

Votre idée d'entreprise a-t-elle le potentiel de réussir (jusqu'au statut de licorne) à l'ère de l'IA ?

par [Alex Cherkaskyy](#)

1. Vous êtes un expert dans un domaine spécifique.
2. Vous êtes conscient d'un problème existant (ou de plusieurs) dans ce domaine et comprenez la valeur de sa résolution pour les clients.
3. Ce problème était auparavant difficile à résoudre sans l'IA. Mais maintenant, il peut l'être. Cependant, le résoudre nécessite non seulement l'IA mais aussi votre expertise, qui apportera à votre produit ou service une Unique Value Proposition (UVP).
4. Votre produit est trop niche pour intéresser de grandes multinationales comme Google ou Microsoft, qui pourraient facilement le déployer à l'échelle mondiale. Par exemple, ces géants n'entrent généralement pas sur des marchés liés à la fiscalité, la gestion de la paie, etc.
5. La demande pour votre produit a de fortes chances de persister malgré l'évolution de l'IA.
6. Barrière à la copie. Il ne sera pas facile pour les concurrents de reproduire votre solution, même en tenant compte des avancées de l'IA. Si une copie apparaît, vous pouvez rapidement introduire une UVP fondamentalement nouvelle, empêchant les concurrents de prendre une part significative du marché.
7. Votre avantage concurrentiel à long terme sera assuré par votre expertise, et non par l'IA.
8. Vous pouvez rapidement apporter des modifications et ajouter de nouvelles fonctionnalités en réponse aux évolutions du marché ou de la technologie.
9. Votre produit est facilement scalable et peut rapidement intégrer de nouvelles capacités d'IA sans nécessiter une refonte complète de son architecture et de sa stratégie, et sans augmentation significative des coûts.
10. La demande pour votre produit est suffisamment grande — idéalement mondiale (vous visez le statut de licorne, non ?).
11. Votre produit peut facilement s'adapter à un nombre croissant d'utilisateurs et de nouveaux marchés.
12. Vous avez une stratégie et une feuille de route claires pour intégrer les nouvelles technologies IA dans votre produit et vos processus d'entreprise. Vous comprenez bien l'évolution de l'IA et les opportunités qu'elle ouvrira à court et moyen terme. Cela vous permettra de vous adapter en avance et de garder une longueur d'avance sur la concurrence.