

---

# CLE

## COMPRENDRE L'ENTREPRISE

---

Programme de formation à  
l'entrepreneuriat,  
destiné à l'enseignement professionnel,  
secondaire et supérieur

### MODULE 5

### Comment trouver une bonne idée d'affaire?

Auteurs:

**Professeur Robert Nelson**  
**Dr. George Manu**  
**John Thiongo**  
**Klaus Haftendorn**

Bureau International du Travail, Genève  
Centre International de Formation de l'OIT, Turin

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à l'adresse suivante: Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: [pubdroit@ilo.org](mailto:pubdroit@ilo.org). Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Visitez le site [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org) afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

---

Nelson, Robert; Manu, George; Thiongo, John; Haftendorn, Klaus

CLE : comprendre l'entreprise : programme de formation à l'entrepreneuriat destiné à l'enseignement professionnel, secondaire et supérieur / Robert Nelson, George Manu, John Thiongo, Klaus Haftendorn ; Bureau international du Travail, Centre International de Formation de l'OIT. - Genève: BIT, 2014

ISBN: 9789222287772; 9789222287789 (web pdf); 9789222287796 (CD-ROM)

International Labour Office; International Training Centre of the ILO

formation modulaire / formation professionnelle / petite entreprise / esprit d'entreprise / travail indépendant

06.08

*Données de catalogage du BIT*

---

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications et les produits électroniques du Bureau international du Travail peuvent être obtenus dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: [pubvente@ilo.org](mailto:pubvente@ilo.org).

Visitez notre site Web: [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns).

---

# Avant-propos de l'édition 2011

Le programme Comprendre l'entreprise (CLE) a été initialement créé en 1996 par Pr. Robert Nelson de l'Université de l'Illinois (Etats-Unis), Dr. George Manu, chargé de programmes au Centre International de Formation de l'OIT (CIF OIT) et M. John Thiongo, consultant kenyan. Le programme de formation CLE tire ses origines d'un projet mis en œuvre par le BIT au Kenya et qui a introduit l'éducation entrepreneuriale dans le système de formation et d'éducation professionnelle de ce pays.

Au cours des 15 dernières années, une vingtaine de pays ont introduit CLE dans leurs systèmes d'éducation nationale et programmes de formation professionnelle. L'expérience de l'utilisation du programme CLE et la demande croissante de son introduction et son adaptation par d'autres pays, ont conduit à la constitution d'une équipe globale de coordination de CLE au sein de l'OIT, et à la décision de réviser régulièrement CLE de sorte qu'il corresponde mieux aux besoins des programmes d'éducation dans un monde qui connaît une mutation rapide et se globalise sans cesse.

De nouvelles éditions de CLE furent produites et publiées par le CIF OIT en 2000, 2002, 2004, 2005, 2007 et en 2008. Cette édition vise à intégrer davantage les questions de genre, l'inclusion des personnes avec handicap et la sensibilisation aux enjeux environnementaux afin de permettre à CLE de contribuer au développement durable et favoriser l'inclusion des populations marginalisées.

Professeur Robert Nelson a été le principal auteur de toutes les révisions des éditions de CLE depuis 2004 et également celle de l'édition de 2011.

Pour la réalisation de cette édition, les remerciements s'adressent particulièrement à :

- M. M. Klaus Haftendorn, ancien coordonnateur global de CLE à l'OIT et M. Peter Tomlinson, chargé de programmes au CIF de l'OIT qui ont fourni le matériel supplémentaire pour cette édition ainsi que certaines études de cas ;
- Mme Linda Deelen, Mme Annemarie Reerink et Mme Neilen Haspels du bureau régional de l'OIT pour l'Asie à Bangkok pour l'analyse des aspects genre ;
- Mme Barbara Murray et Mme Debra Perry du Bureau International du Travail à Genève pour l'intégration et la révision des aspects liés à la prise en compte des personnes avec handicap ;
- M. Marek Hardorff du Bureau International du Travail à Genève qui a fourni des nouveaux outils traitant des problèmes environnementaux ;
- L'équipe actuelle de coordination globale de CLE composée de Mme Joni Simpson, Mme Virginia Rose Losada, Mme Charleine Mbuyi-Lusamba, Mme Ludmila Azo, Mme Gulmira Asanbaeva et M. Guillaume Baillargeon du Bureau International du Travail à Genève ainsi que de M. Peter Tomlinson du CIF OIT à Turin, Italie pour avoir révisé et relu cette édition ;
- Mme Karima Ghazouani, M. Moha Arouch et M. Fattehallah Ghadi, référents CLE et professeurs d'universités au Maroc, qui ont contribué aux travaux d'adaptation des modules CLE, au contexte marocain ;
- Le Ministère des Affaires Etrangères, Commerce et Développement Canada (MAECD) pour son appui dans les travaux de traduction en langue française et d'adaptation au contexte marocain dans le cadre du projet « Jeunes au Travail » mis en œuvre au Maroc.

Des informations supplémentaires sur CLE peuvent être trouvées sur :

[www.knowaboutbusiness.org](http://www.knowaboutbusiness.org)



## MODULE 5

---

# Comment trouver une bonne idée d'affaire ?

### Objectif du module :

- Proposer des techniques permettant de trouver des idées d'affaires et de reconnaître et évaluer des opportunités d'affaires.

### Thèmes traités :

	Page
1. La créativité et l'innovation.....	2
2. Trouver des idées.....	17
3. Reconnaître et évaluer les opportunités d'affaires.....	33

# I THEME 1 : **La créativité et l'innovation**

## II DUREE CONSEILLEE :

- 4 heures

## III OBJECTIFS :

- Permettre aux participant(e)s de prendre conscience de leur propre potentiel de créativité ;
- Enseigner aux participant(e)s des techniques pour développer leur créativité et la mettre au service de leur action.

## IV JUSTIFICATION :

- Dans le but de développer leurs talents créatifs, les participants doivent tout d'abord pouvoir évaluer leur propre comportement créateur et commencer à penser créativement.
- Etant donné qu'un entrepreneur a des responsabilités dans un grand nombre de domaine, sa créativité, mais également celle de ses employés, peuvent aider à trouver des solutions pour résoudre de manière innovante, différents problèmes liés à l'entreprise. Un entrepreneur bénéficie d'une grande part de liberté pour mettre en œuvre des idées nouvelles.
- Pour aider les participants à développer leur créativité et à innover, il faut partir d'idées existantes. Ces idées pourront alors être modifiées de différentes manières pour aboutir à de nouvelles idées originales. Selon le contexte professionnel, cette technique permet l'évolution des idées et des pratiques. A l'issue de ce module, tou(te)s les participant(e)s, qu'ils soient femmes ou hommes, jeunes ou moins jeunes, à besoins spécifiques, doivent savoir qu'ils peuvent être créatifs dans tout ce qu'ils entreprennent.
- Certaines personnes avec handicap peuvent avoir développé leur aptitude à résoudre, de façon créative et innovante divers problèmes et défis auxquels elles sont confrontées du fait de leur handicap. Ces compétences vont certainement stimuler leur capacité créative globale et leur seront d'une grande utilité lorsqu'il s'agira de faire face aux obstacles liés au démarrage d'une entreprise.

## V ACTIVITES

1. Demander aux participants de faire l'EXERCICE 1. Leur expliquer que cet exercice a pour but de les aider à évaluer leur propre potentiel de créativité. A la lumière des résultats de cette activité, discuter avec les participant(e)s

en mettant une attention particulière sur les similitudes et divergences dans les réponses des jeunes filles et jeunes hommes.

2. Distribuer l'EXERCICE 2 intitulé « Trois descriptions ». Leur demander de lire ces trois descriptions et de choisir celle qui leur correspond le mieux. Lancer une discussion avec les participant(e)s sur la représentativité des jeunes filles et jeunes hommes dans chacune des trois descriptions.
3. Demander aux participants d'évaluer leurs réponses sur la base du tableau ci-dessous. Chaque réponse à chaque question doit être évaluée. Leur montrer comment noter le nombre de points qu'ils ont obtenu pour leur réponse à côté de chaque rubrique de l'exercice. Par exemple, si les participant(e)s ont coché « incertain » pour l'énoncé A, ils doivent écrire « 1 » à côté de l'énoncé ; s'ils ont coché « oui » pour l'énoncé A, ils doivent écrire « 2 » à côté de l'énoncé, et ainsi de suite.

	<b>VRAI</b>	<b>FAUX</b>	<b>INCERTAIN</b>
A	2	0	1
B	2	0	1
C	0	3	1
D	0	2	1
E	0	3	1
F	3	0	1
G	0	3	1
H	0	3	1
I	2	0	1
J	3	0	1
K	2	0	1
L	3	0	1
M	2	0	1
N	3	2	1
O	2	0	1

Une fois que tous les énoncés ont été évalués, demander aux participants de calculer leur nombre de points à l'EXERCICE 1. Leur faire savoir qu'ils peuvent interpréter les résultats de la façon suivante :

- La description I s'applique aux personnes qui ont obtenu 23 points ou plus.
  - La description II s'applique aux personnes qui ont obtenu entre 11 et 22 points.
  - La description III s'applique aux personnes qui ont obtenu 10 points ou moins.
4. Pour discuter des résultats, leur poser les questions suivantes : Avez-vous été surpris de votre résultat ? Pourquoi ? La description que vous avez obtenue après l'évaluation vous plaît-elle ? Dans quel sens aimeriez-vous changer ou améliorer cette description ? De quels points de vue les descriptions sont-elles similaires ou différentes ? Quels avantages une personne correspondant à chaque description peut-elle trouver à être son propre employeur ou être entrepreneur ? Y a-t-il des inconvénients ? Les réponses des personnes avec handicap seraient-elles différentes des réponses de la classe ?
  5. Demander aux participants de lire et de discuter la NOTE DE LECTURE 1 sur la « Créativité ». Discuter la technique qui concerne la modification d'idées afin de développer des idées nouvelles et originales. Les idées existantes nous servent de point de départ. En changeant quelques parties d'une idée, de nouvelles idées utiles peuvent être développées. Pour compléter cette activité, demander aux participants de discuter les sept techniques pour changer une idée, telles que citées à la fin de la NOTE DE LECTURE 1.
  6. Demander aux participants de faire l'EXERCICE 3.
    - Leur demander d'échanger leurs idées et de démontrer dans quelle mesure leurs idées peuvent être utiles selon les situations professionnelles ;
    - demander à la classe d'envisager la combinaison de deux ou plusieurs idées émises individuellement par les participants ;
    - attirer leur attention sur le fait que la technique appliquée dans cet exercice peut être utilisée pour développer de nouvelles idées ou de nouveaux procédés, ou même de nouveaux produits ;
    - demander aux participants d'appliquer cette même technique à un service plutôt qu'à un objet ;
    - leur demander d'imaginer que la classe a décidé de créer une société qui offre ses services (par exemple garderie ou jardinage). Les faire travailler en groupes de 5 ou 7 et leur demander d'appliquer la même technique que celle qu'ils ont utilisée dans l'exercice pour développer une approche de marché créative, qui attirerait la clientèle.
  7. Demander aux participants de faire l'EXERCICE 4. Faire participer la classe à une discussion autour des réponses entrepreneuriales novatrices aux changements qui se produisent dans le monde des affaires.
  8. Projeter le TRANSPARENT 1 et lancer un débat sur la manière de devenir plus créatif.
  9. En utilisant le TRANSPARENT 2, présenter le concept de créativité et expliquer son importance quand il s'agit de trouver une bonne idée d'affaire. Puis faire l'exercice des neuf points. Dessiner neuf points sur le tableau comme ceux du TRANSPARENT 2 et demander aux participants de relier les 9 points à l'aide de 4 lignes droites continues, ceci sans lever le crayon du



papier. Demander à chacun de noter sa solution. Demander à ceux qui ont réussi à le faire, d'expliquer comment ils ont procédé avant de révéler la réponse qui se trouve en bas du TRANSPARENT 2. Leur expliquer que la solution se trouve en dehors du carré des points, et qu'il faut faire appel à son imagination et chercher au-delà de la solution apparente afin de résoudre le problème.

10. Faire faire l'exercice des « carrés créatifs » du TRANSPARENT 3 pour donner un autre exemple de créativité en action. Montrer le transparent et demander à chacun de compter le nombre total de carrés contenus dans la figure. Rappeler qu'un carré est une figure dont tous les côtés sont égaux. Discuter des réponses et de la méthode utilisée pour résoudre le problème. Souligner la nécessité de faire appel à la créativité. Après l'exercice, afin d'illustrer comment trouver la solution, vous pouvez a) numéroté chaque petit carré du dessin, b) combiner les petits carrés pour en faire de plus grands, c) additionner toutes les combinaisons possibles pour arriver à un total de 30. Pour prolonger l'exercice, on peut demander le nombre de rectangles (figure dont les côtés opposés sont égaux) qui se trouvent dans ce même grand carré (réponse : 52).
11. Diviser la classe en petits groupes et leur demander de compter le nombre de triangles représentés dans le TRANSPARENT 4. Le nombre exact est 47 : ACE ; BFD, AEB ; AED ; AEH ; AFC ; AFH ; AFD ; ACH ; ACD ; AGF ; AGB ; ABH ; ABD ; CEB ; CEF ; CEH ; CDH ; CDF ; CDB ; CID ; CIB ; CBH ; CFB ; EDH ; EBD ; EDF ; EJF ; EJD ; EFH ; EFB ; HBG ; HBI ; HFG ; HFJ ; HDI ; HDJ ; HFB ; HDB ; HFD ; FIB ; FID ; DGB ; DGF ; BJD ; BJF.
  - Demander aux participants si le fait de travailler en groupe les aide à voir les choses sous différents angles ;
  - Y a-t-il un groupe qui a compté les triangles se trouvant sur un seul côté de la figure, puis multiplié leur nombre par deux, puis ajouté un pour le grand triangle ?



## EXERCICE 1

## Votre Potentiel De Créativité

Répondez à chacune des rubriques en sélectionnant une des cases à gauche. Ceci n'est pas un test. Réfléchissez soigneusement à chaque formulation avant de répondre.

	<b>VRAI</b>	<b>FAUX</b>	<b>INCERTAIN</b>	
A				Mes idées ne sont pas toujours faciles à expliquer aux autres.
B				Je préfère m'efforcer de découvrir de nouvelles choses plutôt que d'instruire les autres.
C				Je n'aime pas perdre du temps et de l'énergie sur des idées qui ne marcheront peut-être pas.
D				Pour moi il est plus facile d'expliquer des idées que d'en chercher de nouvelles.
E				Je préfère les solutions rapides aux problèmes plutôt que de me retrouver dans l'incertitude.
F				Ma façon de penser est souvent considérée comme différente ou inhabituelle.
G				Je n'ai aucun problème à interrompre un projet lorsque des amis m'appellent ou me rendent visite.
H				Je me sens plus à l'aise devant des faits que devant des théories.
I				Je suis plus doué(e) pour inventer des histoires que pour les raconter.
J				J'ai du mal à laisser tomber mes idées juste pour satisfaire les autres.
K				Je préfère créer des vêtements plutôt que de les réaliser.
L				Je préfère travailler sur un projet tout(e) seul(e) plutôt qu'avec d'autres personnes.
M				Les choses inhabituelles m'attirent plus que les choses ordinaires.
N				Lorsque j'ai une idée, j'y travaille, même si les autres pensent qu'elle est complètement farfelue et irréaliste.
O				Je préfère suivre mes idées, même si cela implique que je me retrouve souvent seul(e).



## EXERCICE 2

# Trois Descriptions

Dans ce qui suit, vous trouverez la description de trois personnalités différentes. Lisez attentivement ces trois descriptions. Inscrivez une « X » à côté de la description qui correspond le mieux à votre personnalité.

### Description I

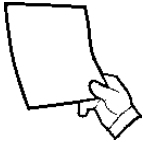
Vous ne vous limitez pas aux idées de type ordinaire. Vous savez développer et trouver les moyens de combiner des idées d'une manière nouvelle. Vous êtes prêt(e) à faire des expériences, même si vous n'avez pas la garantie que votre travail sera récompensé. Etant donné que vous dépendez rarement des autres, vous pouvez consacrer autant de temps et d'énergie que vous le jugez nécessaire, et vous isoler, pour vous concentrer sur des activités créatives. Il est peu probable que vous vous laissiez distraire ou décourager par les autres une fois que vous êtes lancé(e) dans une tâche dont l'enjeu vous intéresse particulièrement.

### Description II

Vous êtes capable de reconnaître et d'apprécier une idée innovante, même si en général, vous n'êtes pas personnellement celui ou celle qui produit les idées. Vous avez tendance à vous lancer dans des activités créatives de type manuel ou ayant trait à des objets que vous pouvez voir et toucher. Parfois vous initiez un projet créatif mais vous avez tendance à perdre patience et intérêt si ce projet exige que vous passiez beaucoup de temps tout(e) seul(e).

### Description III

En général, vous êtes davantage intéressé(e) par des sujets pratiques plutôt qu'à poursuivre des rêves. Etant donné que vous avez une façon de réfléchir très réaliste, vous avez du mal à trouver des idées sortant de l'ordinaire pour pouvoir résoudre les problèmes de manière créative. Comme vous préférez travailler avec d'autres personnes, vous avez rarement le temps de réfléchir et de travailler seul(e) sur vos propres idées. Vous avez plutôt tendance à vous lancer dans des activités qui vous donnent des résultats immédiats et que vous pouvez partager avec d'autres.



## NOTE DE LECTURE 1

# La créativité

Chacun connaît des métiers tels que ceux d'artiste, musicien, danseur, créateur/concepteur et scientifique, qui requièrent le sens de la créativité. Cependant, le besoin de créativité ne se limite pas à ces métiers. On a besoin d'idées innovantes chaque fois que se pose un problème pour lequel il n'y a pas de solution connue. Dans le monde des affaires, les entrepreneurs font preuve de créativité pour résoudre les problèmes quotidiens, pour promouvoir des produits et services, pour améliorer des produits et services et utiliser au mieux des ressources limitées.

Certaines personnes pensent qu'elles n'ont pas l'esprit créatif. Elles ont peut-être oublié des situations dans lesquelles elles ont eu de bonnes idées, ou bien il se peut qu'elles évitent de partager leurs idées avec les autres. Or c'est en trouvant et en partageant des idées que l'on peut commencer à développer ses capacités de créativité.

On peut avoir des difficultés à trouver des idées originales parce que l'on a l'habitude de réfléchir d'une certaine manière. C'est par l'apprentissage et la pratique que l'on peut développer son potentiel créatif. Différentes techniques peuvent être utilisées pour développer des modes de réflexion plus créatifs. Parmi ces techniques il y a celles qui permettent de susciter la prise de conscience de son environnement, le « remue-méninges » et la modification d'idées existantes.

**Susciter la prise de conscience de son environnement social, naturel et économique** signifie apprendre à prêter attention aux choses qui nous entourent et que nous ne voyons pas en général. Certaines personnes ont l'habitude de s'isoler de ce qui les entoure afin de se concentrer sur une chose à la fois. On peut apprendre à ouvrir son esprit aux nouvelles façons de voir en prêtant attention aux choses que nous ignorons d'habitude.

**Le « remue-méninges »** est une technique par laquelle il est possible de générer un grand nombre d'idées. On y encourage les idées non conventionnelles : les idées émises ne sont jamais jugées ni critiquées pendant une séance de remue-méninges, au contraire les participants peuvent y combiner leurs idées ou les améliorer.

**Des idées nouvelles et originales** peuvent être développées sur la base d'idées existantes servant de point de départ. Il existe de nombreuses façons de modifier des parties d'une idée existante. On peut par exemple faire plus grand, faire plus petit, changer la couleur, le goût ou le modèle, arranger différemment, inverser, substituer ou combiner certaines parties. Les produits et services sont souvent modifiés en vue de les rendre plus attractifs en utilisant cette technique toute simple. Cette méthode pourrait également être utilisée pour aider les entrepreneurs à rendre leurs situations de travail plus agréables et l'environnement de travail plus efficace et convivial. Le tourisme pour personnes à besoins spécifiques (âgées ou souffrant d'un handicap) est un bon exemple des nouvelles niches qui s'offrent aux entrepreneurs. En faisant preuve de créativité, les entrepreneurs peuvent accroître leurs chances de réussite.

**Voir dans chaque problème une solution.** Chaque problème humain signifie qu'il existe une niche commerciale à travers la recherche d'une solution pratique.

Les problèmes provoqués par la pollution ou l'épuisement des ressources naturelles, bien qu'il s'agisse de problèmes, représentent aussi une occasion d'affaires pour les fabricants de fourneaux peu énergivores, de briquettes à partir de déchets organiques (une alternative au bois), ou pour les fabricants de solutions de cuisson alternatives telles que les cuisinières solaires.

Au cours de ces dernières années, les entrepreneurs ont réalisé que la créativité est un atout important : on reconnaît de plus en plus souvent qu'à l'embauche, la capacité de répondre de façon créative à des problématiques est un critère essentiel pour les recruteurs, en plus des diplômes et références.

Voici sept étapes à suivre pour développer son potentiel créatif :

1. Interrogez-vous sur votre manière de percevoir la créativité et les personnes créatives. Notre culture, qui est ciblée sur les résultats, a longtemps eu tendance à considérer ceux dont la créativité a produit quelque chose - que ce soit un livre, un tableau, ou un gâteau - comme officiellement créatifs. Il est déjà plus difficile de reconnaître que des personnes ayant des formes de pensée et de comportement nouvelles, dans leur quotidien ou dans leur travail, sont tout aussi créatives.
2. Passez du temps avec des personnes créatives. Observez comment elles agissent, pensent, se détendent et réagissent. Interrogez-les sur les événements de leur vie ayant influencé leur esprit créatif.
3. Apprenez à connaître la manière dont vous vous mettez au travail. Ceci vous permettra de développer votre capacité à être toujours prêt pour trouver une idée créative et pour prendre des risques positifs lorsque vous voulez apporter des modifications, même minimales, aux choses. Quels éléments et quels événements semblent favoriser votre créativité ?
4. Bougez, dansez, faites de l'exercice physique, du vélo, marchez et étirez-vous. Essayez le yoga ou le Tai chi. Ces activités physiques vous permettent de déconnecter et de vous concentrer complètement sur votre corps. Pendant que le corps bouge, les hémisphères droit et gauche de votre cerveau, c'est-à-dire vos capacités d'imagination et vos capacités cognitives, peuvent travailler ensemble avec plus d'efficacité.
5. Écoutez de la musique et faites des expériences avec des exercices d'improvisation. Remarquez comment certains types de musique stimulent différents niveaux d'énergie en vous. Les exercices de théâtre et d'improvisation peuvent vous aider à pratiquer différentes façons d'être qui sortent de vos rôles habituels.
6. Constituez-vous un carnet de notes pour y consigner des idées intéressantes ou créatives et vos observations. Vous pouvez y coller quelques photos de magazines qui vous interpellent ou vous intriguent, même si vous ne savez pas exactement pourquoi. Faites des gribouillages. Quoique vous fassiez, ne vous censurez pas vous-même. Observez le résultat.
7. Pratiquez des activités et cotoyez des personnes qui vont stimuler votre créativité.



## EXERCICE 3

## Trouver de nouvelles idées sur la base des anciennes

**Développer** ou **rajouter de nouveaux éléments**. On peut citer deux exemples : proposer des « maxi-formats économiques » de son produit ; étendre son activité commerciale à un plus grand nombre de produits ou à une plus grande zone de distribution.

**Réduire** ou supprimer certains éléments. Exemples : des radios transmetteurs, des iPod (lecteur de musique numérique), des téléphones portables et des calculatrices de poche.

Les rendre **plus efficaces**. Parmi les exemples, on trouve des cuisinières améliorées, des ampoules économiques, des techniques d'isolation des bâtiments plus efficaces.

**Modifier** tout ou une partie d'un produit. On peut par exemple changer les couleurs, les goûts, les parfums, et les modèles ; on change souvent la couleur et le parfum des savons, les modèles des voitures changent fréquemment.

**Réarranger** certains éléments. On peut par exemple restructurer les bâtiments, les entrepôts. La réorganisation des parties pourrait assurer l'accessibilité des personnes à besoins spécifiques, personnes âgées et personnes avec handicap.

**Intervertir** certains éléments. Un exemple typique dans la production automobile consistera à intervertir l'emplacement du moteur et du coffre d'une voiture. On peut aussi citer le cas de deux personnes dont on inverse les rôles, par exemple dans un couple où l'homme s'occuperait du foyer et la femme serait le soutien de famille.

**Substituer** certains matériaux, énergies, certaines pièces, ou certaines méthodes. Un exemple courant consiste à substituer le plastique au bois et au métal. Un autre exemple dans l'automobile est la substitution d'une lampe solaire pour une lampe à pétrole, ou l'installation d'un moteur électrique.

**Combiner** des éléments ou des idées. On peut citer l'exemple d'un combiné multi-média regroupant télévision, radio, lecteur de musique. Ou encore le camping car, qui combine la maison et la voiture.

**Réutiliser** et recycler les déchets et les matériaux. La fabrication de briquettes écologiques à partir de déchets organiques, comme combustible de cuisson, en est un exemple. La filtration des huiles usées des moteurs qui peuvent être vendues en tant qu'huile de deuxième qualité, constitue un autre exemple.

**Exercice pratique**

1. Pensez à un produit (objet) qui est fabriqué par une entreprise. Ecrivez le nom de cet objet.
2. Enumérez les éléments de base de cet objet.
3. De quelle façon l'objet ou une partie de l'objet peut-il être développé, réduit, modifié ou rendu plus efficace ?
4. De quelle façon les éléments de l'objet peuvent-ils être réarrangés, inversés, substitués ou fabriqués dans une autre matière ?
5. Comment vos idées pourraient-elles être combinées et devenir utiles pour fabriquer un nouveau produit ?
6. Comment l'objet peut-il être recyclé et réutilisé une fois qu'il a été jeté? Et quels sont les types de déchets issus de la production de l'objet qui peuvent être réutilisés et de quelle façon ?



## EXERCICE 4

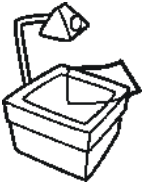
# Entreprendre des actions innovantes

L'esprit d'entreprise consiste à entreprendre des actions innovantes chaque fois que l'on se trouve dans une situation où les choses changent.

*Trouvez une action innovante qu'un entrepreneur pourrait décider en réponse à un changement donné.*

CHANGEMENT	RÉPONSE POSSIBLE DE L'ENTREPRENEUR
La structure de la population a changé.	
Les valeurs et les styles de vie ont changé.	
Il y a un manque d'emploi pour les jeunes (chômage élevé).	
Les revenus et le pouvoir d'achat diminuent.	
Les politiques gouvernementales concernant les questions de parité hommes/femmes ont été révisées.	
Il n'y a pas d'école maternelle dans la communauté.	
Les ressources naturelles s'épuisent ou sont polluées.	
Il y a de nombreuses personnes démunies dans la communauté.	
Les cyclones, les tempêtes et les inondations se propagent.	
Les banques lancent un programme de crédits.	
L'utilisation des ordinateurs et des téléphones portables s'étend.	
Le climat se réchauffe et il y a plus de sécheresses.	
L'utilisation domestique des ordinateurs et des services internet s'étend dans les domiciles.	
Un concurrent en affaires a acquis un nouvel équipement de qualité.	
De nouvelles stratégies ont été mises en place pour améliorer l'accessibilité des personnes à besoins spécifiques (personnes âgées ou avec handicap).	



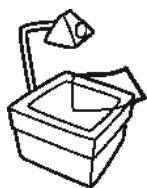


## TRANSPARENT 1

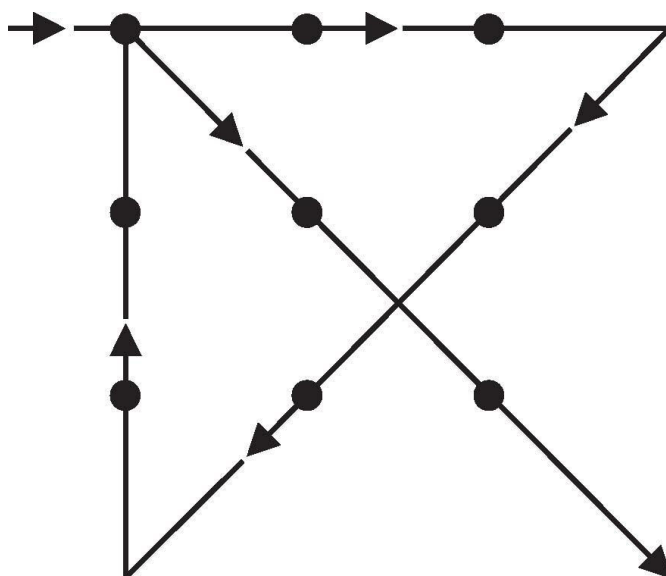
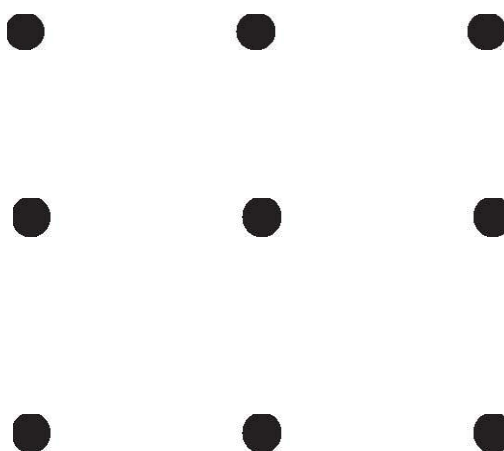
## Qu'entend-on par créativité ?

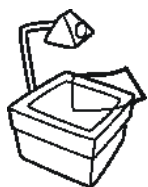
- La créativité est la capacité à concevoir, donner forme, faire ou fabriquer quelque chose d'une manière nouvelle ou différente.
- La créativité est la capacité à trouver des solutions novatrices pour répondre aux besoins ou problèmes, et les vendre. La créativité d'un entrepreneur va souvent déterminer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

## MODULE 5 : Thème 1



## TRANSPARENT 2

**LES NEUF POINTS**



## TRANSPARENT 3

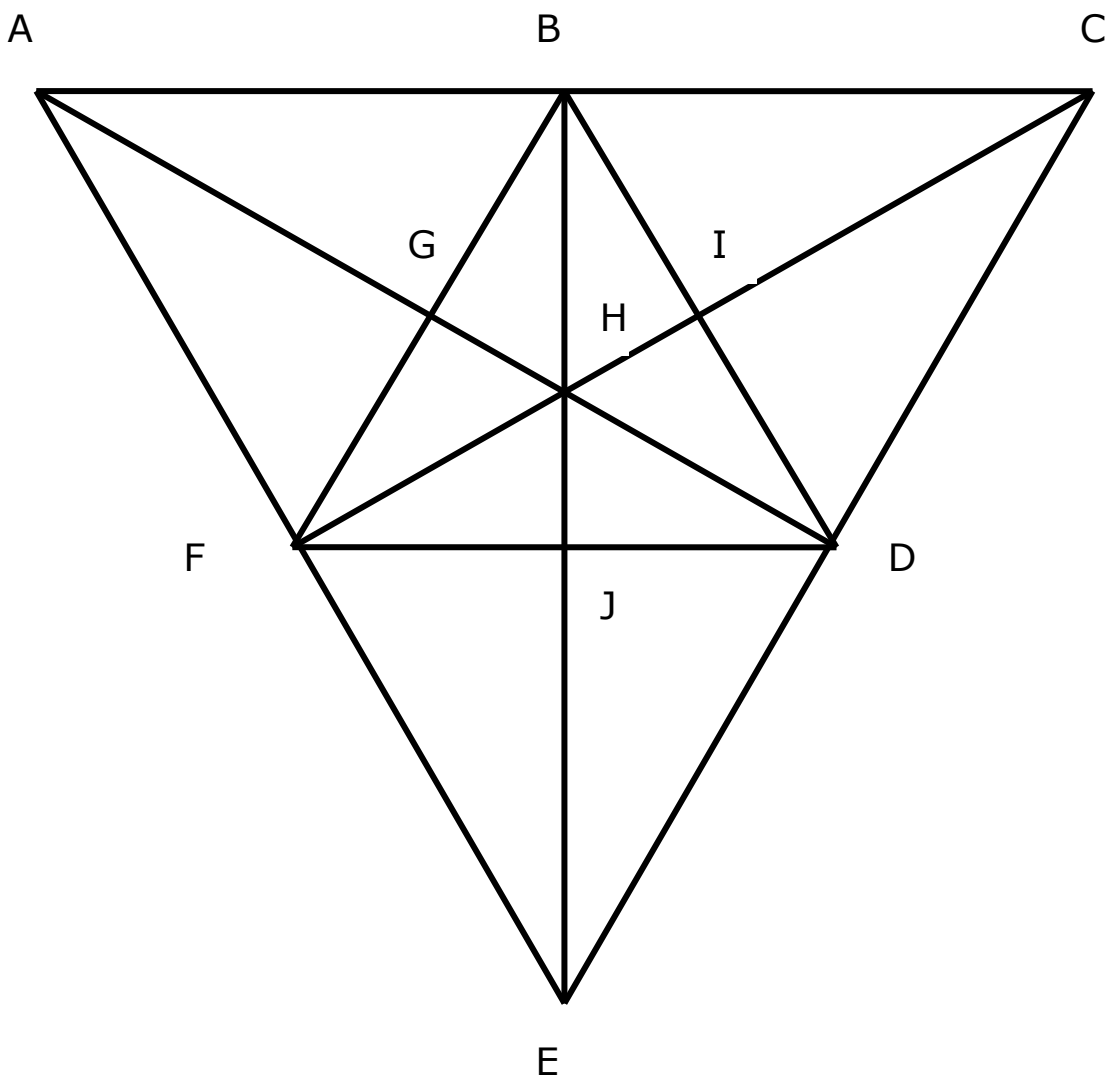
**CARRES CREATIFS**


## MODULE 5 : Thème 1



## TRANSPARENT 4

Combien de triangles  
dans un seul triangle ?



## I THEME 2 : **Trouver des idées**

## II DUREE CONSEILLEE :

- 4 heures

## III OBJECTIFS :

- A l'issue de cette série de cours, les participant(e)s pourront :
  - (a) apprécier combien il est important d'avoir une bonne idée d'affaire comme condition préalable pour réussir le lancement d'une entreprise et garantir sa viabilité et pérennité.
  - (b) savoir comment trouver des idées d'affaires.

## IV JUSTIFICATION :

- Une bonne idée d'affaire est essentielle pour lancer avec succès une entreprise viable et lui permettre de rester compétitive. Toutefois, dans ce domaine, les bonnes idées ne surgissent pas du néant. Elles sont plutôt le fruit d'un travail soutenu et, souvent, sont issues de la créativité de l'entrepreneur.

## V ACTIVITES :

1. Demander aux participants de définir ce qu'est une « idée d'affaire ». Noter leurs réponses au tableau. Projeter le TRANSPARENT 1 et examiner les aspects qui n'ont éventuellement pas été pris en compte, afin que tout le monde ait la même interprétation du terme.
2. Demander aux participants d'indiquer pourquoi il est important de trouver des idées. Dresser la liste de réponses sur un tableau. Comparer cette liste avec les rubriques du TRANSPARENT 2. Faire comprendre aux participants que les femmes et les hommes devraient choisir des projets d'entreprise sur la base de leurs compétences et intérêts, indépendamment de ce que les gens disent à propos de certains secteurs d'activité qui seraient plus appropriés pour les femmes, les hommes ou les personnes souffrant de certains handicaps ou d'autres stéréotypes. Soulignez des points importants comme, par exemple, le fait qu'il est nécessaire de concevoir des idées d'affaires non seulement au moment de la création de l'entreprise mais également tout au long de son activité. Demander aux participants de lire la NOTE DE LECTURE 1.
3. Demander aux participants de donner des exemples de personnes ou d'entreprises autour d'eux qui ont eu des bonnes idées d'affaires et qui ont démarré leurs entreprises. Demander aux participants d'expliquer pourquoi ils les ont trouvées bonnes. Parmi ces exemples devraient figurer des

femmes, des hommes et des personnes à besoins spécifiques, personnes âgées ou avec handicap.

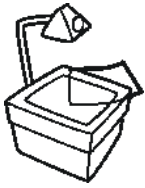
4. Demander aux participants de suggérer des façons de trouver des idées d'affaires. Noter les réponses au tableau. projeter le TRANSPARENT 3 et comparer avec les réponses des participants. Puis lancer un débat sur les principaux points, tout en donnant des exemples. Demander aux participant(e)s « Quelles sont les menaces provoquées par la rareté, l'épuisement et la pollution des ressources naturelles ? » Utiliser l'EXERCICE 1 et demander aux apprenant(e)s « Quelles sont les idées d'entreprises vertes pouvant émerger de ces menaces ? ». Dressez la liste des réponses sous forme de tableau. Puis afficher le TRANSPARENT 4. Demander aux participant(e)s de lire la NOTE DE LECTURE 2 et vous en servir pour la discussion en classe.
5. En se servant du TRANSPARENT 5, réintroduire le concept et les principes du « remue-méninges ». Dans le but d'offrir une expérience pratique de l'utilisation de la technique, dire aux participants qu'ils ont droit à cinq minutes pour trouver au moins une douzaine d'utilisations pour un des objets suivants (n'en choisir qu'un seul) : vieux journaux, briques, vêtements usagés, boîtes (en carton ou en bois), poteaux/bâtons ou tout autre objet de votre choix.
6. Diviser la classe en groupes de 4 ou 5 et les inviter à faire un exercice destiné à les familiariser avec l'utilisation des concepts et techniques examinés jusqu'ici. Utiliser l'EXERCICE 1. On peut organiser un concours de la meilleure idée d'affaire.  
  
Les facilitateurs (trices) sont invités à observer si les jeunes femmes et les jeunes hommes forment un groupe particulier, si ils ou elles se concentrent sur un type particulier d'idées d'affaire. Les jeunes femmes et hommes faisant partie d'un même groupe ont-ils une voix égale et participent-ils de la même façon dans l'exercice de remue-méninges ? Les facilitateurs (trices) devraient être prêts à aborder ces différences et à mettre en évidence la manière dont les femmes et les hommes peuvent tirer profit des idées des uns et des autres.
7. Apporter différentes sortes de vieux journaux (mais assez récents) et les distribuer aux participants afin qu'ils puissent les utiliser pour faire l'EXERCICE 3 en groupes de trois ou quatre.



TRANSPARENT1

## 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.).
- 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.

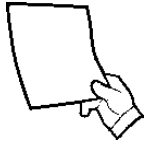


TRANSPARENT2

## Pourquoi trouver des idées d'affaire ?

- 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 ;
- Les idées d'affaire apportent une aide aux groupes de personnes à besoins spécifiques (personnes âgées, personnes défavorisées ou avec handicap) ;
- Les idées d'affaire aident à résoudre les problèmes observés, tels que la rareté, la pollution et l'épuisement des ressources naturelles.





## NOTE DE LECTURE 1

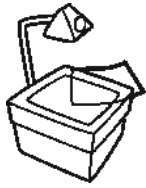
# Pourquoi faut-il trouver des idées d'affaire ?

Il existe une multitude de raisons pour lesquelles il faut que les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs recherchent des idées d'affaire. En voici quelques unes :

- **Il vous faut une idée** – et même une bonne idée! – pour vous lancer dans les affaires. Comme nous l'avons dit précédemment, dans l'introduction à ce thème, une bonne idée est primordiale pour garantir la réussite d'une entreprise – que ce soit au moment de sa création ou pour pouvoir faire face à la concurrence par la suite.
- **Pour répondre aux besoins du marché** : le marché est composé avant tout de clients qui expriment des besoins et des désirs qui ne demandent qu'à être satisfaits. Une entreprise peut réussir si elle fournit de nouveaux produits ou services, ou réussit à attirer un nouveau groupe de clients, ou trouve des nouvelles voies pour atteindre les clients de façon efficace. Les nouvelles entreprises qui copient les idées des autres ne réussissent pas parce qu'elles ne répondent pas aux besoins du marché.
- **Pour faire face aux menaces naturelles et aux pénuries** : le manque d'eau, de bois de chauffage et de terres arables, ainsi que la pollution, les parasites et la sécheresse, pourraient mettre en péril les affaires. Les idées d'affaire novatrices dans les domaines de collecte d'eau, d'irrigation, des prévisions météorologiques, des pratiques agricoles améliorées ou d'assurance, aideraient les entreprises et les agriculteurs à s'adapter aux changements de l'environnement.
- Etant donné que **les modes changent et les besoins évoluent** : c'est une opportunité pour les entrepreneurs de répondre avec de nouvelles idées, de nouveaux produits et de nouveaux services.
- **Pour garder une longueur d'avance sur la concurrence** : n'oubliez pas que si vous, vous ne proposez pas de nouvelles idées, de nouveaux produits ou services, votre concurrent le fera. Le défi consiste à être différent ou meilleur que les autres.
- **Pour exploiter la technologie et mieux faire les choses** : la technologie est devenue un outil de concurrence de premier plan sur le marché actuel, qui connaît un rythme de changement rapide obligeant les entreprises à innover. Il y a plusieurs sociétés dans le monde travaillant dans le secteur de l'électronique et des appareils ménagers qui, chaque mois, proposent des douzaines de nouveaux articles. Pour ces sociétés et pour beaucoup d'autres sur le marché mondial actuel, il est crucial de générer de nouvelles idées.
- **Parce que les produits ont un cycle de vie** : tous les produits ont une durée de vie limitée. Même les nouveaux produits finissent par être dépassés ou démodés un jour. Par conséquent, il est nécessaire de planifier des nouveaux produits et de les développer. La prospérité et la croissance d'une entreprise dépendent de sa capacité à introduire des nouveaux produits et à gérer leur évolution.

- **Pour répartir les risques et réagir à un éventuel échec :** le concept de cycle de vie d'un produit permet de rappeler que plus de 80 % des nouveaux produits sont voués à l'échec. Il est par conséquent indispensable que les entreprises essaient de répartir les risques afin de pouvoir faire face de temps en temps à des échecs en développant constamment des nouvelles idées.

- **Les idées d'affaires peuvent aider des groupes spécifiques de personnes** (personnes âgées, avec handicap, en situation précaire, jeunes). Par exemple, des nouveaux domaines dans le secteur touristique émergent : le tourisme pour le 3<sup>ème</sup> âge, pour personnes avec handicap, l'éco-tourisme pour les gens désirant contribuer à la protection de l'environnement, etc.



## TRANSPARENT 3

## Où trouver des idées d'affaire ?

- Hobbies / intérêts personnels ;
- Compétences et expériences personnelles ;
- Changements dans la société et problèmes sociaux ;
- Franchise ;
- Médias (journaux, magazines, télévision, radio, Internet) ;
- Foires et expositions ;
- Enquêtes ;
- Critiques, réclamations des clients ;
- Changement ;
- Remue-méninges ;
- Environnement naturel ;
- Pollution.

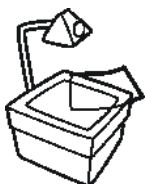


## EXERCICE 1

## Transformer la pénurie des ressources naturelles et la pollution en idées d'affaire

*Choisissez une solution innovante qu'un entrepreneur pourrait adopter pour faire face à une menace et pénurie identifiées.*

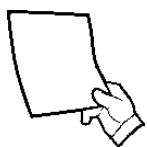
MENACE OU PENURIE	SOLUTION ENTREPRENEURIALE POSSIBLE



## TRANSPARENT 4

## Sources d'idées pour entreprises vertes

<b>MENACE/RARETE</b>	<b>SOLUTION ENTREPRENEURIALE POSSIBLE</b>
Eau potable polluée ou salée	Dessalement et purification de l'eau
Rareté de l'eau	Mobilisation et gestion de l'eau
Sécheresse	Micro-irrigation (goutte-à-goutte), prévisions météorologiques
Climat plus chaud	Nouvelles cultures ou cultures résistantes à la sécheresse, nouvelles pratiques agricoles (ex. agriculture de conservation ou écologique)
Déforestation	Reboisement, développement du marché du carbone, gestion de la forêt, tourisme naturel
Manque de bois de chauffage	Cuisinières améliorées, extraction d'énergie à partir des déchets organiques (briquettes écologiques), fours solaires
Surpêche menaçant le renouvellement des ressources halieutiques	Réserves d'élevage naturelles, gestion des stocks de poissons
Pollution de l'air intérieur et extérieur	Cuisinières améliorées, lanternes et systèmes solaires
Déchets organiques liquides et solides	Briquettes écologiques et solutions d'énergie tirée des déchets, biogaz
Déchets non organiques liquides et solides	Recyclage, réutilisation, purification, production de l'énergie par combustion
Erosion, tempêtes et inondations	Digues, canaux d'eau, murs en pierre, reboisement, nouvelles pratiques écologiques
Perte des denrées alimentaires après la récolte	Installations de stockage, gestion des récoltes
Rareté / cherté du kérosène	Lanternes et systèmes solaires
Rareté / cherté des matériaux de construction	Matériaux de construction naturels (briques en terre, bois provenant de forêts durables, chaume)



## NOTE DE LECTURE 2

# Trouver une idée d'affaire

Une bonne idée est essentielle, même indispensable, à la réussite d'une entreprise. Toutefois, les idées d'affaires valables ne surgissent pas spontanément. En fait, elles sont le fruit du travail et des efforts de l'entrepreneur qui cherche à identifier et évaluer ce qui pourrait devenir une bonne opportunité d'affaire.

### Qu'est-ce qu'une idée d'affaire ?

Il s'agit de la réponse qu'un individu ou une entreprise apporte en vue de régler un problème déterminé ou de combler des besoins non satisfaits dans son environnement naturel, social ou économique (entreprises, ressources naturelles, pollution, marchés, village, ville, région, etc.). Il convient, cependant, de noter deux choses :

- (a) Bien qu'elle soit un préalable nécessaire, l'idée d'affaire reste un simple outil.
- (b) Quelle que soit la qualité de l'idée, elle ne saurait, à elle seule, garantir le succès.

En d'autres termes, une idée, aussi ingénieuse soit-elle, reste à développer et à transformer en opportunité d'affaire viable. Parmi 30 idées d'affaire, il se peut qu'une seule s'avère être une bonne opportunité.

### Qu'est-ce que la créativité ?

La créativité est l'aptitude à concevoir, créer, construire, ou faire d'une manière nouvelle ou différente. L'aptitude à trouver des solutions innovantes aux besoins ou aux problèmes observés, et à les vendre est souvent le facteur qui fait la différence entre la réussite et l'échec en affaires. Elle permet également de faire une distinction entre les entreprises à forte croissance et dynamiques et celles aux résultats « ordinaires et moyens ». Les entrepreneurs performants sont ceux qui font preuve de créativité dans l'identification et la mise en œuvre d'un nouveau produit, service ou opportunité d'affaire. L'environnement naturel porte en lui la promesse de transformer la rareté et la pollution en opportunités d'affaire. La créativité est nourrie par le sens de l'observation, la curiosité, le goût du changement, l'ouverture aux autres.

### Sources d'idées d'affaire

L'existence de millions d'entrepreneurs à travers le monde démontre qu'il existe de nombreuses sources potentielles d'idées d'affaire permettant de créer des entreprises. Certaines des plus utiles sont soulignées ci-dessous.

#### Hobbies/Intérêts

Un hobby est une activité ou une occupation de loisir préférée. Beaucoup de gens ont fondé leur entreprise grâce à leur hobby ou leur centre d'intérêts. Si vous aimez travailler sur les ordinateurs, faire la cuisine, écouter ou jouer de la musique, voyager, faire du sport ou du théâtre, pour ne citer que quelques exemples, vous êtes peut-être en mesure d'en faire une entreprise. Pour illustrer ceci, si vous aimez voyager, organiser des spectacles, accueillir des personnes, vous pouvez envisager une activité dans le tourisme – qui constitue l'une des plus grosses industries au monde.

## **Compétences et expérience personnelles**

Plus de la moitié des idées à l'origine des affaires prospères sont issues de l'expérience acquise en milieu professionnel. Exemple : le mécanicien habitué à travailler dans un grand garage qui crée son propre garage ou son entreprise de vente de véhicules d'occasion. L'expérience des entrepreneurs joue un rôle crucial dans leur décision de se lancer dans les affaires ainsi que dans le choix du type d'entreprise à créer. Vos compétences et votre expérience sont probablement vos meilleurs atouts. Les personnes à besoins spécifiques, avec handicap, âgée ou en situation précaire possèdent des compétences et de l'expérience nécessaire pour non seulement produire de bonnes idées d'affaires, mais aussi capitaliser sur ces idées et développer de bonnes occasions d'affaires.

## **Franchise**

La franchise est un arrangement commercial et juridique par lequel le fabricant ou le distributeur exclusif d'une marque, d'un produit ou d'un service cède à des détaillants indépendants des droits exclusifs les autorisant à distribuer localement ledit produit, marque ou service contre le paiement de redevances et le respect des procédures standards de fonctionnement. La franchise peut revêtir plusieurs formes; la plus intéressante est celle qui offre un nom, une image, une manière de conduire les affaires ainsi qu'un système de fonctionnement.

Le système de franchise a connu un grand essor, à travers le monde et au Maroc. Bon nombre de répertoires et de brochures ainsi que des associations, notamment la fédération marocaine de la franchise ou l'association internationale des Franchises, peuvent fournir des renseignements sur les franchises et les franchisés au Maroc.

## **Médias : journaux, périodiques, télévision, radio, Internet**

Les médias sont une source essentielle d'informations, d'idées, voire d'opportunités. Les journaux, les magazines, la télévision, la radio et, à présent, Internet, constituent des exemples de cette réalité. Il est indispensable, par exemple, d'étudier attentivement les informations commerciales (« petites annonces » et autres) des journaux ou magazines, pour y trouver, entre autres, des entreprises à racheter. Une façon de devenir un entrepreneur est de répondre à ces annonces.

Les articles de la presse écrite, Internet ou les documentaires télévisés peuvent rendre compte des changements dans les habitudes ou les besoins des clients. C'est ainsi que vous pouvez lire ou entendre à la télévision que l'on s'intéresse de plus en plus au développement durable, à l'écologie, à l'agriculture bio, au bien être.

On trouve également dans la presse des annonces sollicitant la fourniture de certains services comme la comptabilité, la restauration ou la sécurité. Il se peut encore que vous y trouviez un nouveau concept d'affaire pour lequel il vous faudra trouver des investisseurs.

## **Foires et expositions**

Une autre manière de trouver des idées en vue de la création d'une entreprise consiste à se rendre dans les expositions et foires commerciales. Ces manifestations sont d'ordinaire annoncées par les radios et les journaux. En s'y rendant régulièrement, on découvre non seulement de nouveaux produits et services, mais on rencontre aussi des représentants, des fabricants, des grossistes, des distributeurs et des franchiseurs. Ils représentent d'importantes sources d'idées d'affaires et d'informations. Ils peuvent, en outre, aider un jeune entrepreneur à se lancer. Il est

même possible qu'un des exposants soit justement à la recherche d'une personne ayant le profil d'un jeune entrepreneur.

## **Enquêtes**

Toute nouvelle idée d'affaire doit avoir pour finalité le client. Les besoins et désirs du client, qui justifient l'existence d'un produit ou d'un service, peuvent être déterminés grâce à une enquête. Cette dernière peut être réalisée de manière informelle ou formelle, en parlant avec les gens, le plus souvent en utilisant un questionnaire, au cours d'un entretien ou par l'observation.

On peut commencer par sonder les membres de sa propre famille ou ses amis afin qu'ils parlent des produits et services dont ils auraient besoin mais qui ne sont pas disponibles sur le marché. En outre, ils peuvent également dire s'ils sont déçus par un produit ou un service existant et suggérer des améliorations. On peut également s'entretenir avec les personnes qui interviennent sur la chaîne de distribution, c'est-à-dire les fabricants, les grossistes, les distributeurs, les représentants et les détaillants. Il est recommandé dans ce cas de préparer à l'avance une série de questions, par exemple pour un questionnaire écrit pour les utiliser au cours d'un entretien. Compte tenu des liens étroits qu'elles entretiennent avec la clientèle, ces personnes ont un sens aigu des besoins et des produits ou services n'ayant aucune chance de s'imposer sur le marché. Il faut, enfin, s'entretenir avec autant de clients que possible (les clients réels et potentiels). L'idéal est de collecter le plus d'informations possibles auprès d'eux.

Outre les échanges avec des personnes, l'observation peut aussi permettre de recueillir des informations. Ainsi, pour décider d'ouvrir un commerce dans une rue déterminée, on peut observer et compter le nombre de personnes qui l'empruntent certains jours et faire des comparaisons avec la fréquentation d'autres sites. Ou bien, si on constate qu'une zone est fréquentée par des touristes, on peut éventuellement, y ouvrir un commerce de produits artisanaux ou encore s'apercevoir qu'il n'existe pas de restaurant ou d'hôtel correct sur un itinéraire touristique ou dans une ville en particulier.

Pour être sûr de ne pas manquer l'occasion de trouver une nouvelle idée d'affaire, il est primordial de rester toujours attentif aux besoins de la clientèle. Un entrepreneur a, paraît-il, fait un jour le tour de toutes ses connaissances pour savoir si l'un d'entre eux utilisait un produit qui ne répondait pas de façon satisfaisante à sa fonction. Un autre a étudié les jouets des enfants d'un des membres de sa famille pour trouver un créneau commercial.

## **Critiques, réclamations des clients**

Les réclamations et déceptions exprimées par les clients sont à l'origine de l'apparition de nombreux nouveaux produits et services. Chaque fois que les clients se plaignent amèrement d'un produit ou d'un service ou que l'on entend un commentaire comme : « Si seulement il existait un produit qui... ou un service qui... », il y a le moyen de trouver une idée d'affaire. Elle peut déboucher sur la création d'une entreprise concurrençant celle dont les gens se plaignent, ou sur la mise au point d'un nouveau produit ou service qui pourrait être mis sur le marché et vendu, soit par les concurrents, soit par l'entreprise critiquée elle-même.



## **Changement**

Le monde est en constante mutation. Le changement peut être considéré comme une menace ; cependant, la plupart des entrepreneurs le voient comme un défi et une opportunité pour déclencher de nouveaux besoins pour des produits et services. Un entrepreneur à l'esprit novateur répond toujours de manière positive au changement.

## **Remue-méninges**

La technique du remue-méninge permet de résoudre de manière créative les problèmes existants ou de trouver des idées. L'objectif est de collecter le plus grand nombre d'idées possible.

## **L'environnement naturel**

La mer fournit du poisson comme nourriture, du sel de cuisine, de l'eau, offre des coraux et des plages pour attirer les touristes et des coquillages pour les bijoux. Les forêts fournissent du bois pour la cuisine et le bâtiment, du miel, des fruits et de la viande à manger, ainsi que des herbes médicinales pour traiter les maladies. Les arbres protègent le sol contre l'érosion, contribuent à stocker et à purifier l'eau et fournissent de l'ombre pour permettre à l'homme de se reposer. La nature offre une multitude de services et de marchandises aux êtres humains. Réfléchir à la façon d'utiliser ces biens et services de manière intelligente et durable permettrait de trouver une idée pour démarrer une entreprise.

## **La pollution**

La plupart des activités humaines engendrent de la pollution et des déchets. La pollution impacte négativement sur la santé humaine et les autres activités économiques. Une entreprise de teinture textile déverse ses eaux usées dans la rivière, provoquant des maladies pour ceux qui y puisent leur eau potable. L'entreprise qui conditionne l'eau en aval perdra son activité. Mais les eaux usées pourraient être réutilisées et recyclées au profit des entreprises et de la communauté. Le même constat s'applique aux déchets ménagers, qui sont souvent à l'origine de la propagation de maladies. Un grand nombre de matières premières et organiques, issues des déchets ménagers peuvent être transformées en énergie, ou réutilisées comme matières premières, ce qui profitera aux entreprises et aux ménages. La recherche de solutions pour la réduction des effets négatifs des entreprises sur autrui et l'utilisation des déchets pour le recyclage offre un large éventail d'idées d'affaire.



## TRANSPARENT 5

## Le remue-méninges

Le remue-méninges 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 remue-méninges 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.

### **LES QUATRE RÈGLES A RESPECTER :**

- Ne pas critiquer les idées des autres; ne pas porter de jugement ;
- Laisser libre cours à votre imagination. Les idées illogiques ou farfelues en apparence sont les bienvenues, comme les autres ;
- La quantité est un atout: produire beaucoup d'idées, c'est le but même de l'exercice ;
- Combiner les idées entre elles et enrichir les idées des autres.



## EXERCICE 2

# Trouver une idée d'affaire

### Activité 1

Chaque participant est prié de lister ses compétences, son expérience, son cursus de formation et ses antécédents, ainsi que toutes informations pouvant être mises à profit, pour se lancer dans les affaires.

Les obstacles personnels à surmonter doivent également être identifiés ainsi que les moyens à mettre en œuvre pour les dépasser.

### Activité 2

Diviser la classe en petits groupes selon les hobby/centres d'intérêts des participants. Chaque groupe est invité à recenser quelques idées d'affaire pour enfin en choisir une, qui fait l'adhésion de tous ou obtient l'accord de la majorité des membres du groupe.

Sur une feuille séparée, le groupe doit décrire sa meilleure idée d'affaire, en y détaillant le produit ou service proposé ainsi que la clientèle visée, potentiellement intéressée.

Pour accomplir cette tâche, chaque groupe dispose de 15 minutes.

Chacun des groupes aura ensuite 5 mn pour présenter l'idée à l'ensemble de la classe.



## EXERCICE 3

## La presse : Journaux/Périodiques

*Votre groupe doit identifier 7 idées d'affaire à partir des articles et des petites annonces d'un journal ou d'un périodique. Les petites annonces contiennent souvent des propositions de bonnes affaires; les articles, eux, peuvent décrire de nouveaux créneaux ou annoncer des changements dans les habitudes ou les besoins de consommation. Pour chaque idée choisie, donnez les raisons de votre intérêt. Durée de l'exercice : 20 minutes.*

<b>Idée d'affaire</b>	<b>Facteurs d'intérêt</b>
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

# I THEME 3 : **Reconnaître et évaluer les opportunités d'affaires**

## II DUREE CONSEILLEE :

- 3 heures

## III OBJECTIF :

- A l'issue de ce cours, les participants seront en mesure de juger combien il est important de savoir reconnaître et évaluer les opportunités d'affaires et de maîtriser les techniques correspondantes.

## IV JUSTIFICATION :

- Savoir reconnaître une opportunité d'affaire, et savoir la prendre convenablement en compte, sont deux actes essentiels pour le lancement et le développement d'une entreprise performante. C'est ce qui caractérise également les entrepreneurs qui réussissent. Il ne s'agit pas seulement de découvrir des idées ou d'identifier des opportunités d'affaires ; mais également de les examiner et de les évaluer pour être en mesure de choisir les propositions les plus sûres et les plus prometteuses.

## V ACTIVITES :

1. Demander aux participants de définir l'expression « opportunité d'affaire ». Clarifier le terme en projetant le TRANSPARENT 1. Bien faire la distinction entre idée et opportunité.
2. Leur demander de faire une liste de tous les facteurs qui interviennent lors de l'identification et de l'évaluation d'une opportunité d'affaire. Comparer cette liste avec le TRANSPARENT 2. Leur faire lire la NOTE DE LECTURE 1 et l'utiliser comme base de discussion.
3. Inviter un entrepreneur à venir parler aux étudiants de la manière dont il/elle a trouvé une idée/opportunité d'affaire et comment il l'a transformée en entreprise performante. Il serait intéressant d'inviter un entrepreneur avec handicap à prendre la parole en classe. En plus des problèmes habituels occasionnés par le démarrage d'une entreprise, l'entrepreneur serait en mesure de discuter des circonstances et des obstacles spécifiques auxquels il a dû faire face pour devenir propriétaire d'une entreprise. L'entrepreneur devrait servir d'inspiration et de modèle pour toute la classe.
4. Inviter un représentant de la collectivité locale ou d'une organisation régionale/nationale (centre régional d'investissement, organisation patronale, comité provincial de développement humain, agence nationale pour la promotion de la PME...) à venir discuter sur le thème des opportunités d'affaires.
5. Diviser la classe en petits groupes de 5 à 7 participants. Leur demander d'élaborer un questionnaire tout simple qui servira à interroger un

entrepreneur. Puis, demander à chaque groupe d'aller rendre visite à une entreprise performante et de discuter avec l'entrepreneur. L'entretien devra porter sur les questions suivantes :

- Pourquoi l'entrepreneur a-t-il pensé à son idée d'affaire ;
- Comment a-t-il/elle identifié et reconnu l'opportunité d'affaire ;
- Comment a-t-il/elle évalué l'opportunité ;
- Comment l'a-t-il/elle transformée en une entreprise performante.

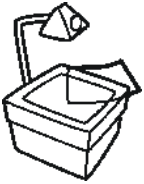
Pendant cet entretien, chaque groupe devra aussi rassembler des informations générales sur l'entrepreneur et sa société, telles que le type d'entreprise, le nombre d'employés, la date de création etc. Il faudra que les membres des groupes organisent et planifient tout le déroulement de l'entretien eux-mêmes, avec l'assistance du facilitateur (trice) si nécessaire. Une fois cet exercice terminé, chaque groupe établira un rapport et le présentera devant la classe.

6. Pour finir, tirer les conclusions de cet exercice et souligner encore une fois les points principaux, comme suit:
  - A. Savoir reconnaître une opportunité d'affaire et savoir la prendre convenablement en compte, sont deux actes essentiels pour le lancement et le développement d'une entreprise performante. Il ne s'agit pas seulement de découvrir des idées ou d'identifier des opportunités d'affaires ; mais également de les examiner et de les évaluer pour être en mesure de choisir les propositions les plus sûres et les plus prometteuses ;
  - B. Une opportunité d'affaire peut être définie comme une idée ou une proposition d'investissement intéressante sur le plan de la rentabilité pour la personne qui prend en charge le risque. Ces opportunités représentent la réponse qu'une personne entreprenante donne aux besoins exprimés par les clients, et entraînent la fabrication d'un produit ou la fourniture d'un service qui crée une valeur ou une plus-value pour son acheteur ou son utilisateur final ;
  - C. Une bonne idée ne conduit pas nécessairement à une bonne opportunité d'affaire. Notez, par exemple, que plus de 80 % des nouveaux produits ne réussissent pas à s'imposer sur le marché. C'est pourquoi il est important de bien examiner et évaluer toute idée ou toute opportunité ;
  - D. Ce n'est pas une tâche facile d'identifier et d'évaluer les opportunités d'affaires. Cependant, cet exercice est indispensable si l'on veut que les risques d'échec soient minimisés. En fait, cela implique qu'il faut déterminer quels sont les risques potentiels par rapport aux bénéfices éventuels.
7. Demander aux participant(e)s de prendre connaissance du contenu du TRANSPARENT 3. Une catastrophe a frappé cette ville rurale. Certaines personnes n'ont pas survécu et d'autres ont déménagé dans une autre ville. Divisez les étudiants en petits groupes et demandez-leur de réfléchir aux types d'entreprises que les personnes avec handicap et qui figurent sur la photo pourraient être en mesure de démarrer. Dirigez une discussion en classe sur leurs choix.

Expliquer que les personnes avec handicap peuvent lancer tout type

d'entreprise. Si la personne avec handicap est dans l'incapacité d'effectuer une tâche ou une opération particulière, elle est exécutée par un employé ou un partenaire. De plus au Maroc, de nombreuses entreprises sont des entreprises familiales, des membres de la famille sont habituellement impliqués dans les activités de l'entreprise.

8. Demander aux participant(e)s de lire « l'histoire de Leïla » NOTE DE LECTURE 2. Désigner 5 volontaires pour le jeu de rôle dans lequel les 5 participant(e)s joueront les rôles de Leïla, ses 3 amis et M. Hamadi. Amenez-les à discuter des sujets abordés de la dans la NOTE DE LECTURE 2. Demander aux participant(e)s de répondre aux questions posées dans l'exercice, et de proposer des solutions innovantes aux problèmes évoqués.



## TRANSPARENT 1

# Qu'est-ce qu'une opportunité d'affaire ?

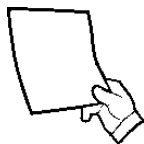
Une opportunité d'affaire peut être simplement définie comme une idée ou une proposition d'investissement intéressante et rentable pour la personne qui prend en charge le risque.

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.

## **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.





## NOTE DE LECTURE 1

# Reconnaître les opportunités d'affaires

Tous les entrepreneurs performants pratiquent assidûment la recherche, l'examen et la mise en oeuvre d'opportunités d'affaires. Ces trois activités servent également de base au lancement et au développement d'entreprises prospères. Elles impliquent non seulement la conception d'idées et la prise de conscience des opportunités mais aussi leur sélection et leur évaluation afin d'identifier les possibilités les plus viables et les plus intéressantes à mettre en oeuvre.

## 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 des clients et entraînent la fourniture d'un produit ou d'un service qui crée une valeur ou une plus-value pour son acheteur ou son utilisateur final.

Cependant, une bonne idée n'est pas nécessairement une bonne opportunité d'affaire. C'est ainsi, par exemple, que vous pouvez avoir inventé un produit exceptionnel sur le plan technique et constater que le marché n'est pas prêt à le recevoir. Ou bien, vous pouvez avoir une bonne idée mais être confronté à une telle concurrence et à un tel besoin de moyens que la poursuite de cette idée ne sera pas rentable. Il arrive même que le marché soit prêt pour l'idée mais que le rendement de l'investissement soit jugé insuffisant. Pour illustrer encore une fois ce point, notez le fait que plus de 80 % des nouveaux produits ne réussissent pas à s'imposer. Certainement, l'idée était apparue bonne aux inventeurs ou à leurs « supporters » mais elle n'avait manifestement pas su passer l'épreuve du marché.

Qu'est-ce qui transforme donc une idée en une opportunité d'affaire ? La réponse la plus simple consisterait à voir si les recettes sont supérieures aux dépenses, et donc s'il y a un bénéfice. En fait, pour ne rien oublier, il faut examiner les facteurs énumérés et expliqués ci-dessous.

## Caractéristiques d'une bonne opportunité d'affaire

Pour être bonne, l'opportunité d'affaire doit remplir, ou être en mesure de remplir, les critères suivants :

- **Demande réelle** : il s'agit de répondre aux besoins ou désirs non satisfaits d'une clientèle capable d'acheter le produit ou le service proposé et disposée à le faire.
- **Retour sur investissement** : il s'agit de fournir des revenus ou des bénéfices durables, perçus en temps utile et représentant la juste contrepartie du risque pris ou de l'effort consenti.
- **Concurrence** : il s'agit de proposer des produits ou services meilleurs ou de même valeur – du point de vue du client – que les autres produits ou services disponibles.
- **Réaliser les objectifs** : il s'agit de réaliser les objectifs et aspirations des personnes ayant pris le risque.
- **Moyens et compétences disponibles** : les moyens et les compétences nécessaires doivent être accessibles à l'entrepreneur.

# Evaluer les opportunités d'affaires

Après avoir été identifiées, les idées et opportunités doivent être soigneusement examinées et évaluées pour en apprécier la pertinence. Cette tâche n'est pas aisée ; elle n'en est pas moins importante. Elle peut marquer la frontière entre le succès et l'échec, entre la réalisation de bénéfices durables et la faillite de l'entreprise. Même si cette évaluation ne garantit pas le succès, elle contribue à minimiser les risques et, par conséquent, la probabilité d'échouer.

Evaluer une idée ou une opportunité consiste essentiellement à déterminer d'une part les risques et d'autre part les avantages/récompenses relevant des facteurs décrits ci-dessous.

## **Domaine d'activité et marché**

La question principale consiste à savoir s'il existe un marché pour l'idée. Ce marché se compose de clients – potentiels ou réels – qui ont des besoins et des désirs, et qui sont en mesure d'acheter le produit ou le service concerné. Il faut également examiner s'il est possible de fournir ce que le client veut au juste prix, au bon endroit, et dans un laps de temps correct.

Un autre élément dont il faut tenir compte est la taille du marché et son taux de croissance. La situation idéale est de trouver un marché large et en croissance dont même une petite part peut représenter un volume de ventes intéressant et en augmentation.

Pour procéder à cet exercice d'évaluation, le futur entrepreneur doit rassembler des informations. Même si certains entrepreneurs potentiels ont tendance à penser que cela implique trop de travail, ils seront peut-être rassurés par le fait que la quantité de données que l'on peut obtenir à propos des marchés (taille, caractéristiques, concurrents, etc.) est souvent inversement proportionnelle au potentiel réel d'une opportunité. En d'autres termes, si les informations sur le marché sont déjà disponibles et si elles démontrent clairement qu'il y a un potentiel important, alors il est plus que probable qu'un grand nombre de concurrents va s'introduire sur ce marché et que cette opportunité ne présentera plus le même intérêt. Il existe plusieurs sources de publication de ces informations (appelées aussi informations secondaires) parmi lesquelles on peut citer les bibliothèques, les chambres de commerce, les centres régionaux d'investissement (CRI), les ministères, les universités, les ambassades, Internet, la presse, etc.

A ceci s'ajoute la nécessité de collecter des informations à la source (appelée aussi recherche première) en interrogeant les personnes clés, tels que les clients et les fournisseurs, et mener une enquête.

## **Durée de la « fenêtre d'opportunité »**

On dit que les opportunités ont une « fenêtre ». Cela signifie qu'elles existent mais qu'elles ne restent pas ouvertes pour toujours. Les marchés évoluent à des vitesses différentes dans le temps, et lorsqu'un marché s'élargit et devient plus stable, les conditions de réussite ne sont plus aussi favorables. Le moment choisi est donc très important. Le problème consiste à déterminer combien de temps la fenêtre va rester ouverte, et si l'opportunité peut être créée ou saisie avant que la fenêtre ne se referme.

## **Les objectifs personnels et les compétences de l'entrepreneur**

Pour n'importe quel individu désirant se lancer dans les affaires, il est important de savoir si l'on a vraiment envie d'entreprendre ce projet en particulier. La motivation personnelle est primordiale pour un entrepreneur qui veut réussir. S'il n'a pas vraiment envie de se lancer dans ce genre d'affaire, il ne devrait pas en prendre le risque.

Une autre question qu'il faut se poser, c'est de savoir si l'entrepreneur potentiel a les compétences nécessaires (les connaissances, les qualifications et les capacités) qu'exige ce genre d'affaire et, si ce n'est pas le cas, si d'autres personnes pourraient apporter leurs propres compétences. Un grand nombre de dirigeants de petites entreprises sont entrés dans les affaires grâce à leurs propres qualifications et leurs propres capacités.

Si l'on combine ces deux aspects du problème, il reste à savoir s'il y a une bonne corrélation entre les exigences de la future entreprise et ce que l'entrepreneur veut ou désire faire. De là va dépendre non seulement sa réussite mais également sa satisfaction. Comme dit le dicton : « Le succès, c'est d'obtenir ce que l'on veut et le bonheur, c'est de désirer ce que l'on obtient. »

## **L'équipe de direction**

Dans de nombreuses entreprises, en particulier celles où sont engagés beaucoup de capitaux, de risques, qui ont des marchés difficiles et une grande concurrence, c'est normalement de l'équipe de direction que va dépendre la réussite de l'affaire. L'expérience et les compétences de celle-ci, que ce soit dans la même activité ou dans un domaine similaire, ainsi que la technologie et le marché sont les facteurs déterminants du succès ou de l'échec d'une nouvelle affaire. Cela explique pourquoi les investisseurs de capitaux, ou les personnes qui fournissent des fonds pour les affaires, attachent autant d'importance au rôle de la direction. Les investisseurs reconnaissent souvent qu'ils préfèrent travailler avec une bonne équipe de direction pour une idée, un produit ou un service moyen, plutôt que pour une affaire brillante, mais avec une équipe de direction médiocre.

## **La concurrence**

Pour qu'elle soit attractive, une opportunité doit présenter des avantages uniques sur le plan de la concurrence. Par exemple, une entreprise peut avoir tout intérêt, pour être compétitive, à baisser ses coûts de production et de commercialisation. Ou elle peut chercher à produire de la meilleure qualité. Il faut ajouter que l'existence d'obstacles au démarrage – tels que la nécessité de pouvoir disposer d'un capital important, la protection de certaines activités par des brevets ou des règlements, des avantages contractuels qui donnent des droits exclusifs pour un marché ou un fournisseur – peuvent faire toute la différence entre la décision d'aller de l'avant ou non pour un investissement. S'il s'agit d'une affaire pour laquelle il est très difficile de tenir à l'écart les concurrents éventuels, ou s'il y a d'emblée des obstacles au démarrage, alors il se pourrait que cette opportunité ne soit pas aussi attractive qu'on le pensait.

## **Le capital, la technologie et les autres ressources nécessaires**

C'est en fonction de la disponibilité et de l'accès au capital, à la technologie et à d'autres ressources telles que les qualifications qu'il sera possible de déterminer jusqu'à quel point certaines opportunités valent la peine d'être réalisées. En règle générale, plus il est difficile de réunir les ressources de départ, plus la proposition sera intéressante, à condition bien sûr qu'il y ait un marché pour l'idée, le produit ou le service. Commercialiser par exemple un produit innovant, fabriqué selon une technologie brevetée, ne donne aucune garantie de réussite mais en revanche représente un avantage formidable de compétitivité.

**L'environnement des affaires**

L'environnement des affaires dans lequel l'entreprise fonctionnera a une grande influence sur le niveau d'intérêt de toute opportunité. Par environnement on entend l'environnement physique, qui est important et le devient chaque jour davantage, mais aussi le contexte politique, économique, géographique, juridique, réglementaire et institutionnel. L'instabilité politique, par exemple, rend les opportunités d'affaires moins attractives dans de nombreux pays, en particulier en ce qui concerne les affaires exigeant un investissement important sur des périodes de remboursement à long terme. De la même manière, les fluctuations de l'inflation et des taux de change ou un système judiciaire défaillant sont des éléments qui ne créent pas un environnement favorable au démarrage d'une affaire, même si le taux de rentabilité paraît élevé. Le manque d'infrastructures et de services (tels que les routes, l'électricité, l'approvisionnement en eau, les télécommunications, le transport, et même les écoles et les hôpitaux) sont des facteurs qui affectent le degré d'intérêt d'une opportunité dans un environnement donné.

**Le plan d'affaire**

Le processus qui consiste à examiner les facteurs que nous venons d'exposer représente souvent la première phase lors de l'élaboration d'un plan d'affaire. Ce sont des questions qu'il vous faudra avoir considéré et examiné sous forme d'un plan d'affaire au moment où vous vous rendrez chez un investisseur ou un organisme de prêt pour présenter votre projet.



## TRANSPARENT 2

## 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.
- 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 (fenêtre) ;
  - 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.).

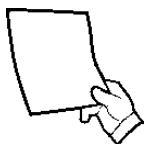


## TRANSPARENT 3

# Identification et évaluation des opportunités d'affaires pour les personnes avec handicap



Tiré de: 2009 Handicap International Nepal: Intégration du handicap dans la réduction des risques liés aux catastrophes: guide de formation.



## NOTE DE LECTURE 2

### Identifier les occasions d'affaires pour un environnement durable (Histoire de Leïla)

Aujourd'hui, Leïla fête son 16<sup>ème</sup> anniversaire. Elle vit dans une communauté rurale pauvre non encore totalement électrifiée et offrant peu d'activités. Elle a invité tous ses amis de classe pour échanger sur les projets de chacun lorsqu'ils quitteront l'école cette année.

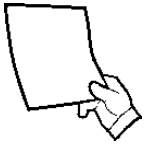
Jalil dit qu'il veut devenir un homme d'affaires comme M. Hamadi. M. Hamadi possède une entreprise d'exploitation forestière. Depuis longtemps, il coupe les arbres de la forêt autour de leur communauté. Il vend le bois et utilise l'espace en prairie pour ses vaches. M. Hamadi a investi une partie de ses gains dans l'achat d'un lot de machines à coudre pour démarrer une usine de confection.

Leïla est consciente que cette exploitation forestière est nuisible pour l'environnement et partage son inquiétude. Les tempêtes et les inondations dégradent le sol fertile, une fois que les arbres ont disparu. De plus, la déforestation ne permet l'utilisation des terres pour le pâturage que pour un temps très court. La plupart des terres deviennent rapidement en friche et personne n'est en mesure de les exploiter.

Maria ajoute que, en plus du changement du paysage, l'entreprise de M. Hamadi a des effets négatifs sur le quotidien des membres de la communauté. Les femmes doivent maintenant marcher jusqu'à 5 heures par jour pour trouver du bois de feu pour leurs familles. Le puits de la communauté s'est asséché parce que la forêt qui stocke l'eau dans le sol a disparu. Pendant la saison des pluies, l'eau disparaît et les agriculteurs se plaignent de la pénurie d'eau. L'eau de la rivière est devenue inutilisable car M. Hamadi verse l'huile usagée de ses machines à coudre dans le fleuve provoquant sa pollution. En plus de tous ces problèmes, le changement climatique engendre une fréquence accrue de sécheresses et modifie les régimes pluviométriques, affectant les moyens de subsistance des agriculteurs.

Ahmed rejoint l'avis de Maria et Leïla, et ajoute qu'avec l'activité croissante de M. Hamadi, le prix du diesel et de l'essence a augmenté, rendant difficile pour les familles d'utiliser les lampes à pétrole pour éclairer leurs maisons. Beaucoup de familles, qui vivaient autrefois des produits forestiers non ligneux comme le miel, la viande, les plantes médicinales, les matériaux de construction, les fruits et le bois de feu, ont perdu leurs moyens de subsistance.

Leïla et ses amis se proposent de réfléchir au moyen de transformer ces problèmes environnementaux et sociaux créés par la société de M. Hamadi et le changement climatique, en de nouvelles opportunités d'affaires.



## NOTE DE LECTURE 3

### **Identifier les opportunités d'affaires** **Questions et réponses**

1. Quels sont les problèmes liés à l'environnement créé par la société de Hamadi ?

La déforestation, la perte de biodiversité, l'érosion, perte de la fonction de la collecte de l'eau par le sol, le ruissellement accru de l'eau, la pollution de l'eau, etc.

2. Quels sont les problèmes sociaux causés par les dommages environnementaux ?

Rareté du bois, perte des moyens de subsistance pour les familles dépendant de la forêt, perte des terres agricoles, rareté de l'eau, déficit d'eau potable, augmentation des prix du kérosène, etc.

3. Quels sont les problèmes auxquels la communauté doit faire face en raison du changement climatique et autres défis de l'environnement ?

Fréquence des sécheresses, inondations, tempêtes, rareté de l'eau, érosion, perte des terres agricoles, etc.

4. Quelles sont les mesures requises et leurs avantages potentiels (ex. occasions d'affaires) au sein de l'entreprise de M.Hamdi, pour la rendre écologiquement durable ?

- Gestion forestière durable ;
- Recyclage des huiles usagées ;
- Machines à coudre propres ;
- Purification des eaux usées, etc.

5. Quelles sont les occasions d'affaires découlant des problèmes environnementaux et des besoins humains ?

- Production des briquettes écologiques à partir des déchets organiques ;
- Systèmes de transformation des résidus en énergie ;
- Production, commercialisation, maintenance et vente des fours améliorés ;
- Meilleures pratiques agricoles comme la culture sans labour ou l'agriculture de conservation ;
- Agriculture biologique ;
- Amélioration des cultures résistantes à la sécheresse et variétés mieux adaptées ;
- Stations de prévisions météorologiques locales ;
- Amélioration de la gestion de l'eau ;
- Systèmes de collecte de l'eau et d'irrigation ;
- Purification de l'eau ;
- Assurance-récolte ;
- Engrais organiques et pesticides biologiques ;
- Forage de puits durable, etc.