



02

CLASSE 02

**IDÉES ET
OPPORTUNITÉS**

SEO-ONT.CA

CLASSE

2

Idées et opportunités

**Que se
passe-t-il à la
base ?**

Maintenant que nous avons examiné de près le parcours de l'entrepreneuriat et que vous avez eu le temps de passer en revue les trois ressources importantes associées à un entrepreneuriat réussi, nous allons nous pencher sur l'origine des grandes idées - des idées pour de nouvelles entreprises, de nouveaux produits, de nouveaux services et de nouvelles façons d'exploiter votre entreprise.

Les idées sont un élément crucial de la réussite des entrepreneurs : elles alimentent notre activité et ouvrent des perspectives d'innovation et de croissance. Mais d'où viennent-elles, et comment générer davantage ces moments d'inspiration? Lorsque nous avons demandé à plus de 200 propriétaires d'entreprises prospères de nous dire ce que les petites entreprises devraient faire pour rester en place à long terme, la réponse la plus fréquente a été la suivante : se concentrer sur la créativité et l'innovation ; trouver de grandes idées qui peuvent être transformées en opportunités commerciales. Voyons cela.

**Qu'est-ce que
j'y gagne ?**

Dans la classe 2, nous vous aiderons à :

- Comprendre la différence entre une idée et une opportunité
- Comprendre si la créativité peut être apprise ou non
- Comprendre les défis de la créativité
- Découvrir sept façons d'encourager la créativité
- Comprendre le processus de reconnaissance des opportunités
- Appliquer un outil simple pour examiner les opportunités commerciales

Idées et opportunités

Commençons par explorer la différence entre : i) les idées ; et ii) les opportunités. Nous avons probablement, tous, des centaines d' idées chaque jour. La plupart d'entre nous peuvent avoir plusieurs idées commerciales en une seule journée. Cependant, toutes ces idées d'affaires ne seront pas des opportunités d'affaires. Les entrepreneurs qui ne réussissent pas pensent généralement qu'une idée commerciale et une opportunité commerciale sont identiques. Les entrepreneurs à succès connaissent la différence. Une idée devient une opportunité commerciale lorsqu'elle réussit à répondre à un certain niveau d'examen - combien de personnes vont acheter ? L'entreprise sera-t-elle rentable ? Avez-vous l'argent nécessaire pour lancer cette activité ? En d'autres termes, une idée d'entreprise n'est une opportunité que si elle permet de dégager un bénéfice souhaitable pour les propriétaires, les investisseurs et les actionnaires.

Votre idée passe-t-elle le test ?

Les recherches sur le nombre de propositions commerciales présentées aux investisseurs providentiels ou de capital-risque montrent que seules 2 à 4 % des idées commerciales présentées sont effectivement financées par ces derniers. Ainsi, pour 100 idées commerciales géniales que nous pouvons avoir, moins de quatre d'entre elles ont des chances de devenir des opportunités commerciales, c'est-à-dire, le type d'opportunité à forte croissance que recherchent la plupart des investisseurs providentiels et des investisseurs en capital-risque. Mais les chances sont minces. Nous pensons que l'une des principales raisons du taux élevé d'échec des petites entreprises est directement due à l'incapacité de l'entrepreneur à distinguer une bonne idée d'une bonne opportunité commerciale. Même si une idée est le point de départ d'une nouvelle entreprise, toute idée n'est pas une opportunité de créer une entreprise qui vous rapportera réellement de l'argent.

Pour nous, une bonne opportunité commerciale doit passer notre test VPMF - test de valeur, de résolution de problèmes, de rentabilité et d'adéquation.

- Le produit ou le service doit apporter une valeur ajoutée significative à un client ou à un utilisateur final.
- Le produit ou le service doit résoudre un problème ou un désagrément significatif ou satisfaire un désir ou un besoin significatif.
- Le produit ou le service doit présenter des caractéristiques lucratives.
- L'idée d'entreprise doit correspondre à vos ressources entrepreneuriales nécessaires : soit personnelles, de réseautage et financières.

Plus loin dans cette section du Business Builder Book, nous passerons en revue la méthode de dépistage rapide des opportunités d'Entrepreneuriat SEO pour vous aider à distinguer rapidement les bonnes idées des mauvaises et des médiocres. Dans la section suivante, nous allons explorer le processus que la plupart des entrepreneurs et, la plupart des gens d'ailleurs, utilisent pour trouver de bonnes idées. Tout commence par la créativité.

Créativité

Lorsque vous innovez, vous devez être prêt à ce que tout le monde vous dise que vous êtes fou.

LARRY ELLISON

Cofondateur et PDG d'Oracle Corporation (société de logiciels d'entreprise), classé quatrième personne la plus riche du monde dans la liste Forbes des milliardaires.

La créativité est la capacité de voir le monde sous un angle nouveau, de trouver des modèles cachés, d'établir des liens entre des éléments apparemment sans rapport et de trouver des solutions.

La créativité est souvent associée au jumelage et à la combinaison d'idées ou de concepts afin de découvrir des associations ou des connexions uniques ou nouvelles entre eux. Votre capacité à relier les points de cette manière est à la base de toute créativité humaine et de la génération d'idées.

La créativité consiste à fusionner des idées, des concepts ou des formes de pensée précédemment séparés afin de créer quelque chose de nouveau.

Cette combinaison conceptuelle se retrouve souvent dans l'histoire de certaines d'innovations de produits uniques d'aujourd'hui. Par exemple, le Velcro a été inventé en 1941 par George de Mestral, un ingénieur suisse qui, au retour d'une partie de chasse avec son chien dans les Alpes, a observé de près les bavures (graines) qui restaient collées à ses vêtements et à la fourrure de son chien. En bon ingénieur, il a examiné les bavures au microscope. Là, il a noté leurs centaines de «crochets» qui s'agrippent à tout ce qui comporte une boucle, comme les vêtements, la fourrure animale ou les cheveux. Il a vu la possibilité de lier deux matériaux de manière réversible et simple et a inventé l'un des produits les plus populaires au monde.

De même, Art Fry, l'inventeur des Post-It Notes, était à l'église lorsqu'il a trouvé l'application parfaite pour le nouvel adhésif de son ami Spencer Silver. La légende raconte que Fry chantait dans la chorale de son église le week-end et qu'il utilisait des bouts de papier pour marquer les pages de son livre de cantiques. Cependant, lorsque le livre était ouvert, les signets improvisés se déplaçaient souvent ou tombaient complètement. Un dimanche de 1974, il lui vint à l'esprit que l'adhésif pourrait faire un excellent marque-page. S'il pouvait être appliqué sur le papier, l'adhésif de Silver maintiendrait un signet en place sans endommager la page.

Dans ces exemples, les deux inventeurs ont fusionné des formes auparavant distinctes pour créer une nouvelle combinaison qui a eu une application commerciale considérable. Ils ont donc utilisé leur créativité pour voir des objets de tous les jours d'une manière nouvelle et utile. C'est maintenant à votre tour.

La créativité :

Une personne qui possède une combinaison spécifique d'attributs personnels, d'attitudes et de compétences, qui perçoit une opportunité et qui possède la volonté et la détermination de rassembler les ressources, les personnes, les idées et la stratégie pour la saisir.

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises

**COMPÉTENCE
n° 2 :
Être créatif**

Comprenez l'importance de la créativité et apprenez les moyens de stimuler votre capacité à être créatif.

**Les défis de la
créativité**

«Mais je ne suis pas une personne créative - comment suis-je censée trouver une idée géniale pour une nouvelle entreprise ?» Nous avons entendu cela des centaines de fois. Lorsque nous avons demandé à nos étudiants «non créatifs» pourquoi ils pensaient ne pas l'être, voici ce qu'ils nous ont répondu :

Raison n°1	Je ne savais pas dessiner à l'école, donc je ne suis pas créatif.
Raison n°2	Je n'ai pas le temps de penser, encore moins d'être créatif.
Raison n°3	Les idées des autres sont tellement meilleures que les miennes.
Raison n°4	Je suis droitier, donc je suis logique, analytique et séquentiel. Pas créatif.
Raison n°5	Je n'arrive pas à me souvenir de mes grandes idées.
Raison n°6	Je suis censé travailler, pas rêvasser.
Raison n°7	Je ne peux dessiner que des personnages allumettes.
Raison n°8	Je ne peux pas visualiser dans ma tête. J'ai besoin de le dessiner sur papier.
Raison n°9	Mon cerveau ne pense pas comme ça.
Raison n°10	Je n'arrive pas à trouver une nouvelle idée de business. Peut-être que je pourrais acheter une idée ?

Cela vous semble familier, non ? Pour de nombreux entrepreneurs, le manque de créativité est associé dans leur esprit à des expériences peu positives vécues dans la petite enfance, mauvaises aptitudes au dessin, critiques d'un professeur ou blocages mentaux, qui sont interprétées aujourd'hui comme un manque de créativité personnelle. Pour d'autres, le luxe d'un temps de réflexion personnel, d'un temps mort ou d'une rêverie n'est tout simplement pas disponible en raison d'un emploi du temps personnel chargé ou d'autres facteurs. Nous nous souvenons tous d'un enseignant à l'école primaire qui réprimandait un élève en lui disant «Arrête de rêvasser et sois attentif !».

Le processus créatif a besoin de temps pour fonctionner. Selon Steven Johnson, auteur de *Where Good Ideas Come From*, les grandes idées ne frappent généralement pas les entrepreneurs au hasard - si la chance y est pour quelque chose, l'inspiration dépend aussi d'une tempête parfaite de créativité et de connexion. Tim Berners-Lee a eu l'idée du World Wide Web dix ans avant que l'occasion de le construire ne se présente. L'idée s'est développée et Tim l'a partagée avec d'autres personnes qui ont apporté les leurs, et finalement de nouvelles versions de l'idée originale sont apparues, qui étaient plus réalisables que l'originale de Tim.

Le manque de confiance dans les compétences et les capacités créatives sont également les principales raisons avancées par les entrepreneurs pour expliquer le manque de créativité. Dans de nombreux cas, les gens rejettent trop rapidement leurs idées, les considérant comme mauvaises ou non créatives. Croire que nous ne sommes pas créatifs constitue un obstacle immédiat au processus de créativité. D'un autre côté, croire que nous sommes créatifs peut ouvrir les voies sur lesquelles les nouvelles idées sont livrées. Si vous êtes en train d'essayer de trouver de nouvelles idées pour votre entreprise, utilisez les conseils de la section suivante pour stimuler votre pensée créative.

Vous serez surpris de voir à quel point vous pouvez vraiment être créatif.

Sept façons de stimuler votre créativité

Réservez

chaque jour un «temps de réflexion». Éteignez les distractions comme le téléphone, la télévision et l'ordinateur. Lisez, jardinez, faites une promenade, méditez, respirez, asseyez-vous et laissez votre esprit vagabonder librement. Prenez l'habitude de laisser votre cerveau s'évader à un moment ou à un autre de votre journée - mais pas pendant que vous conduisez, s'il vous plaît !

Conservez un registre de vos pensées et notez de nouvelles idées

Ne vous inquiétez pas de savoir si vos idées sont bonnes, mauvaises ou étranges. L'essentiel ici est de laisser votre esprit libre développer une réserve d'idées qui pourraient un jour se transformer en quelque chose de nouveau ou d'utile.

Commencez par des sujets ou des domaines dans lesquels vous connaissez quelque chose

La plupart des entrepreneurs créent des entreprises dans des domaines où ils ont des connaissances ou une expérience et peuvent reconnaître un problème à résoudre ou une opportunité à explorer.

Partagez vos idées avec vos contacts

Réseau, réseau, réseau. Les amis, la famille et les collègues sont de riches sources de nouvelles perspectives, de nouvelles idées et de nouvelles façons de voir les choses. Exploitez cette ressource. Faites un effort conscient pour rencontrer de nouvelles personnes chaque jour.

Apprendre à jouer

Rappelez-vous quand, la dernière fois, vous avez joué avec des Lego™ ? Que vous avez fait un casse-tête ou même regardé les nuages passer à la dérive ? Construit un château de sable ? Les enfants sont des maîtres de la créativité grâce à leur façon de jouer, de se perdre dans l'imagination et de trouver des histoires et des idées étonnantes. Essayez, soyez à nouveau un enfant !

Pensez aux contraintes:

Demandez-vous ce qu'un produit n'est pas, plutôt que ce qu'il est. Qu'est-ce qu'une voiture n'est pas ? Une voiture n'est pas un sandwich. Une voiture n'est pas du chocolat. Hmm ! Des voitures en chocolat. Ce serait un bon cadeau à offrir aux personnes qui achètent une voiture pour la première fois. Comment pouvez-vous penser aux contraintes pour résoudre les problèmes de manière créative ?

Faites travailler votre matière grise

La pratique rend parfait. Il peut être difficile, au début, de consacrer du temps chaque jour à la contemplation silencieuse, mais plus vous vous exercerez, plus l'esprit créatif qui sommeille en vous se manifesterait rapidement. Essayez de vous «associer librement» autant que possible.

Qu'est-ce qui devrait exister ? Pour moi, c'est la question la plus passionnante qui soit. De quoi avons-nous besoin et que nous n'avons pas ? Comment pouvons-nous réaliser notre potentiel ?

PAUL ALLEN
Cofondateur, Microsoft

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

Reconnaissance des opportunités

Processus de reconnaissance des opportunités

Donc, si la créativité implique de nouveaux appariements ou de nouvelles combinaisons d'idées ou de concepts, comment cela fonctionne-t-il dans l'entrepreneuriat ? Les psychologues et les chercheurs en entrepreneuriat étudient le processus créatif dans les entreprises depuis des décennies. Ils ont plusieurs théories sur le fonctionnement de la créativité dans les entreprises par exemple, la façon de créer de nouvelles idées de produits, de nouvelles technologies, de marchés et d'utilisations de produits existants. La plupart d'entre eux s'accordent à dire que la créativité entrepreneuriale implique un processus.

N'oubliez pas que les bonnes idées ne sont pas nécessairement de bonnes opportunités commerciales. D'ailleurs, seules 4 idées de nouveaux produits sur 100 ont réellement un potentiel commercial, alors ne vous sentez pas mal s'il vous faut quelques essais pour trouver votre grande opportunité. Ce processus est difficile, même pour les pros !

Dans cette section, nous allons passer en revue les quatre étapes du processus de reconnaissance d'une opportunité : i) le point de déclenchement ; ii) le temps de gel ; iii) la prise de conscience et l'intuition ; iv) la validation et v) l'élaboration. Le processus de reconnaissance d'une opportunité est la façon dont nous obtenons de nouvelles idées. En fait, plus nous comprenons le processus, plus nous pouvons le concrétiser. Lisez la suite et prospérez !

Point de déclenchement

À ce stade, vous reconnaissez qu'un changement d'état est nécessaire, par exemple, vous pouvez découvrir un problème qui a besoin d'une solution, vous pouvez être curieux de quelque chose et commencer à fouiller dans la connaissance du domaine ou vous pourriez perdre votre emploi. Les éléments qui déclenchent le processus de reconnaissance des opportunités dans l'entrepreneuriat sont différents pour chacun, mais un certain besoin de changement ou d'amélioration donnera le coup d'envoi de votre voyage. Cette étape comprend également une auto-évaluation de votre capital humain, soit vos antécédents, votre «esprit d'entreprise», votre éducation, votre expérience, votre capital social, votre capital financier, votre sagesse et vos connaissances, ainsi que votre intérêt pour la création de votre propre entreprise.

Il s'agit également de la phase initiale du travail préliminaire : collecte de données et d'informations, acquisition de compétences et de connaissances pour permettre le développement de travaux créatifs et de recherche d'idées connexes. Il s'agit d'un travail préparatoire sur un problème qui permet d'en explorer les dimensions, tandis que le temps et l'expérience favorisent une opportunité créative. Par exemple, Picasso a appris à dessiner avant de créer ses chefs-d'oeuvre peints.

Le décor est donc planté, les points déconnectés sont là. De quelle manière ces points vont-ils se connecter pour créer une nouvelle idée d'entreprise ? Avant de pouvoir répondre à cette question, vous avez besoin d'un peu de «*temps de gel*».

«Temps de gel»

Dans cette phase, les idées prennent forme ou gèlent. Votre problème couve dans votre inconscient et rien ne semble se passer. Cette étape est le délai entre la préparation et le moment de l'insight. Les idées se combinent parfois avec des idées fournies par d'autres personnes et l'insight se produit lorsque certains éléments se fondent dans la conscience. Parce que cette phase d'incubation se déroule dans les coulisses de votre cerveau, c'est l'étape la moins comprise du processus créatif.

C'est la période où vous réfléchissez. La solution ne s'est pas encore présentée d'elle-même, mais beaucoup de remue-ménages autour de votre concept se produisent inconsciemment, ou avec l'aide d'autres personnes si vous avez envie de partager. Rester employé, quitter le travail, laisser derrière vous la sécurité du revenu, travailler à temps partiel, aller à l'école, concevoir un nouveau produit, résoudre le problème ou simplement le laisser de côté, quelque chose dans votre vie vous a amené à penser à l'entrepreneuriat en tant que plan d'action potentiel pour votre carrière. Vous ne le savez pas encore, mais vous êtes peut-être en train de formuler des idées d'entreprises que vous vous voyez diriger.

Sensibilisation

Le moment Aha ! C'est le moment où vous réalisez que l'une de vos idées commerciales peut être une opportunité commerciale. Vous commencez à voir comment votre idée de produit ou de service peut être viable, peut répondre à un besoin du marché et peut réellement fonctionner ! Les points sont liés !

À ce stade, l'idée créative fait irruption dans votre conscience et l'approche devient claire. Léonard de Vinci a eu une intuition lorsqu'il a vu un lien entre les branches des arbres et le système de canaux qu'il concevait pour Florence. L'intuition est l'expérience de l'idée, c'est le Moment Aha !

De nombreuses personnes créatives dans le monde des affaires disent qu'elles obtiennent leurs meilleures idées pendant les temps morts, par exemple au moment d'aller se coucher, en se levant le matin, en travaillant sur un autre problème pendant un certain temps ou en pratiquant un passe-temps comme la randonnée ou le jardinage. La science de la créativité ne sait pas grand-chose sur la manière dont les éléments de connaissances spécifiques à un domaine s'assemblent dans votre esprit, mais c'est une expérience passionnante, quelle que soit la manière dont elle se produit.

Validation

Dans cette étape, votre idée est vérifiée, élaborée et appliquée. Un plan est élaboré et mis en oeuvre. Vous devez évaluer votre idée pour déterminer si elle est vraiment bonne et si elle peut être suivie d'effets. Après tout, de nombreuses idées créatives s'avèrent ne pas être de très bonnes opportunités, même si elles étaient convaincantes au moment du Moment Aha ! Essentiellement, votre idée est évaluée en fonction de sa capacité à générer de l'argent, de la possibilité de la réaliser et de son adéquation avec vos compétences, vos capacités et vos connaissances.

Le processus de reconnaissance d'une opportunité est un processus répétitif qui implique un retour d'information de la part des autres, une analyse plus poussée, un autre retour d'information, une autre analyse et ainsi de suite. Dans la section suivante, nous présentons la méthode d'examen rapide des opportunités d'Entrepreneuriat SÉO, un examen rapide du potentiel commercial de votre idée que vous utiliserez à l'étape de validation du processus de reconnaissance des opportunités.

Élaboration

Dans cette dernière étape du processus de reconnaissance des opportunités, l'élaboration représente le prototypage, les tests et la planification. En supposant que l'idée d'entreprise ait survécu à l'étape de validation et soit toujours considérée comme potentiellement viable, c'est alors à ce stade que de nombreux détails sont élaborés. Au fur et à mesure que de petits problèmes apparaissent ou que des questions se posent, les détails de l'étape d'élaboration seront renvoyés aux étapes précédentes du processus de reconnaissance des opportunités en termes de meilleure préparation, de tests et d'itérations supplémentaires, d'évaluation et ainsi de suite. C'est au cours du processus d'élaboration que les entrepreneurs qualifiés s'engagent dans des activités visant à réduire l'incertitude.

Le processus de reconnaissance d'une opportunité est l'étincelle qui met le feu aux poudres dans toute entreprise, petite ou grande. Il commence par une idée qui prend forme au fil du temps, souvent avec les idées des autres, pour devenir une opportunité commerciale potentielle. Passons en revue une méthode simple que nous avons développée à Entrepreneuriat SÉO pour filtrer les grandes idées: la méthode de dépistage rapide des opportunités.

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises**COMPÉTENCE n° 3 : Reconnaissance des opportunités*****Comprendre et favoriser le processus de reconnaissance des opportunités.***

**Méthode de
dépistage rapide
des opportunités
d'Entrepreneuriat
SÉO**

Si une idée passe avec succès la méthode d'examen rapide des opportunités, cela ne signifie pas que vous avez trouvé la meilleure idée commerciale de tous les temps et que vous devez vous précipiter, vendre les enfants et hypothéquer la maison. Un résultat positif signifie que vous devez investir plus de temps pour déterminer le degré de faisabilité de votre idée et faire une analyse de la pertinence de l'idée. La méthode de dépistage des nouvelles idées d'entreprise que nous présentons ici est une activité essentielle pour valider votre idée.

Ne lancez pas votre entreprise avant d'avoir démontré qu'il existe un besoin réel pour votre produit ou pour votre service, qu'il résout réellement un problème, qu'il réduit les désagréments de quelqu'un, que vous pouvez faire un profit et que vous avez les compétences pour gérer ce type d'entreprise. Faites-nous confiance. C'est l'une des choses les plus précieuses que vous apprendrez dans ce cours.

Plus tôt dans cette section du livre du créateur d'entreprise, vous avez appris qu'une bonne opportunité d'affaires implique l'offre d'un produit ou d'un service qui apporte une valeur ajoutée à un client ou à un utilisateur final, généralement en résolvant un problème sérieux dans sa vie, qui est rentable et qui correspond bien à vos ressources entrepreneuriales, c'est-à-dire, personnelles, de réseautage et financières. Notre méthode de dépistage rapide des opportunités mesure le potentiel de vos idées en devenir.

Les opportunités qui se présentent à vous, vous amènent à répondre à quatre questions simples : i) Qui achètera ? ii) Pourquoi achètent-ils ? iii) Combien achèteront-ils ? et iv) Puis-je réussir ?

La méthode de dépistage rapide des opportunités est présentée dans les feuilles de travail d'Entrepreneuriat SÉO - Classe 2. Vous pouvez faire autant de copies des questions de sélection que vous le souhaitez et les remplir pour chaque idée d'entreprise que vous souhaitez étudier.

Une compétence importante à développer pour un entrepreneur est la capacité à évaluer rapidement si un potentiel sérieux existe et à décider du temps et de l'argent à investir.

DR. JEFF TIMMONS

Ancien professeur d'entrepreneuriat, Babson College

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

**D'où viennent
les idées
d'affaires ?**

La plupart des grandes idées commerciales ne se matérialisent pas comme par enchantement. Les entrepreneurs travaillent sur leurs idées pendant des mois, voire des années. Certaines idées se transforment en d'autres idées, qui continuent à se transformer. Ray Kroc, fondateur de McDonalds, a commencé par vendre des machines à milk-shake aux restaurants. Il s'est intéressé à l'un de ces restaurants, un hamburger appartenant aux frères McDonald à San Bernardino, en Californie. Ils avaient créé un système unique, le Speedee Service System, qui a ensuite établi les principes de la gestion moderne de la restauration rapide. Kroc a reconnu l'opportunité d'étendre le succès des frères McDonald en utilisant leur système de service comme plateforme. Il avait vu tant de petits restaurants échouer à cause de l'inefficacité et du mauvais service à la clientèle. C'est ce qui lui a permis de révolutionner la restauration rapide telle que nous la connaissons aujourd'hui.

L'idée de Mother Earth Essentials, une entreprise détenue et exploitée par des autochtones, est née d'une enfance passée à cueillir des plantes et des baies avec la grand-mère de Carrie Langevin, qui partageait ses histoires et sa compréhension des plantes traditionnelles et de leurs usages. La mission de Mother Earth Essentials est de faire connaître les connaissances indigènes traditionnelles en matière d'herbes, de plantes et de parfums à un public mondial grâce à sa gamme de produits de bain de haute qualité. Leur objectif est d'utiliser des ingrédients 100 % naturels, les meilleures huiles essentielles, de véritables céréales, baies, plantes médicinales et cérémonielles que la Terre Mère leur fournit. Ils créent des produits de bain faits à la main, respectueux de l'environnement, qui transmettent les parfums et les propriétés curatives de la nature.

D'où viendra votre grande idée d'entreprise, de produit ou de service? Dans cette section, nous passons en revue cinq domaines d'où proviennent le plus souvent les nouvelles idées : i) de vous ; ii) des autres ; iii) des organisations ; iv) des médias ; v) de la sérendipité.

Je pense qu'il est toujours possible d'avoir une grande entreprise si on a de grandes idées. Je dirais que depuis que le web est devenu plus commercialisé, il faut aussi de bonnes ressources financières pour construire une grande entreprise, mais comme je le dis toujours, il faut d'abord avoir l'idée.

JERRY YANG
Cofondateur, Yahoo !

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

De vous

On estime que 40 à 80 % des nouvelles idées commerciales proviennent de notre expérience professionnelle. Les connaissances que nous développons en travaillant pour quelqu'un d'autre peuvent nous donner un aperçu particulier de la manière dont les choses pourraient être mieux faites, dont les produits et les services pourraient être améliorés, dont les coûts pourraient être réduits, dont le flux de travail pourrait être rendu plus efficace et, en fin de compte, comment les clients pourraient être mieux servis. Nous avons tous eu un emploi où nous avons pensé pouvoir améliorer certains aspects : un système d'organisation dans un entrepôt, une étape inutile dans un processus de reporting ou un moyen de gagner du temps. Ce sont ces idées et ces expériences qui nous aident à créer de meilleurs produits ou services.

Vos passe-temps sont également une bonne source d'idées d'affaires. L'une des principales raisons pour lesquelles nous avons un hobby est que nous l'aimons, qu'il s'agisse de jardinage, de restauration d'antiquités, de peinture ou de poterie. Cela peut signifier que nous en sommes passionnés. La passion est l'un des éléments de l'esprit d'entreprise nécessaire à la gestion d'une entreprise prospère. On estime qu'environ 15 % des nouvelles idées d'entreprise sont liées au passe-temps de l'entrepreneur. Les avantages de la création d'une entreprise basée sur votre hobby sont nombreux, de la connaissance à la passion. Cependant, transformer la passion en profit nécessite un travail sérieux et une bonne compréhension de la manière de gérer une entreprise. Vous en savez peut-être beaucoup sur votre hobby, mais vous le savez du point de vue d'un hobbyiste, pas d'un entrepreneur.

Vous êtes peut-être capable de composer, de prendre et de traiter la photo parfaite, mais pouvez-vous trouver des fournisseurs ? Négocier des contrats ? Trouver des avantages fiscaux ?

En parlant de passe-temps, vous avez déjà joué au frisbee ? Il y a plus de 100 ans, à Bridgeport, dans le Connecticut, William Russell Frisbie possédait la Frisbie Pie Company et livrait ses tartes localement. Toutes ses tartes étaient cuites dans le même type de boîte ronde de 10 pouces avec un bord relevé, un large rebord, six petits trous dans le fond et l'inscription Frisbie Pies sur le fond. Jouer à attraper les boîtes de conserve est vite devenu un sport local populaire. Dans les années 1940, avec l'apparition du plastique, les boîtes à tartes ont été remplacées par le frisbee en plastique que nous connaissons et aimons tous aujourd'hui.

Devenez un observateur. Regardez comment les gens vaquent à leurs occupations et comment ils interagissent avec les produits et services. Cherchez les problèmes et le désagrément des clients et réfléchissez à des solutions. Après 20 ans dans le secteur du surf, du skate et du snowboard, le fondateur de Lululemon, Chip Wilson, a pris son premier cours de yoga et a trouvé le résultat exaltant. Les vêtements en coton qui étaient utilisés pour le power yoga transpirant et extensible semblaient totalement inappropriés à Chip, dont la passion résidait dans les tissus athlétiques techniques. C'est ainsi qu'est né un studio de design qui s'est transformé en studio de yoga le soir pour payer le loyer.

Je ne suis pas exactement une éponge, mais je trouve qu'une chose que je regarde est une excellente occasion de trouver des idées.

MARTHA STEWART

Femme d'affaires, animatrice de télévision et éditrice de magazines

La sérendipité :

La bonne fortune, la chance, ou l'heureux hasard de la découverte d'une grande idée.

Les autres

Une autre source précieuse d'idées commerciales est constituée par les autres. Les personnes avec lesquelles vous travaillez, les clients qui utilisent vos produits et services aujourd'hui peuvent avoir des idées pour de nouveaux produits ou services, ou peuvent avoir des idées sur la façon d'améliorer les produits ou services actuels. Vos clients ont souvent des idées de nouveaux produits ou d'amélioration de produits. Demandez l'avis des clients qui sont actifs dans les secteurs qui vous intéressent. Ces utilisateurs pourraient avoir les idées que vous recherchez. En fait, des produits comme le Filet-o-Fish de McDonald's, le Big Mac, l'Egg McMuffin et la tarte aux pommes chaude ont tous été inventés par des idées émanant des opérateurs de l'entreprise.

Recherchez sur le marché un besoin qui n'est pas actuellement satisfait. Baby Angel est un service proposé en Nouvelle-Zélande qui fournit des soins et un soutien aux nouveaux parents à leur retour à la maison après l'accouchement. La livraison de produits frais, l'enseignement des soins aux bébés et le nettoyage de la maison sont autant de services proposés par l'entreprise. Rebecca Cass, qui a lancé l'entreprise en 2007, a constaté qu'il existait un besoin non satisfait sur le marché soit la situation des nouveaux parents étant renvoyés chez eux dans les heures qui suivent l'accouchement et souhaitant bénéficier d'un soutien supplémentaire au cours de ces premières semaines importantes à la maison. Aujourd'hui, l'entreprise propose la livraison d'aliments frais pour répondre à plusieurs segments du marché : les régimes de vie, la convalescence, le deuil et le «juste parce que».

De nombreux entrepreneurs trouvent des idées d'affaires en discutant avec leurs amis, leur famille et d'autres membres de leurs réseaux sociaux. Parfois, les personnes qui ont peu de connaissances d'un domaine peuvent apporter un regard neuf et proposer des solutions créatives.

Vos enfants peuvent également être de bonnes sources d'idées de produits ou de services. Pour l'architecte Rea Cymbol, fondatrice de Goo Goo Baby Products, à Calgary, en Alberta, l'occasion d'affaires de sa vie a été motivée par son fils Nathan. Rea était frustrée par les produits pour bébés fabriqués avec tant de produits chimiques, qu'il s'agisse de sucettes, de biberons, de bavoirs ou de tasses à bec. «Tout ce que Nathan mettait dans sa bouche était toxique !» Rea a utilisé cette observation pour créer une entreprise qui fabrique des produits pour bébés, sans produits chimiques et non toxiques.

S'il existe un secret de la réussite, il réside dans la capacité à comprendre le point de vue de l'autre personne et à voir les choses sous son angle comme sous le vôtre.

HENRY FORD

Fondateur de la société Ford Motor Company

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

Auprès des organisations

Il existe de nombreuses sources d'idées d'entreprises à tous les niveaux du gouvernement, dans les incubateurs à but non lucratif, les accélérateurs, les laboratoires et les associations comme Innovation Canada, et les associations professionnelles comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et l'Organisation des entrepreneurs.

Utilisez l'outil de recherche sur le site Web de la plateforme numérique d'Innovation Canada pour en savoir plus sur ce que le gouvernement fédéral et votre gouvernement provincial ou territorial peuvent faire pour aider votre entreprise.

Auprès des médias

Les livres, les manuels scolaires, les revues de recherche, les magazines spécialisés, les registres de brevets, les bases de données et Internet sont tous d'excellentes sources d'idées commerciales. La lecture de publications commerciales telles que les magazines Inc, Entrepreneur ou Fortune peut stimuler votre esprit créatif. Inspirez-vous des réussites d'autres personnes et trouvez des idées qui vous conviennent parfaitement.

Vous n'avez pas besoin d'une entreprise de 100 personnes pour développer cette idée.

LARRY PAGE

Cofondateur, Google+

Exemples

entrepreneur.com/startingabusiness/successstories

L'adolescente Chauncy Holloman a lancé Harlem Lyrics Enterprises, une ligne de cartes de voeux en observant le manque d'options et de thèmes disponibles pour sa génération.

womenhomebusiness.com/blog

Candace Nelson, fondatrice de Sprinkles Cupcakes, s'est inspirée de l'expérience des autres, en l'occurrence, de sa grand-mère, et a trouvé le succès commercial dans la pâtisserie.

entrepreneur.com/businessideas

Parcourez les idées d'entreprises par secteur, intérêt et profession.

Vous trouverez également d'autres sources de génération d'idées à la fin de cette section du livre *Business Builder*.

Nous savons que c'est dans l'esprit des personnes les plus proches du travail que se trouvent la plupart des éléments de créativité, d'innovation et de productivité.

JACK WELCH

Ancien président-directeur général de General Electric

De la chance

Tout le monde peut trouver par hasard une nouvelle idée de produit ou de service. En 1994, une petite amie américaine a présenté à Jeremy Moon, fondateur d'Icebreaker, un éleveur de laine mérinos de Nouvelle-Zélande qui avait mis au point un prototype de sous-vêtements thermiques fabriqués à partir de 100% de pure laine mérinos de Nouvelle-Zélande. «Il m'a jeté un morceau de ce tissu extraordinaire à travers la table du déjeuner», raconte Moon. «Il était doux et sensuel au toucher, avait un aspect brillant et était totalement naturel. J'étais tellement enthousiasmé par cette découverte que je n'ai jamais revu ma petite amie américaine - je l'ai remplacée par un mouton.» Le hasard peut aussi être une rencontre fortuite avec un inconnu. Il peut s'agir de la personne à côté de laquelle vous êtes assis dans un avion, ou de la personne qui vous précède dans la file d'attente, le fait de se trouver au bon endroit au bon moment est crédité de la création de 10 % des nouvelles idées commerciales réussies.

Vous avez une idée géniale, mais vous n'avez pas envie d'essayer de la mettre en oeuvre ou vous voulez savoir si elle fonctionnera ou non ? Essayez des sites comme Google Trends, Amazon ou PickFu pour voir ce que vos clients potentiels recherchent ou pour obtenir une validation de la faisabilité de votre idée de petite entreprise.

Je pense que la chance est une préparation qui rencontre une opportunité.

OPRAH WINFREY

Éditeur de magazines et animateur de talk-shows

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises**COMPÉTENCE n° 4 : Identification des opportunités**

Apprenez à repérer les opportunités en analysant votre propre situation et celle des autres, les idées des organismes, des livres et des magazines, et la chance.

Tendances :

Ces nouveaux événements, phénomènes ou modes de pensée qui affectent la société dans son ensemble à une échelle assez large.

**Détection des
tendances**

La détection des tendances, par exemple, l'anticipation des changements dynamiques dans notre société, notre économie, la technologie et notre vie quotidienne, tout cela peut faciliter la recherche d'une idée commerciale unique. Que nous réserve l'avenir ? Quelles sont les principales tendances qui influencent nos vies, notre monde et nos projets d'avenir ?

Faith Popcorn, fondatrice de Brain Reserve Inc., basée à New York, s'efforce de repérer les dernières tendances sociétales et affirme qu'il n'y a pas vraiment de mystère pour les prévoir. En observant les attitudes et les actions des consommateurs, vous pouvez créer des entreprises pour satisfaire de nouveaux désirs et besoins ou pour apporter une solution à un problème ou à un désagrément de la vie. Les idées tendances démontrant leur unicité peuvent être trouvées partout. Prenons l'exemple de Wine Wipes, une entreprise qui vend des petites lingettes pour enlever les taches laissées par le vin rouge sur les dents. On peut trouver ce produit lors de dégustations de vin ou l'acheter dans un certain nombre de magasins de détail et en ligne.

Pour rester à la pointe des tendances, considérez les points suivants :

- Le produit ou le service doit ajouter une valeur significative à un client ou à un utilisateur final.
- Parlez avec les 10 personnes les plus intelligentes que vous connaissez. Demandez-leur leurs observations sur l'avenir, sur des produits de consommation, des tendances sociétales, des changements démographiques et sur l'économie. Ces personnes peuvent vous donner un autre point de vue sur la direction que prend l'avenir et sur la façon dont vous pouvez en tirer parti.
- Parlez à vos enfants, profitez de ce qu'ils semblent connaître des tendances. Parlez à leurs amis. Découvrez ce qu'ils apprécient et ce qu'ils n'apprécient pas et pourquoi.
- Regardez les 10 émissions télévisées les plus populaires; elles sont des indicateurs des attitudes et des valeurs des consommateurs et de ce qu'ils vont acheter.
- Voir les 10 meilleurs films de l'année; ils influencent le comportement des consommateurs.
- Parlez à une ou deux personnes par semaine de ce qu'elles achètent et pourquoi. Parlez aux gens dans la rue, à l'épicerie, partout où vous trouvez des consommateurs.

Tout le monde a désormais accepté que le changement est inévitable. Mais cela implique toujours que le changement est comme la mort et les impôts - il doit être repoussé aussi longtemps que possible et le statu quo serait largement préférable. Mais dans une période de bouleversements, comme celle que nous vivons, le changement est la norme.

PETER F. DRUCKER

Écrivain, consultant, se décrivant comme un "écologiste social".

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises

COMPÉTENCE n° 5 : Repérage des tendances

Apprenez à être un dénicheur de tendances.

Dix entreprises appelées à monter en flèche au cours des dix prochaines années

Le monde change très vite. Les gros ne battront plus les petits. Ce seront les rapides qui battront les lents.

RUPERT MURDOCH
Nabab des médias

Nous avons analysé les tendances de la société, de l'économie, de la technologie et des réglementations gouvernementales. Voici nos choix pour les opportunités commerciales les plus prometteuses de la prochaine décennie.

Nanotechnologie

La science de la matière et des processus qui opèrent au niveau moléculaire se développe rapidement. Les scientifiques et les ingénieurs mettent au point des machines moléculaires, telles que des puces de diagnostic de niveau microscopique que nous pouvons avaler pour permettre à un médecin de suivre ce qui se passe dans notre corps. Les nanotechnologies ouvriront la porte à des milliers de nouveaux produits et services qui n'existaient pas auparavant, comme les produits vendus par la société suisse HeiQ, créée par Murray Height et Carlo Centonze. Leur entreprise insère de l'argent dans les vêtements, utilisant sa composition chimique pour réduire la croissance des bactéries et des odeurs.

Véhicules autonomes

Uber et Lyft font partie des premières entreprises de covoiturage à se mondialiser, mais d'autres prestataires de services devraient se lancer dans l'aventure. L'idée est de rendre les déplacements faciles et pratiques pour les consommateurs ou les transports personnels ainsi que pour les entreprises en utilisant des applis et des technologies de géolocalisation. Le covoiturage fait également appel à la conscience sociale et environnementale de nombreuses personnes.

Les véhicules autonomes vont également devenir plus courants au fur et à mesure que les essais initiaux dans des environnements contrôlés se terminent en vue de la distribution générale. Cela aura un effet important sur les entreprises offrant une assurance automobile et une couverture de la responsabilité civile, ainsi que sur les conducteurs qui pratiquent le covoiturage..

Apprentissage automatique

L'apprentissage automatique pourrait être l'une des principales tendances qui influencera les entreprises au cours de la prochaine décennie. L'apprentissage automatique est un domaine de l'informatique qui utilise des techniques statistiques pour donner aux systèmes informatiques la capacité d'apprendre sans être programmés, comme par la reconnaissance des formes. Les secteurs des transports et de la médecine seront probablement les premiers à être perturbés. La radiologie et les scanners pourraient permettre de détecter des cancers plus tôt qu'aujourd'hui. Et il est possible qu'à l'avenir, nous puissions également utiliser l'apprentissage automatique pour rechercher les gènes qui pourraient nous prédisposer à certains types de maladies.

Blockchain et Bitcoin

Lorsque le Bitcoin a fait irruption sur la scène en 2013, c'était plutôt chouette, une monnaie numérique utilisée pour acheter tout, des médicaments aux cupcakes. Puis l'excitation s'est déplacée vers un aspect du bitcoin qui était lui aussi assez intéressant : les grands livres comptables publics en ligne. Le Blockchain, c'est-à-dire, la technologie utilisée pour vérifier et enregistrer les transactions qui sont au cœur du bitcoin est considérée comme ayant le potentiel de remodeler le système financier mondial et peut-être d'autres industries. Le bitcoin et sa blockchain font l'objet d'imitations et d'adhésions, mais aussi de nombreuses critiques.

L'internet des objets

Les minuscules capteurs, qui prolifèrent à une vitesse stupéfiante, devraient exploser en nombre au cours de la prochaine décennie, reliant potentiellement plus de 50 milliards d'entités physiques à mesure que les coûts chutent et que les réseaux deviennent plus omniprésents. Ce que nous décrivons peut sembler être un film de science-fiction, mais c'est en train de devenir rapidement une réalité.

Imaginez la vie si vous avaliez un minuscule capteur qui transmet des informations à votre médecin via votre smartphone, ou que des capteurs intégrés dans le mobilier du domicile de vos parents âgés vous alertent en cas de mouvement inattendu ou d'absence de mouvement!

Réalité augmentée et virtuelle

Les milliards de dollars investis par Facebook (Oculus), Google (Magic Leap), Microsoft (Hololens), Sony, Qualcomm, HTC et d'autres vont donner naissance à une nouvelle génération d'écrans et d'interfaces utilisateur. L'écran tel que nous le connaissons, sur votre téléphone, votre ordinateur et votre télévision, va disparaître et être remplacé par des lunettes. Il ne s'agira pas de lunettes Google mais de lunettes élégantes équivalentes à celles que portent aujourd'hui les fashionistas bien habillées. Il en résultera une perturbation massive d'un certain nombre de secteurs allant de la vente au détail à la consommation, en passant par l'immobilier, l'éducation, les voyages, le divertissement et les modes de fonctionnement fondamentaux de l'être humain.

**Services aux
personnes
âgées**

Grâce à la génération du baby-boom, ce n'est un secret pour personne que les populations d'Amérique, du Royaume-Uni, d'Europe, de l'Asie vieillissent. Les produits et services conçus spécifiquement pour répondre aux besoins des personnes âgées vont continuer à se développer, qu'il s'agisse de services de rencontre, de soins de santé à domicile ou de services qui conduisent les aînés à leurs rendez-vous. ElderDepot.com a tiré parti de ce marché en lançant un site Web qui propose des produits d'aide à la vie quotidienne à acheter en ligne. Parmi les autres exemples, citons HOJO, SeniorStore et Mather's - More than a Café (une chaîne américaine de cafés conçus pour tisser des relations sociales entre les personnes âgées).

Impression 3D

L'impression 3D, qui est un processus de création d'un objet tridimensionnel à partir d'un modèle numérique tridimensionnel par impression de couches successives de matériau, devrait représenter un secteur d'activité de 20 milliards de dollars par an dans quelques années. Les fabricants d'un large éventail d'industries, dont l'automobile, l'aérospatiale, les soins dentaires, les produits discrets, la haute technologie et les produits médicaux pilotent et utilisent tous activement les technologies d'impression 3D aujourd'hui. Le prototypage reste la principale raison pour laquelle les entreprises se tournent vers l'impression 3D, la possibilité d'améliorer le développement de nouveaux produits et le délai de mise sur le marché étant un objectif à long terme.

**Planification
financière**

Définie comme le processus à long terme consistant à gérer judicieusement ses finances afin de pouvoir réaliser ses objectifs et ses rêves en matière de retraite, la demande de services de planification financière personnelle est en hausse, en plein essor. La banque privée Insinger de Beaufort d'Amsterdam propose un service de planification financière unique en son genre : elle envoie chaque mois une boîte à chaussures par coursier au domicile du client, dans laquelle celui-ci dépose toutes ses factures, ses tickets de parking, ses documents d'assurance, ses déclarations fiscales, etc.

Celles-ci sont prises en charge par la banque. La banque paie toutes les factures et renvoie au client un récapitulatif de toutes les transactions effectuées. Une autre nouveauté est la carte faciale de MasterCard, un produit destiné aux adolescents de plus de 13 ans pour donner une nouvelle tournure à l'allocation hebdomadaire des parents. Il s'agit d'une carte rechargeable qui est acceptée partout où MasterCard est acceptée. Et que diriez-vous d'une approche sociale de la banque ? SmartyPig permet aux clients de créer un profil et un compte d'épargne en vue d'un événement important, comme un mariage ou des vacances. Le SmartyPig peut ensuite être publié sur un site de réseau social comme Facebook pour que la famille et les amis puissent voir où en est l'objectif et participer s'ils le souhaitent.

**Sociétés de
sécurité**

Dans le monde actuel de la cybercriminalité et de l'usurpation d'identité, nous nous sentons moins en sécurité, tant en ligne que hors ligne. Les gens sont prêts à payer pour des services qui les aident à se protéger contre le vol d'identité, pour des systèmes de sécurité à domicile et pour des services de déchiquetage afin de déjouer les fouilleurs de poubelles. Fergus Keyes, originaire de l'Ontario, a mis à profit son expérience dans ce secteur en pleine expansion pour créer Panamsec.com Inc. un distributeur de produits de sécurité qui a enregistré des ventes de près d'un demi-million de dollars au cours de sa première année d'activité.

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

Dix entreprises menacées d'extinction dans les dix prochaines années

Magasins de disques

Selon le magazine Entrepreneur et theclever.com, vous pouvez passer la prochaine décennie à dire adieu aux entreprises suivantes :

Autrefois populaires, les magasins de disques ferment en raison de la concurrence des magasins à grande surface comme Wal-Mart et de la musique téléchargeable.

Les disques Blu-Ray

Même si nous avons probablement tous des disques Blu-Ray chez nous, ils sont rapidement remplacés par des services de streaming vidéo moins chers et de meilleure qualité.

Fabrication d'appareils photo numériques

La plupart d'entre nous ont déjà un bon appareil photo sur eux, celui qui est fourni avec leur smartphone.

Pour cette raison, les ventes d'appareils photo numériques se sont effondrées depuis 2011.

Les clés USB

Autrefois un objet de prédilection sur lequel on apposait son logo et qu'on distribuait aux clients, les clés USB sont de plus en plus délaissées au profit des solutions de stockage et de partage en nuage.

Journaux

Avec l'essor des sources d'information en ligne, les taux d'abonnement aux journaux sont en chute libre en Amérique du Nord.

Téléphones payants

Le nombre de téléphones payants en Amérique du Nord a diminué de 50 % au cours des dix dernières années en raison de la popularité des smartphones.

Chargeurs filaires

Bien qu'il ne s'agisse pas nécessairement d'un commerce en soi, certains peuvent tirer parti des chargeurs de smartphones sans fil et portables. Vous pouvez proposer des stations de charge sans fil dans votre café, votre restaurant ou votre atelier de réparation automobile.

Librairies de livres d'occasion

Ces dernières années, les librairies de livres d'occasion ont rapidement fermé leurs portes grâce à Internet et aux grandes chaînes de magasins à grande surface comme Chapters et Barnes & Noble.

Télémarketing

Grâce à la liste nationale des numéros à ne pas appeler, les ventes de télémarketing ont stagné, un concept dont vous ne vous ennuierez pas.

Jeux d'arcade fonctionnant avec des pièces de monnaie

Les salles d'arcade autonomes sont durement touchées par le jeu vidéo à domicile.

Selon Fast Company, notre monde sera influencé par des changements dynamiques dans notre société, notre économie et notre technologie.

Dix tendances qui influenceront notre monde dans les 20 prochaines années

- Décoder l'ADN** Bien que l'impact des données génétiques n'en soit qu'à ses débuts, le décodage de l'ADN humain a déjà permis de lancer de nouvelles idées et de nouveaux traitements. À l'avenir, il pourrait conduire à des avancées dans l'élimination de maladies telles que le cancer et la mucoviscidose.
- Pollution** La population mondiale continuera de croître et le niveau de vie de s'améliorer, ce qui produira davantage de pollution. Étant donné que l'action gouvernementale a tendance à être lente ou réservée aux situations de crise, les solutions basées sur le marché pour résoudre ces problèmes vont se multiplier donc il est fort probable que les citoyens privés vont créer des entreprises pour résoudre les problèmes liés au changement climatique.
- Médecine** Les connaissances médicales augmentent rapidement, et la formation médicale évolue en conséquence. Les médecins tireront parti des outils techniques pour diagnostiquer et traiter les patients. Les soins de santé deviendront plus efficaces et compétents.
- Capteurs** Les villes deviennent plus intelligentes, du moins en ce qui concerne la technologie. Grâce aux capteurs, les responsables sauront quand les lampadaires sont grillés, quand les poubelles doivent être vidées et où le bruit peut atteindre des niveaux inconfortables. Les lumières des espaces publics tels que les parcs seront activées par le mouvement, et les conducteurs pourront être avertis des places de stationnement à proximité.
- Algues** Quand avez-vous mangé des algues pour la dernière fois ? Cela pourrait arriver plus tôt que vous ne le pensez. Les algues peuvent être cultivées dans l'obscurité avec une utilisation minimale de terre, d'eau et d'énergie. Cela signifie que les microalgues seront un substitut durable et riche en nutriments gras dans certains aliments tels que les vinaigrettes, les smoothies, les protéines en poudre et les oeufs végétaliens.

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

IA augmentée

La réalité augmentée ne se limite pas à télécharger une application sur votre téléphone pour attraper des créatures de jeux vidéo dans votre quartier. L'amplification des vues de la vie réelle par la superposition d'éléments numériques va changer le monde des affaires et la vie quotidienne. Par exemple, les employés peuvent accéder à des informations en temps réel sans avoir besoin d'un ordinateur, et les utilisateurs industriels peuvent contrôler les équipements de l'usine par mouvement oculaire.

Paiement sans espèces

L'argent liquide, autrefois roi, sera obsolète. Grâce aux options de paiement électronique, les consommateurs n'auront plus besoin d'avoir sur eux de l'argent liquide ou même des cartes de crédit ou de débit. Les smartphones et les puces remplaceront entièrement l'argent liquide, ce qui permettra des paiements plus rapides et davantage d'options pour les entreprises.

Accès à la technologie

Autrefois, la technologie n'était accessible qu'à ceux qui pouvaient se la payer. Mais avec l'augmentation de l'utilisation des téléphones portables dans le monde, les outils d'apprentissage numériques seront accessibles à presque tout le monde. Non seulement davantage de personnes auront accès à l'éducation, mais le format de cette éducation évoluera également au-delà de la salle de classe. Les entreprises devront s'adapter pour encourager et servir ce marché mondial en pleine expansion.

L'accélération des affaires

Le monde bouge vite, et il va continuer à le faire. Parce que nous sommes toujours connectés et toujours à jour, les entreprises devront s'adapter aussi vite que nous pouvons réagir. Quelle que soit leur taille, les entreprises devront continuellement pivoter et redéfinir leurs processus, leurs objectifs et leurs initiatives, en réfléchissant et en s'améliorant sur-le-champ.

Une main-d'œuvre engagée

L'importance d'une concurrence saine et d'en avoir pour son argent deviendra un concept dépassé. Au contraire, les employés et les employeurs se concentreront moins sur la récompense financière et plus sur l'engagement dans leur travail. Cette évolution peut avoir des effets considérables non seulement sur la manière dont nous faisons des affaires, mais aussi sur le type de société que nous pouvons devenir.

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

Sources pour la recherche délibérée

Pour vous aider à vous lancer dans la quête de votre nouvelle entreprise, nous avons établi une liste de sources d'idées d'entreprises consultables en ligne. Jetez un coup d'oeil à ces sites, et soyez enthousiastes face à vos recherches !

- Centre d'idées d'entreprises d'Entrepreneur.com
- Springwise
- Brightidea
- Pool de créativité
- Business Owners Idea Café
- CoolBusinessIdeas.com
- new-startups.com
- PowerHomeBiz.com
- Chasse aux produits

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises

COMPÉTENCE n° 6 : Rechercher des sources

***Apprenez des stratégies de recherche
pour trouver de bonnes idées commerciales.***

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

Que vient-il de se passer ?

En classe 2, nous avons discuté de la différence entre les bonnes idées et les bonnes opportunités. Nous avons examiné le concept de créativité et appliqué ce processus à l'entrepreneuriat dans le processus de reconnaissance des opportunités. Nous avons parlé des moyens de stimuler votre créativité si vous faites partie de ces personnes qui disent «Mais je ne suis pas créatif !». Nous avons également examiné les entreprises qui, selon nous, vont prospérer dans les dix prochaines années, les entreprises que l'on pense en voie de disparition et les dix principales tendances qui auront un impact sur notre monde dans les vingt prochaines années.

Dans le prochain cours, nous vous présenterons les quatre éléments de l'analyse de réalisabilité : le développement de la clientèle, l'analyse de la concurrence, la compréhension de votre secteur et de votre environnement commercial. Une grande entreprise commence par une compréhension approfondie de chacun de ces éléments. Nous vous promettons que vous serez heureux de l'avoir appris maintenant, et non plus tard, lorsqu'il sera trop tard.

Entrepreneuriat SÉO

Avis sur la propriété intellectuelle

La propriété intellectuelle de ce matériel appartient à La Société Économique de l'Ontario (SÉO) et est protégée par les lois du Canada. Tous les droits sont réservés. Vous pouvez lire ce matériel à des fins personnelles et non commerciales. Vous ne pouvez pas modifier cette information, la distribuer, l'afficher ou la vendre.

Avis de droit d'auteur

Le droit d'auteur de ce matériel appartient à GoForth Education Inc., et est protégé par les lois du Canada. Tous droits réservés. Vous pouvez lire ce matériel à des fins personnelles et non commerciales. Vous ne pouvez pas modifier ces informations, les distribuer, les retransmettre ou les vendre.

ISBN : 978-0-9865136-0-2