

Introduction

De nos jours, il devient de plus en plus courant de découvrir de nouveaux termes comme de nouveaux noms d'entreprise. En effet, n'avez-vous pas entendu parler de Blablacar ou de Uber récemment ?

De nouveaux mots apparaissent au quotidien comme l'expression « ubérisation ». Nous entendons de plus en plus parler de nouvelles jeunes pousses qui voient le jour. De nouveaux concepts de marketing et de management apparaissent grâce aux nouvelles entreprises numériques. Nous appelons ces entreprises numériques : start-up.

Néanmoins, créer sa start-up reste accessible à tout le monde¹. Ceci pourrait être considéré comme un phénomène de mode ; il n'en est rien !

Créer une start-up, n'est pas qu'un simple projet, il s'agit d'une aventure entrepreneuriale et humaine. En effet, savez-vous que cette aventure magnifique peut aussi être un véritable cauchemar si elle n'est pas entreprise avec précaution et réflexion ? Il ne s'agit pas juste d'avoir la bonne idée au bon moment, cela ne se limite pas à lever des fonds. Il faut allier l'idée avec les systèmes et les bases de l'entrepreneuriat afin de réussir sa start-up. Pourtant, lorsque nous parlons de start-up, nous avons tendance à penser qu'il s'agit uniquement de créer une entreprise avec un fort potentiel au fond de son garage et avec ses amis. Nous avons décidé de créer ce livre afin de vous aider à vous débarrasser des idées préconçues sur les

1. Des lecteurs bienveillants nous ont fait remarquer que nous ne présentions que des témoignages de start-uppers masculins. Nous tenions à préciser qu'il ne s'agit pas d'une volonté de notre part, nous avons contacté des hommes comme des femmes, mais n'avons pas reçu de réponses féminines à temps pour la publication. Nous ne vous oublions pas mesdames, et si nous en recevons d'ici là, nous ne manquerons pas d'intégrer vos témoignages lors d'une prochaine édition !

start-up. En effet, le modèle start-up est aussi utilisé par les plus grandes entreprises du monde, le saviez-vous ?

Growth hacking, Lean Startup, crowdfunding, ou encore levée de fonds, tour de table, ROI, starter, accélérateur ; voici un nouveau vocabulaire qui n'est pas familier pour tout le monde. Néanmoins, ces nouvelles entreprises ne sont pas qu'un simple phénomène de mode. Considérons-les comme un nouveau modèle pour les entreprises d'aujourd'hui. Nous parlons ici d'un nouveau système, d'une nouvelle philosophie d'aborder le business pour nos entreprises. Le mode start-up est devenu incontournable dans les plus grandes entreprises afin de lutter contre ce système bureaucratique qui s'oppose à l'innovation et à la créativité. Ce nouveau système managérial permet d'être innovant et flexible. Nous pouvons parler ici d'entreprise internationale, entreprise dématérialisée et même d'entreprise globale proposant leurs services au monde entier.

Ce livre vous aidera à vous structurer pour votre projet même si vous partez de zéro. Nous tenterons de vous présenter le monde des start-up et nous vous permettrons de réussir dans votre projet grâce à une approche pas à pas qui est certes générale, mais nécessaire pour atteindre les sommets avec votre start-up.

Les start-up baignent dans un environnement particulier. Nous aimons assimiler ce monde à un marché de niche. Comme dans tout business ou dans toute société, il y a des codes à respecter et à connaître, il y a un vocabulaire à acquérir, une mentalité à avoir, des réseaux à connaître, ainsi que des comportements à proscrire.

Pourquoi tant de monde souhaite créer une start-up ? Nous vous répondrons par une autre question, pourquoi tant de monde aimerait gagner à la loterie ? Nous pouvons assimiler la réussite d'une start-up à un gagnant de la loterie. En effet, il y a énormément d'appelés pour très peu d'élus. Beaucoup lâcheront pendant l'aventure, par manque d'opportunités ou de structure. D'autres ne réussiront jamais en raison de leur mentalité. L'esprit start-up n'est pas donné à tout le monde, mais, s'il est correctement compris, et acquis, il peut augmenter les chances de réussite.

Les nouveaux termes à assimiler, abordés précédemment, comme le growth hacking, le Lean Startup, les écosystèmes, la recherche de financement, la viabilité du projet ajoutés à la gestion de sa vie personnelle

rendent la tâche ardue. C'est pourquoi la plupart des starter-uppers maintiennent leur activité en parallèle du test de leurs idées. Cet ouvrage permet aux débutants comme aux initiés de structurer leur démarche en suivant des mécanismes, outils et méthodes à moindre coût.

La start-up reste une structure fragile qui nécessite de s'entourer convenablement. Par ailleurs, la start-up est une entreprise. C'est la raison pour laquelle, il faut établir une solide stratégie pour réussir dans ce domaine convoité, mais très sélectif. Enfin, la start-up ne se limite pas uniquement au domaine du numérique. Les créateurs de tous les secteurs d'activité sont concernés.

L'objectif de cet ouvrage est d'éviter de vous faire perdre du temps et de l'argent grâce à une approche innovante, simplifiée et à moindre coût. Le temps où l'on crée son produit durant deux années est révolu ! De nos jours, il faut utiliser des nouveaux systèmes qui permettent de confronter vos produits et services à vos prospects et marchés avant d'entreprendre une démarche de création physique. Les cas pratiques, les témoignages, les différents acteurs de ce domaine vous aideront à atteindre le chemin du succès !

Êtes-vous prêt à relever ce défi ? Êtes-vous conscient qu'il s'agit d'une superbe aventure ? Feriez-vous partie des 1 % à atteindre le succès ? Êtes-vous prêt à passer vos nuits à brainstormer ou encore à collaborer avec vos associés ? Savez-vous qu'il ne faudra rien lâcher ? Avez-vous conscience que vous ne serez qu'à un seul jour du succès ou de l'échec ?

Si vous êtes motivé, si votre réponse est oui, alors vous êtes au bon endroit !

Nous allons vous aider, vous donner les bases pour créer votre start-up de A à Z pour transformer votre idée en succès et augmenter vos chances de réussite. C'est parti !

Christophe et Samir



Chapitre 1

Comment brainstormer sur soi-même et son environnement pour trouver ses idées

*« Innover, c'est facile. La difficulté, c'est de transformer
une innovation en vrai business. »*

MICHAEL DELL, FONDATEUR DE DELL

Nous voici dans l'étape la plus importante de votre projet. Tout le monde rêve d'être entrepreneur. Néanmoins, la réalité fait prendre conscience aux nouveaux entrepreneurs qu'il vous faut une idée. Cette idée peut être un service, un produit ou même une nouvelle approche d'un marché existant. Ce processus qui semble évident au départ est en fait un véritable cauchemar. C'est à ce moment précis que vous allez commencer à passer à l'action. Une pensée de ce type va alors apparaître : « Je n'ai aucune idée concrète, je ne sais pas ce que je veux faire mais je veux être mon propre patron. »

Pour les lecteurs qui ont déjà une idée, nous vous conseillons de passer directement au chapitre suivant. Néanmoins, ce chapitre vous permettra peut-être d'affiner votre idée. À votre guise !

Ne pas avoir d'idées ou d'orientation signifie-t-il que votre projet n'est pas possible ?

Si vous répondez oui à ce type de questions alors l'entrepreneuriat n'est pas fait pour vous. Nous aimons caractériser l'entrepreneur comme « un spécialiste dans la résolution des problèmes, qu'il est un chercheur de solution, un rêveur incompris et un guide vers la lumière ». Nous tenons à vous prévenir dès maintenant, l'aventure entrepreneuriale est un mélange entre les montagnes russes, l'ennui d'un cabinet d'expertise comptable et la folie d'une salle de marché de Wall Street. Vous pouvez connaître tous les sentiments et réactions inimaginables en moins de deux heures !

La première chose à faire est de ne jamais abandonner (à ne pas confondre avec le fait de lâcher prise ou d'arrêter lorsqu'il est encore temps) et de toujours travailler sur son idée ou business. L'entrepreneur qui réussit travaille 100 % de son temps, c'est une réalité.

Donc, répondons à cette question en tant que chefs d'entreprise. Certes, nous n'avons pas d'idées, mais nous savons que cela ne rendra pas notre projet impossible. Bien au contraire, nous allons tout faire pour trouver une idée et l'amener au succès. Pour cela, nous allons nous baser sur nos expériences passées, des opportunités ou encore un besoin.

Quelle est la première chose à faire pour trouver une idée de business ?

Tout d'abord, nous tenons à vous féliciter car vous êtes déjà passé à l'action en lisant ce livre. Néanmoins, nos conseils ne vous serviront à rien si vous ne les mettez pas en pratique. De ce fait, la première chose à faire est de prendre des notes tout au long de ce livre, d'effectuer la totalité des cas pratiques et de combattre votre ennemi : la procrastination ! Essayez de ne pas repousser au lendemain, faites-le dans l'immédiat. En effet, il vaut mieux travailler sur son entreprise deux heures par jour pen-

dant deux années que de travailler deux mois dessus 10 heures par jour et laisser tomber. Ce sont les petites actions qui vous mèneront au succès.

La première chose à faire est de prendre un papier et un crayon ou ouvrir un fichier sur un traitement de texte. Allez, faites-le maintenant !

L'objectif est de trouver une idée de business. Cependant, nous allons vous demander de ne pas penser à votre objectif bien au contraire. Dans ce fichier, il vous sera proscrit d'évoquer l'idée même d'un business.

Nous allons vous demander de lister dix passions sur votre document. Les premières seront faciles, mais n'arrêtez pas tant que vous n'avez pas listé ces dix passions. Prenez le temps de la réflexion, pensez à vos passions d'enfance ou vos passions cachées. Si vous n'arrivez pas à trouver dix passions, nous vous demandons alors d'écrire des activités ou des domaines que vous aimez. Interdiction de choisir un domaine que vous n'appréciez pas.

Ça y est j'ai réussi, que dois-je faire maintenant ?

La première chose que nous allons vous demander est la suivante : êtes-vous sûr de bien avoir réalisé ce travail ? Ne l'avez-vous pas bâclé ? N'avez-vous pas fait cela entre deux discussions ? Étiez-vous totalement concentré ?

Euh oui, mais pourquoi ces questions ? Nous vous posons ce type de questions pour que vous preniez l'habitude d'être constamment remis en cause par tout votre entourage comme tout bon chef d'entreprise. Vous êtes le chef d'orchestre, le berger si vous préférez, ainsi, vous devez être sûr de vos décisions. Elles devront parfois être prises dans l'urgence. C'est pourquoi vous n'avez que cinq minutes pour trouver dix talents ou compétences dans cinq des passions, activités ou domaines que vous avez précédemment listés. Vous avez cinq minutes !

Pas facile non ? Vous n'avez pas trouvé dix talents ou compétences ? Pas de problème, il vous suffit de trouver dix domaines dans lesquels vous avez été compétent. Pas encore ? Ajoutez des domaines dans lesquels vous avez de l'expérience. Nous vous laissons réaliser cet exercice. Vous avez l'interdiction de continuer la lecture tant que celui-ci n'est pas terminé.

Que faire si j'ai terminé ou non cet exercice ?

Pour ceux qui l'ont dûment réalisé, félicitations, vous avez fait un pas supplémentaire vers votre aventure entrepreneuriale. Ces deux documents seront importants pour trouver votre idée. Pour les mauvais élèves qui n'ont pas fait cet exercice, nous tenons à vous féliciter pour votre procrastination ! Le jour où vous devrez rendre un devis à un client ou encore un business plan vous permettant de décrocher une levée de fonds, allez-vous faire la même chose ? Votre réponse doit être de ce type : « Non, mais ce n'est pas la même chose, là il s'agit d'une chose plus importante... » Nous vous répondrons juste une chose, vous avez un sentiment de culpabilité et vous le savez. Les habitudes acquises dès le début seront celles de demain. Ainsi, inconsciemment vous agirez de la même façon dans votre business ce qui peut le mener à sa perte. Pourquoi ne pas travailler sur soi-même dès maintenant ? Allez, nous attendons les retardataires, mais c'est la dernière fois !

Une fois cet exercice terminé, nous vous conseillons de reprendre la suite de la lecture après une bonne nuit de sommeil. Cela permettra à votre esprit de travailler sur vos idées de manière inconsciente. À demain alors ! N'oubliez pas que les petites actions vous mèneront au succès !

✓ + 1

Nous espérons que vous avez eu du mal à ne pas continuer la lecture. Cela signifierait que vous êtes ultra-motivé.

Il y a deux voies que vous pouvez suivre pour trouver votre idée de business :

- L'idée d'une entreprise classique : c'est-à-dire un business qui existe déjà et qui a déjà fait ses preuves.
- Trouver une idée innovante : liée à la créativité, nous parlons souvent ici de répondre à un besoin pas encore identifié ou d'en créer un nouveau qui n'existe pas.

Trouver une idée d'entreprise classique

C'est l'une des manières les plus faciles de trouver une idée de business. En effet, la multitude de restaurants démontre que ce marché est porteur. Néanmoins, dans ce type de marché, la concurrence est féroce. Il est donc

difficile de se distinguer et de survivre. Aucune erreur n'est permise sauf si vous disposez d'une approche différente ou d'une réelle valeur ajoutée. En d'autres termes, une forte concurrence signifie qu'il y a une forte demande et donc qu'il y a beaucoup d'argent. Vous n'avez pas besoin de réinventer la roue pour créer votre entreprise.

Dois-je trouver une idée à partir de l'une de mes passions ?

L'une des solutions est alors de prendre une de vos passions et de trouver un modèle viable qui existe déjà. Cela vous permettra de vous baser sur des résultats concrets. Cependant, vous devez agir différemment pour réussir. C'est la raison pour laquelle, nous parlons de passion. En effet, trouver une idée à partir de votre passion et d'un modèle déjà existant est le chemin le plus simple. Travailler dans un domaine qui vous passionne décuple votre motivation et vous permet de vous surpasser dans l'acquisition de vos nouvelles compétences. « Lier l'utile à l'agréable ».

A contrario, nous devons mettre en garde les chefs d'entreprise qui souhaitent entreprendre dans un domaine qui leur tient à cœur. Votre passion peut très vite vous écœurer (gestion des clients, désillusions ou encore incompréhension de vos parties prenantes). Un domaine passion trouble souvent la prise de décision du chef d'entreprise. En effet, l'intéressé y met tellement de cœur à l'ouvrage qu'il a tendance à oublier la réalité du modèle économique de son entreprise. N'oubliez jamais que l'objectif d'une entreprise est de dégager des profits pour survivre, se développer et pour investir. Néanmoins, si vous avez la tête sur les épaules et que vous savez que vous ferez la part des choses alors foncez dans un domaine de passionnés, cela vous donnera des ailes !

Pourquoi nous avoir fait travailler sur nos compétences ? Ne puis-je pas me baser sur mes compétences pour trouver une idée ?

Lister vos compétences vous permet de faire le point sur vos savoir-faire et vos savoir-être. Ainsi, vous devez facilement lister vos défauts ou vos points d'amélioration. Devenir chef d'entreprise ne signifie pas savoir tout faire mieux que les autres. Bien au contraire, il s'agit de connaître ses forces et ses faiblesses pour se constituer une équipe afin d'atteindre ses objectifs. Il est primordial de savoir s'entourer lorsque vous souhaitez mener à bien votre projet de start-up. Cela commence par choisir un ou plusieurs associés/collaborateurs qui compléteront vos compétences.

Ainsi, vos compétences ne peuvent que vous orienter dans la décision de votre idée de business.

Il est important de distinguer vos compétences techniques et humaines. Prenez quelques minutes pour lister vos compétences en distinguant ces deux aspects. Par ailleurs, nous vous recommandons aussi de faire le même exercice avec vos points de faiblesses. Ce petit travail permet déjà de prendre conscience des compétences qu'il vous manque pour réaliser votre projet.

Nous ne pouvons que vous conseiller de vous baser sur vos compétences pour trouver une idée. En effet, assimilez vos compétences comme un raccourci dans le domaine précis dans lequel vous souhaitez entreprendre. Le gain de temps lorsque l'on connaît un marché est un avantage concurrentiel indéniable. Enfin, connaître son marché grâce à ses compétences permet aussi de connaître les barrières à l'entrée. En d'autres termes, un salarié compétent dans un domaine technique et ayant des connaissances commerciales est un excellent candidat pour passer à la vitesse supérieure : l'entrepreneuriat.

Votre expérience, vos relations et votre réseau sont aussi des atouts fondamentaux pour réussir dans votre entreprise. Les personnes ayant une véritable compétence, qui sont passionnées et qui connaissent leur marché ont donc logiquement beaucoup plus de chance d'atteindre le succès plus rapidement.

Trouver une idée innovante ou créative

Il s'agit tout d'abord de prendre conscience et de connaître le terme « innovation ». Selon l'OCDE, une innovation est « *la mise en œuvre d'un bien ou service ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré* ». En outre, la créativité est « *la capacité d'un individu ou d'un groupe à imaginer, construire et mettre en œuvre un concept neuf, un objet nouveau ou à découvrir une solution originale à un problème* ». Pourquoi nous donner ces définitions ?

Ces définitions donnent le ton. En effet, relisez-les et essayez de réaliser une phrase inspirante avec les mots les plus importants. Cet exercice

que nous utilisons régulièrement permet facilement d'apprendre et de comprendre ce qu'est le concept dans son ensemble. Il est plus facile de passer à l'action lorsque le concept est acquis. Cet exercice permet de s'en imprégner.

Nous allons bien entendu réaliser cette phrase inspirante nous aussi :

« Innovons, en apportant une valeur ajoutée et en répondant à un besoin nouveau ou déjà existant de manière différente. Créons en utilisant toutes nos capacités ainsi que celles de tous nos collaborateurs pour mettre en œuvre un concept novateur répondant à un besoin inassouvi ou encore inexistant. »

Nous sommes convaincus que vous avez fait mieux que nous et tant mieux ! Pourquoi vous avoir demandé de réaliser cet exercice ?

Nous tenons à vous faire prendre conscience qu'il s'agit de deux qualités principales pour obtenir des résultats. Le passage à l'action et un brin de réflexion. Pour preuve, en réalisant ce petit exercice vous êtes passé à l'action en faisant appel à votre réflexion et vous avez fait preuve de créativité.

Pour trouver une idée innovante ou créative, nous devons :

- Mettre en œuvre quelque chose/passer à l'action.
- Faire preuve de réflexion et d'adaptation.
- Répondre à un besoin inassouvi ou encore inexistant.

Puis-je me baser sur un produit ou un service déjà existant tout en étant innovant ?

Il le faut ! En effet, l'innovation totale requiert des investissements colossaux ou de trouver l'idée du siècle. Néanmoins, l'innovation fera forcément appel à votre analyse du marché, des prospects ainsi qu'à votre créativité. Facebook est-il l'idée du siècle ? Uber est-il la meilleure innovation de service depuis la tertiarisation ? L'iPhone ou la tablette numérique ne sont-ils pas de véritables innovations ? Répondons à ces questions en les abordant comme des petits cas pratiques.