

## **Matière : Entrepreneuriat et Management d'Entreprise**

**3<sup>ème</sup> année Licence, spécialité Génie civil**

**Enseignant : Dr. DIF Zouheyr**

### **Chapitre n°4 : Trouver une bonne idée d'affaires**

---

#### **I- Introduction**

La notion d'idée est similaire à une intuition ou un désir qui se développe progressivement et incite celui qui la porte à la concrétiser dans la réalité. Cette réalisation peut prendre la forme d'une innovation ou d'un comblement d'un besoin non satisfait. Alternativement, il est possible que l'idée soit déjà connue, mais le porteur décide de s'établir sur un marché existant en proposant des produits ou services similaires à ceux de ses concurrents. Le processus de création d'entreprise suit une organisation en étapes distinctes, et il débute toujours par une bonne idée.

Le point de départ de tout projet entrepreneurial réside dans une idée, ce qui confère une importance capitale à l'étape de recherche de cette idée, car elle détermine la probabilité de succès du projet. En général, la quête de l'idée se nourrit de l'observation de la vie quotidienne, permettant ainsi de s'inspirer ou d'adopter des idées de projets existants. Par ailleurs, il est également envisageable de découvrir une idée en détectant les besoins non comblés dans l'environnement, qu'il s'agisse d'un manque de produits ou de services.

#### **II- Étapes de la recherche d'idée entrepreneuriale**

Il existe plusieurs stratégies efficaces pour trouver une idée de projet, chacune offrant des opportunités uniques. Voici quelques-unes de ces stratégies :

**La lecture** : La lecture est une source précieuse pour découvrir des idées de projet. En parcourant des livres, des articles, des revues spécialisées et même des blogs, on peut être exposé à de nouvelles perspectives, des recherches innovantes et des concepts

émergents. Lire largement dans divers domaines peut nourrir notre esprit et nous inspirer pour développer des idées originales.

**L'observation** : Parfois, l'idée de projet se trouve juste sous nos yeux, dans notre environnement quotidien. Il est important d'adopter une attitude d'observation attentive et de regarder attentivement ce qui nous entoure. Les problèmes non résolus, les lacunes dans les produits ou services existants, ou même les comportements des gens peuvent tous servir de sources d'inspiration pour générer des idées de projet.

**La réplique** : Cette stratégie consiste à trouver une étude, un projet ou une initiative qui nous intéresse particulièrement, puis à créer une réplique en y apportant des changements, des ajouts conceptuels et méthodologiques. En s'appuyant sur des idées existantes, on peut développer une approche unique et innovante. Cela ne signifie pas simplement copier, mais plutôt s'inspirer d'une base solide pour créer quelque chose de nouveau et de différent.

**Emprunter une idée** : Cette stratégie consiste à emprunter une idée nouvelle et intéressante qui nous plaît, à condition d'informer et de créditer son créateur ou propriétaire. Il est important de respecter les droits d'auteur et la propriété intellectuelle lorsqu'on s'inspire d'idées existantes. En adaptant et en personnalisant une idée, on peut la transformer en quelque chose d'unique et adapté à nos propres objectifs.

**Procéder par analogie** : Parfois, une recherche effectuée dans un domaine spécifique peut fournir une approche méthodologique ou une structure conceptuelle intéressante qui peut être appliquée à un autre domaine. En utilisant cette stratégie, on peut transférer des idées d'un contexte à un autre, en adaptant les méthodes et les concepts pour résoudre de nouveaux problèmes ou exploiter de nouvelles opportunités.

Le processus de recherche d'idées comporte trois étapes essentielles, chacune jouant un rôle spécifique dans le développement d'un projet :

**Sélection d'un axe de recherche** : La première étape consiste à choisir un domaine d'exploration pour trouver des idées de projet. Cette sélection peut être guidée par divers facteurs tels que le savoir-faire professionnel de la personne, sa personnalité, les opportunités présentes dans son environnement ou les problèmes rencontrés. Il s'agit d'identifier les domaines qui suscitent un intérêt particulier et qui offrent un potentiel de développement.

**La recherche des idées** : Une fois l'axe de recherche défini, on met en œuvre des techniques de créativité pour générer une multitude d'idées. Ces techniques peuvent inclure le brainstorming, la pensée latérale, la visualisation, les associations d'idées, les mind maps, entre autres. L'objectif est d'explorer différentes perspectives, de repousser les limites de la réflexion et de stimuler la génération d'idées originales et innovantes.

**Sélection de certaines idées** : Après avoir généré un grand nombre d'idées, il est nécessaire de procéder à une sélection afin de retenir celles qui ont le plus de potentiel. Cette sélection se base sur une analyse à la fois objective et subjective. On évalue le réalisme des idées en prenant en compte divers critères tels que les compétences nécessaires à leur mise en œuvre, les ressources financières, humaines et techniques disponibles, le contexte juridique et le temps disponible pour mener à bien le projet. Cette étape permet de filtrer les idées et de se concentrer sur celles qui sont les plus réalisables et les plus pertinentes.

En suivant ces trois étapes, on établit un processus structuré pour la recherche d'idées de projet. Cela permet de passer d'une phase exploratoire à une phase de sélection, en maximisant les chances de trouver des idées prometteuses et en tenant compte des contraintes et des opportunités propres à chaque situation.

### **III- Les diverses catégories d'idées**

Il existe différents types d'idées pour entreprendre. Le chercheur d'idées peut avoir l'opportunité de reprendre une entreprise déjà établie ou de signer un contrat de franchise pour démarrer une activité existante. Cependant, si l'entrepreneur en herbe possède un esprit créatif et innovant, il a également la possibilité de créer une nouvelle entreprise proposant de nouveaux produits ou services sur le marché. L'innovation et la créativité sont des facteurs clés pour trouver une idée prometteuse, car elles permettent d'apporter des changements sociaux et économiques significatifs.

#### **III-1 Reprendre une entreprise :**

La reprise d'une entreprise ne se limite pas aux aspects juridico-financiers, mais met en avant l'importance cruciale de la dimension humaine. En effet, pour réussir cette opération, il est nécessaire de convaincre et de séduire les vendeurs tout en prenant en charge une équipe déjà en place. Cette démarche implique de rencontrer des chefs d'entreprise, de négocier la cession et le financement, ainsi que de surmonter d'éventuels échecs.

La clé du succès dans la reprise d'entreprise réside dans une préparation minutieuse. Cela comprend la réalisation de recherches approfondies, un diagnostic précis de la situation de l'entreprise à acquérir, ainsi que l'élaboration d'un plan de reprise solide. Cette préparation en amont est essentielle pour devenir un dirigeant crédible et compétent au sein de l'entreprise acquise.

### ***III-2 Le système de franchise :***

La franchise est un modèle d'accord dans lequel une entreprise, appelée "franchiseur", accorde à une autre entreprise, appelée "franchisé", le droit d'exploiter une franchise moyennant une compensation directe ou indirecte. L'objectif de cette collaboration est de commercialiser des types spécifiques de produits et/ou des services déterminés. Un contrat de franchise doit inclure au moins les éléments suivants :

- Utilisation d'un nom ou d'une enseigne communs et une présentation uniforme des locaux et/ou des moyens de transport mentionnés dans le contrat : Dans le cadre de la franchise, le franchisé bénéficie du droit d'utiliser le nom commercial ou la marque de l'entreprise franchiseur. Cela permet d'établir une identité visuelle cohérente et reconnaissable, que ce soit à travers les enseignes des magasins ou les véhicules utilisés par le franchisé.
- Transmission d'un savoir-faire par le franchiseur au franchisé : Le franchiseur met à la disposition du franchisé son expertise et son expérience accumulées dans le domaine d'activité spécifique. Cela inclut des connaissances pratiques et techniques, des procédures opérationnelles, des méthodes de gestion, des normes de qualité, etc. Le savoir-faire transmis vise à aider le franchisé à reproduire le succès du franchiseur.
- Fourniture continue d'une assistance commerciale par le franchiseur au franchisé pendant la durée du contrat : Le franchiseur s'engage à soutenir le franchisé tout au long de l'accord. Cela peut prendre la forme de formations, de conseils, de support marketing et publicitaire, de fourniture de matériel ou d'équipement, de recherche et développement, etc. L'assistance commerciale vise à garantir que le franchisé bénéficie du soutien nécessaire pour mener ses activités avec succès.

### ***III-3 L'innovation et la créativité :***

L'innovation et la créativité jouent un rôle essentiel dans le développement et la croissance d'une entreprise. L'innovation consiste à introduire quelque chose de nouveau dans un contexte établi, que ce soit par des améliorations incrémentales ou par une

rupture radicale. Elle peut prendre différentes formes, qu'elles soient technologiques ou sociales, et peut toucher les produits, les processus et la distribution.

L'innovation technologique implique l'introduction de nouvelles technologies, de nouvelles inventions ou de nouvelles méthodes dans le but d'améliorer les produits ou les processus existants. Cela peut inclure l'utilisation de nouvelles matières premières, de nouvelles machines, de nouvelles techniques de production ou d'autres avancées technologiques qui permettent d'optimiser les performances et d'offrir de meilleurs produits ou services aux clients.

L'innovation sociale, quant à elle, concerne les changements dans les modèles de comportement, les normes sociales et les relations entre les individus. Il s'agit de repenser les modes de fonctionnement traditionnels et d'introduire de nouvelles approches qui répondent aux besoins émergents de la société. Par exemple, cela peut inclure des initiatives de responsabilité sociale des entreprises, des modèles de gestion participatifs ou des solutions novatrices pour résoudre des problèmes sociaux.

L'innovation peut également se manifester dans les opportunités entrepreneuriales. Ces opportunités peuvent émerger dans différents contextes, tels que la création d'une nouvelle entreprise, la reprise d'une entreprise existante ou le développement d'une entreprise déjà en activité. Elles résultent souvent de la combinaison créative de différents facteurs de production, tels que des idées novatrices, des ressources financières, des compétences techniques et des connaissances du marché.

Les manifestations concrètes de l'innovation peuvent inclure le lancement de nouveaux produits ou services sur le marché, l'adoption de méthodes de production innovantes qui améliorent l'efficacité et la qualité, l'exploration de nouveaux marchés ou sources d'approvisionnement, ainsi que l'expérimentation de nouvelles formes d'organisation industrielle.