

## TABLE DES MATIÈRES

<i>Remerciements</i> .....	9
<i>Préface</i> .....	11
<i>Introduction</i> .....	13
<b><i>Chapitre 1 - Identifier une opportunité</i></b> .....	<b>19</b>
Le mythe de l'Idée avec un grand I .....	19
Quatre catégories d'opportunités .....	20
Le changement comme source d'opportunités.....	21
Partir d'une passion pour créer une entreprise rentable .....	23
Partir d'un problème ou un besoin personnel insatisfait .....	25
Souvent le fruit d'un effort .....	27
Quatre phases.....	28
La bonne opportunité ? Celle qui vous convient !.....	30
Se mettre en route .....	31
<b>Katia Gilliot-De Paepe, fondatrice de Noukie's.....</b>	<b>32</b>
<b>Benoît de Bruyn, fondateur de NewTree.....</b>	<b>40</b>
<b><i>Chapitre 2 - Apprendre les règles du jeu</i></b> .....	<b>49</b>
Avoir travaillé dans le secteur .....	50
A défaut, se donner les moyens d'apprendre .....	51
Acquérir l'expertise qui vous manque encore grâce à une alliance stratégique .....	54
La franchise.....	54
Un nouveau secteur où les joueurs sont sur le même pied.....	55
Un processus d'apprentissage continu ! .....	56

Allez travailler pour la concurrence !.....	57
Acquérir une vision aussi claire que possible, puis rester à l'écoute .....	57
<b>Jean et José Zurstrassen, cofondateurs de Skynet et Keytrade Bank.....</b>	<b>58</b>
<b>Jean-Claude Logé, fondateur de Systemat.....</b>	<b>66</b>
<b>Chapitre 3 - Oser saisir sa chance.....</b>	<b>75</b>
Se recentrer sur les risques réels .....	75
Risques liés au projet.....	77
Le business plan ou plan d'affaires .....	77
Faut-il nécessairement passer par ce business plan? .....	82
Risques liés à l'entrepreneur en tant que personne.....	83
Réduire les risques.....	85
Si vous n'avez pas grand-chose à perdre, allez-y, expérimentez ! .....	87
En finale, être suffisamment optimiste pour oser prendre un risque calculé .....	89
<b>Laurent Minguet, fondateur d'EVS.....</b>	<b>91</b>
<b>Peter Ingelbrecht, fondateur de Villapolis .....</b>	<b>98</b>
<b>Chapitre 4 - Mettre le client au centre de ses préoccupations .....</b>	<b>107</b>
Avant tout un état d'esprit .....	108
Ecouter.....	109
Chercher d'abord à comprendre.....	111
Se mettre dans la peau du client .....	112
Bien sélectionner ses premiers prospects.....	114
Faire de la satisfaction du client une priorité pour chaque collaborateur.....	114
Mesurer et observer les résultats sans complaisance .....	115

Jusqu'où faut-il aller pour satisfaire le client? .....	117
<b>Michel Petit, fondateur d'Upignac .....</b>	<b>119</b>
<b>Michel Kacenenbogen, fondateur du Théâtre Le Public .....</b>	<b>125</b>
<b>Chapitre 5 - Construire une équipe gagnante .....</b>	<b>135</b>
Construire l'équipe avant même de développer le projet.....	136
L'efficacité des duos .....	137
Savoir se contenter d'une plus petite part... d'un gâteau plus grand ! .....	139
Avant tout identifier ses propres valeurs et compétences .....	140
Les valeurs personnelles et l'intelligence émotionnelle plutôt que la formation ou l'expérience professionnelle.....	143
Une nouvelle façon de pourvoir au recrutement .....	143
Engagez des gens avec qui vous aurez plaisir à travailler.....	144
En cas de doute, n'engagez pas ! .....	146
Facteurs de motivation.....	147
Quoi de plus motivant qu'un patron qui se retrouve les manches au sein de son équipe ? .....	150
Prenez un coach ! .....	152
Les grands résultats surviennent grâce à un individu motivé à la fois.....	153
<b>Pascal Leurquin, fondateur du groupe Evadix .....</b>	<b>154</b>
<b>Elda Mizrahi et Cécile Broucke, fondatrices de Cogito .....</b>	<b>164</b>
<b>Chapitre 6 - Faire « plus » avec « moins » .....</b>	<b>173</b>
Un investissement initial souvent assez limité .....	175
Les sociétés technologiques ne nécessitent pas forcément un capital de départ plus important .....	176
Rechercher du capital supplémentaire ou pas ? .....	178

Allez aussi loin que vous pouvez avant de chercher du financement supplémentaire.....	179
Contrôler ses dépenses pour éviter de s'enfoncer dans le rouge.....	179
Distinguer le nécessaire de l'accessoire .....	181
Une ressource indispensable : la créativité !.....	181
<b>Jean Galler, fondateur de la Chocolaterie Galler .....</b>	<b>184</b>
<b>Marie-Christine de Wasseige, co-fondatrice de Famidoo .....</b>	<b>193</b>
<b>Chapitre 7 - Travailler avec ténacité et persévérance.....</b>	<b>201</b>
Il est normal de connaître des moments difficiles.....	201
Apprendre à accepter les refus.....	202
Le cas de BlueOrchard Finance ou comment se battre avec passion contre les idées reçues.....	204
La confiance en soi, c'est le vrai capital. ....	205
Une vision objective des limites.....	207
Voir les moments difficiles comme faisant partie d'un processus d'apprentissage .....	207
Reconnaître que vous vivez une période de transition .....	208
Augmenter son capital confiance, remplir son réservoir d'énergie.....	209
Garder un regard lucide et critique sur la situation.....	211
Conjuguer optimisme et réalisme, tout en souplesse ! .....	212
Un chemin sinueux .....	212
<b>Alain Coumont, fondateur du Pain Quotidien .....</b>	<b>213</b>
<b>Frederik Leloup, fondateur de Sailing Team .....</b>	<b>220</b>
<b>Jean-Pol Piron, fondateur d'Aquamass .....</b>	<b>226</b>

<b>Conclusion .....</b>	<b>235</b>
Chaque création d'entreprise est unique, parce que chaque entrepreneur est unique.....	235
Une caractéristique essentielle : la passion !.....	236
Oser se jeter à l'eau .....	236
Du plaisir tout au long du chemin .....	238
<b>Annexe 1 : Pratiquement .....</b>	<b>239</b>
<b>Annexe 2 : L'Elevator Pitch.....</b>	<b>244</b>
<b>Annexe 3 : En savoir plus.....</b>	<b>245</b>
Business Angel .....	245
Venture Capitalist.....	245
<b>L'auteur .....</b>	<b>247</b>
<b>Notes.....</b>	<b>249</b>