

O comme ... Opportunités

Dans la matrice SWOT qui permet d'établir un diagnostic pour une entreprise, les Opportunités font partie des possibilités de développement pour cette dernière, en opposition avec les Menaces auxquelles elle peut faire face.

D'ailleurs, un des enjeux du chef d'entreprise est bien de transformer ces Menaces en Opportunités, mais c'est un autre sujet.

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

Pour une entreprise, les opportunités sont donc les possibilités qui s'offrent à elle pour développer son activité. Elles peuvent être de plusieurs natures.

Il y a les opportunités liées à la conjoncture, il y a celles liées à l'évolution des marchés et il y a celles liées à une évolution de la demande.

Dans tous les cas, il est nécessaire non seulement de les détecter mais également de mesurer leur capacité à générer une activité compensant les investissements à mettre en œuvre.

Cas pratique

Comme il a été dit précédemment, plusieurs types d'opportunités peuvent se présenter à l'entreprise.

Les opportunités liées à la conjoncture sont celles par exemple qui apparaissent lorsqu'un concurrent disparaît. A priori cela est une bonne nouvelle car vous pouvez récupérer les clients de votre ex-concurrent, cependant, avant de vous lancer à la conquête de ce marché il sera important de savoir pour quelles raisons votre concurrent a disparu car si c'est parce que le marché s'est rétréci vos actions risquent de ne mener à rien ...

Les opportunités liées à l'évolution des marchés peuvent concerner soit l'évolution des normes en vigueur, soit l'apparition d'un nouveau marché dû à l'émergence de marchés connexes. Par exemple, les normes sur l'accessibilité sont autant d'opportunités pour les entreprises qui travaillent dans le secteur du bâtiment car les établissements qui reçoivent du

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

public vont devoir s'adapter pour permettre l'accès aux personnes à mobilité réduite. Quant aux effets de bord liés à l'émergence de nouveaux marchés, il peut s'agir par exemple des marchés dépendant de l'économie dite de « partage » dont Uber, AirBnB ou BlablaCar sont les exemples les plus emblématiques. Il ne s'agit pas pour vous d'être un concurrent d'une de ces plates-formes mais bien de profiter de leur attrait pour venir développer votre propre activité en vous appuyant sur leur notoriété.

Enfin, les opportunités liées à l'évolution de la demande sont sans doute les plus difficiles à apprécier car pour être bien gérées, c'est-à-dire pour être saisies au bon moment et générer un haut niveau d'activité, il faut qu'elles soient détectées au bon moment !

Or, pour détecter de telles évolutions dans la demande, il faut avoir une très bonne connaissance de son marché et avoir mis en place des métriques suffisamment pertinentes. En d'autres termes, lorsque vous avez un marché, il faut que vous soyez convaincu que celui-ci va évoluer. Vous pourrez ainsi mettre en place les indicateurs permettant de détecter ces évolutions et donc anticiper au mieux.

Dans tous les cas, il faut bien comprendre que les opportunités de développement de votre entreprise ne pourront être détectées qu'au prix d'une veille régulière et approfondie. Mais vous devrez également bien appréhender les fondamentaux de votre métier car c'est de ceux-ci que vous pourrez et devrez partir pour évoluer et proposer des offres qui seront en phase avec les opportunités qui se présenteront.

Alors, comment bien gérer les opportunités ?

La première chose est de vous convaincre que vous devrez faire évoluer votre entreprise un jour ou l'autre et que l'événement déclencheur sera l'arrivée de nouvelles opportunités.

Ensuite, vous devez vous mettre en veille pour être en mesure de détecter les opportunités qui se présenteront. Le plus délicat étant d'évaluer le potentiel de ces opportunités ; il ne s'agit pas en effet de vous lancer tête baissée dans un nouveau marché sans avoir mesuré son potentiel au préalable ...

Enfin, vous devrez comprendre qu'il s'agit là d'un cycle sans fin et qu'à l'instar d'une pierre qui ricoche sur l'eau, la vie de votre entreprise devra rebondir en permanence pour continuer à exister malgré les évolutions du milieu dans lequel elle évolue.