

LEÇON : Devenir son propre entrepreneur

Auteurs : Marian de Villanueva & Gonzalo Santamaria ([ITE NETWORK](#))

Cadre de compétences EntreComp : Idées et opportunités (Saisir les opportunités)

Introduction

Repérer les opportunités est une compétence Entrecomp qui fait référence à la capacité des individus à reconnaître et à identifier des idées ou des opportunités commerciales potentielles dans des situations et des contextes variés. Les aspects clés de la compétence "**Saisir les opportunités**" sont les suivants :

1. **Créativité et innovation** : saisir les opportunités nécessite un état d'esprit créatif et innovant. Les entrepreneurs doivent sortir des sentiers battus, remettre en question le statu quo et trouver de nouvelles idées.
2. **Résolution de problèmes** : l'identification des opportunités passe souvent par l'identification de problèmes ou de besoins non satisfaits sur le marché. Les entrepreneurs doivent être habiles à résoudre les problèmes afin d'y apporter des solutions innovantes.
3. **Connaissance du marché** : les entrepreneurs qui réussissent sont conscients des tendances du marché, des demandes des clients et des changements dans l'environnement commercial. En gardant un œil sur ces facteurs, ils peuvent identifier les besoins potentiels non satisfaits sur le marché.
4. **Mise en réseau** : les opportunités peuvent parfois naître de connexions et d'interactions avec d'autres personnes. Les entrepreneurs qui participent activement à des événements de mise en réseau et nouent des relations avec différentes personnes et différents groupes ont plus de chances de trouver de nouvelles opportunités.
5. **Évaluation des risques** : s'il est essentiel de saisir les opportunités, il est tout aussi important d'évaluer les risques qui y sont associés. Les entrepreneurs doivent évaluer la faisabilité et les défis potentiels d'une opportunité avant de la saisir.
6. **Flexibilité et adaptabilité** : Le paysage commercial est dynamique et les opportunités peuvent évoluer ou changer rapidement. Les entrepreneurs doivent faire preuve de



souplesse et d'adaptabilité pour saisir les opportunités qui se présentent et ajuster leurs stratégies en conséquence.

7. **Persévérance** : Saisir les opportunités n'est qu'un début ; les transformer en activités entrepreneuriales fructueuses exige du dévouement et de la persévérance. Les entrepreneurs doivent être prêts à investir du temps et des efforts pour voir leurs idées se concrétiser.

Entrecomp souligne que la capacité à saisir les opportunités ne se limite pas aux entreprises traditionnelles, mais peut également s'appliquer à l'entrepreneuriat social, ou au sein d'organisations existantes ou dans tout contexte où l'identification et la poursuite de nouvelles idées sont utiles.

En développant les compétences nécessaires pour saisir les opportunités, les individus peuvent accroître leur potentiel entrepreneurial et contribuer à la croissance et à l'innovation des économies et de la société.

Bibliographie et webliographie

- Comment identifier une opportunité commerciale ?
<https://www.youtube.com/watch?v=OkNpsVMT84w>
- L'esprit d'entreprise consiste à identifier les opportunités
<https://www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5j0w>
- Possibilités d'identifier les ressources d'apprentissage
<https://entrecompcertificate.eu/wp-content/uploads/2021/03/Spotting-Opportunities.pdf>
- Identifier les opportunités : <https://www.entrecomp.nu/spotting-opportunities.html>

Objet et destinataires

Cette unité d'apprentissage vise à fournir des méthodes pour "saisir les opportunités". Cela signifie qu'il faut être capable d'identifier une idée commerciale qui a le potentiel d'apporter une valeur ajoutée aux clients et à l'entrepreneur lui-même en termes de chiffre d'affaires, de profit, de satisfaction et de bien-être. Il s'agit d'un processus continu qui implique d'évaluer l'attrait et la faisabilité de l'idée.

Résultats de l'apprentissage



L'objectif principal de l'unité d'apprentissage est le suivant :

- Définir le concept principal de "saisir les opportunités"
- Identifier des exemples d'"opportunités commerciales" pour générer de la valeur pour les autres
- Élaborer une analyse SWOT
- Passer d'une idée à un plan d'action

Description des activités d'enseignement et d'apprentissage

Activités à réaliser

- Définir - "Identifier les opportunités".
- Comment identifier une opportunité
- Comment un entrepreneur peut-il reconnaître une opportunité ?
- Identifier les lacunes du marché, analyser les opportunités et réaliser une analyse SWOT
- Saisir l'opportunité

En soutien vis des vidéos suivantes :

- Comment identifier une opportunité commerciale ?
www.youtube.com/watch?v=OkNpsVMT84w
- L'esprit d'entreprise consiste à identifier les opportunités
- www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5j0w

Ressources de soutien

[Projet Entrecor4ALL](#) [Projet](#)

[Entrepreneuriat4ALL](#)

Durée : 4 heures

Niveau de compétence : CEC 3



Co-funded by
the European Union

Le soutien de la Commission européenne à cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui reflète uniquement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations contenues dans cette publication.