, investisseurs ou collaborateurs potentiels.
- **Licences et accords :**
 - Concéder l'idée sous licence à d'autres tout en conservant certains droits.