

I comme ... Idées

Avoir des idées c'est bien, mais tenter de leur donner vie et développer un projet d'entreprise avec c'est mieux.

Mais attention toutefois car il y a idée et idée. En effet, tout le monde a des idées, voire des dizaines d'idées. Pour autant, est-ce une bonne chose de développer une entreprise à partir de ces idées ? C'est la question qu'il faut se poser car l'objectif est quand même de faire en sorte que son ou ses projets aboutissent !

Alors, comment faire le tri parmi toutes les idées qu'on a ?

Les idées pour l'entreprise qu'est ce que c'est ?

Avant toute chose, il faut bien distinguer deux notions : la notion de problème et celle de solution.

En effet, au départ de toute entreprise, il y a un problème : pour se protéger des intempéries on a inventé les maisons, pour transmettre des savoirs on a inventé l'écriture, etc.. Donc, le problème engendre plusieurs solutions possibles et parmi ces solutions, il y en a qui vont s'avérer plus pertinentes que d'autres et qui vont donc permettre à l'entreprise qui les met en œuvre de réussir durablement.

A l'inverse, avoir des idées qui ne répondent à aucun problème particulier est sans doute un exercice intellectuel intéressant, mais pas très profitable au sens économique du terme ...

Cas pratique

Ainsi, il est nécessaire d'écouter les problèmes des gens, à commencer par les siens. Si par exemple, vous avez un mal fou à retenir tous vos rendez-vous, vous pouvez imaginer quelque chose qui s'appellerait un agenda sur lequel vous noteriez les dits rendez-vous. Bon les agendas existent déjà, mais n'auraient-ils pas des défauts qui posent problème à leurs utilisateurs ?

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

Les idées qu'on a et qu'on doit garder ne doivent donc qu'être des solutions à des problèmes. Sinon, vous vous retrouverez avec des idées qui n'intéresseront personne ! Or, l'objectif étant de développer une activité et une entreprise à partir de l'idée, il est nécessaire de disposer de clients ...

Ensuite, il va falloir s'assurer que l'idée est réalisable. Ou plutôt tenter de mesurer ce qu'il faut mettre en œuvre pour réaliser l'idée. Par exemple, si vous souhaitez mettre en place une centrale solaire pour équiper des maisons individuelles, l'investissement risque d'être moins important et plus facilement réalisable que si vous souhaitez créer une centrale solaire apportant suffisamment d'énergie électrique pour alimenter une ville entière.

Enfin, il faut absolument tester son idée auprès de ses clients potentiels à chaque phase de son développement. Cela permet de s'adapter à la demande réelle (et donc au marché potentiel) en limitant les coûts.

Alors, comment trouver la bonne idée ?

La question peut paraître stupide, mais en fait, elle ne l'est pas du tout. Elle est même très pertinente.

Pour trouver la bonne idée, il faut d'abord trouver de vrais problèmes qui touchent potentiellement beaucoup de monde.

Ensuite, il va falloir déterminer quelles sont les solutions qui peuvent être mises en œuvre pour résoudre ces problèmes. Parmi toutes ces solutions, il y en aura qui seront farfelues, d'autres qui existent déjà et d'autres (les moins nombreuses) qui sont réalisables.

Enfin, il va falloir imaginer comment mettre en œuvre la solution retenue en n'hésitant pas à se remettre en cause si nécessaire et surtout en ne perdant jamais de vue une chose fondamentale : le problème à résoudre !

Dernier point important, la bonne idée n'est pas forcément une idée très technologique ou qui nécessite des compétences très pointues. Souvent en effet, une bonne idée est une idée à laquelle personne n'avait pensé mais qui une fois présentée passe pour parfaitement évidente !