

TABLE DES MATIÈRES

<i>Remerciements</i>	9
<i>Préface</i>	11
<i>Introduction</i>	13
<i>Chapitre 1 - Identifier une opportunité</i>	19
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
Katia Gilliot-De Paepe, fondatrice de Noukie's.....	32
Benoît de Bruyn, fondateur de NewTree.....	40
<i>Chapitre 2 - Apprendre les règles du jeu</i>	49
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
Jean et José Zurstrassen, cofondateurs de Skynet et Keytrade Bank.....	58
Jean-Claude Logé, fondateur de Systemat.....	66
Chapitre 3 - Oser saisir sa chance.....	75
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
Laurent Minguet, fondateur d'EVS.....	91
Peter Ingelbrecht, fondateur de Villapolis	98
Chapitre 4 - Mettre le client au centre de ses préoccupations	107
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
Michel Petit, fondateur d'Upignac	119
Michel Kacenenbogen, fondateur du Théâtre Le Public	125
Chapitre 5 - Construire une équipe gagnante	135
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
Pascal Leurquin, fondateur du groupe Evadix	154
Elda Mizrahi et Cécile Broucke, fondatrices de Cogito	164
Chapitre 6 - Faire « plus » avec « moins »	173
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
Jean Galler, fondateur de la Chocolaterie Galler	184
Marie-Christine de Wasseige, co-fondatrice de Famidoo	193
Chapitre 7 - Travailler avec ténacité et persévérance.....	201
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
Alain Coumont, fondateur du Pain Quotidien	213
Frederik Leloup, fondateur de Sailing Team	220
Jean-Pol Piron, fondateur d'Aquamass	226

Conclusion	235
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
Annexe 1 : Pratiquement	239
Annexe 2 : L'Elevator Pitch.....	244
Annexe 3 : En savoir plus.....	245
Business Angel	245
Venture Capitalist.....	245
L'auteur	247
Notes.....	249