

Table des matières

De quoi parle exactement ce livre et à qui s'adresse-t-il ?.....	3
Remerciements.....	13
Préface	15
Introduction	19
Présentation du «Tableau des décisions».....	23
Note informative : vidéos et QRCODES	25

Créer votre startup sans moyen financier ... 27

1. Startup : le mythe et la réalité	27
J.1. Qu'est-ce qu'une startup ?	27
J.2. La startup bootstrap	30
J.3. La startup incubée.....	32
J.4. La startup financée	36
2. Remplissons le «Tableau des décisions»	39
3. Focus astuce : le hacking (recyclage)	40
4. Enrichissons le «Tableau des décisions»	41
5. Première étape du succès : votre capacité à hiberner	42
5.1. Introduction à l'hibernation	42

5.2. Calendrier produit.....	42
5.3. Calendrier entreprise.....	43
5.4. Calendrier des ventes.....	44
5.5. Calendrier de vos finances personnelles (frais de vie quotidiens) ...	45
5.6. Pause !	46
5.7. Autofinancement 2/3 - 1/3 via l'activité secondaire : le site projet	47
5.8. Le business plan : outils de détection au romatic business.....	47
5.9. Ne sous-estimez pas le coût du marketing	53
6. Focus astuce : l'expatriation	55
7. Intégrons ces prévisions au «Tableau des décisions»	58
8. Deuxième étape du succès : se focaliser sur la valeur ajoutée ..59	
8.1. Introduction à la notion de valeur	59
8.2. Il est temps d'enrichir notre tableau !	61
8.3. Sous-traiter	62
8.4. Réalisons immédiatement cette projection et remplissons notre «Tableau des décisions».....	64
8.5. Déléguer.....	
8.6. Off-shoring : le boot-shoring	
8.7. «Quand vais-je devoir engager mon premier employé ?».....	70
9. Un café ?	73
10. Focus astuce: protection juridique et copyright.....	74
II. Mettre à jour le «Tableau des décisions»	82
12. Troisième étape du succès : l'organisation	83
J2.1. Introduction à l'ordre et à la méthode	83
J2.2. Wiki des procédures internes.....	
J2.3. Contrôle opérationnel et contrôle de gestion	
J2.4. Organisation agile	
J2.5. Travail collaboratif : CRM et/ou ERP.....	94
13. «Bon, ça papote, ça papote, mais quand est-ce que l'on m'explique comment lever un million ?».....	97
14. Focus astuce : livres gratuits et ressources MOOC.....	98
15. Etoffons le «Tableau des décisions»	100
16. Quatrième astuce : un bon ouvrier possède de bons outils.....	101
J6.1. Introduction à l'importance d'outils efficaces et de la connaissance des outils	101
J6.2. Le gain de temps et d'argent.....	102
J6.3. Les dangers du gratuit.....	103
17. Focus astuce : cost reducing	103

18. Dernier remplissage du «Tableau des décisions» et conclusion intermédiaire	105
19. «Heu... Oui mais... il n'y a aucune explication sur l'organisation pratique, détaillée, de ma startup ?».....	108

Révolutionner un marché 111

I. Quel est votre marché ?	111
J.1. Les types de marchés.....	117
J.2. Votre marché : le marché linguistique	117
J.3. Le marché international	117
J.4. Le mix local - international	118
1.5. Est-il obligatoire de révolutionner votre marché ?	120
2. Remplissez votre «Tableau des décisions».....	122
3. Première étape du succès : développez un océan bleu	123
3.1. Introduction à l'océan bleu	123
3.2. Innovation et création d'un nouvel océan	127
3.3. Un océan bleu devient toujours rouge	129
3.4. La problématique de migration d'océans	130
3.5. Retour en vidéo sur le management et la stratégie de l'océan bleu ..	132
4. Pause-café et réflexion	133
5. Après cette pause, complétez votre tableau préféré !.....	133
6. Focus astuce : le cinéma, une source d'inspiration	134
7. Deuxième étape du succès : être le meilleur ne sert à rien si personne ne le sait.....	136
7.1. Introduction à la non-importance sous-estimée de la création du produit.....	136
7.2. Votre site web	137
7.3. Le SEO.....	140
7.4. Le Growth hacking	143
7.5. La pub	145
7.6. La pub en ligne : quelques astuces Google.....	146
7.7. La pub en ligne : mon avis cruel sur Facebook.....	153
7.8. N'attendez pas de miracle, ni de résultat immédiat.....	158
7.9. De l'importance du branding.....	159
8. Focus astuce : remarketing Google Ads.....	162
9. Complétez à tête reposée votre «Tableau des décisions»	164

10. Troisième étape du succès : les relations presse	166
10. J. Introduction à la notion de RP	166
10.2. L'impact d'un article	167
10.3. Les agences de presse.....	168
10.4. Twitter, cette régie PR en temps réel.....	168
10.5. L'importance du storytelling	169
11. Focus astuce : les exclusivités	171
12. Mise à jour du «Tableau des décisions»	172
13. Oui encore !	173
14. Quatrième étape du succès : la vitesse.....	174
14.1. Introduction à la notion de vitesse et à la problématique de l'adéquation du marché.....	174
14.2. Comment prend re vos concurrents de vitesse ?.....	177
14.3. Comment Coca-Cola, Microsoft et Apple conditionnent leur futur marché ?.....	179
14.4. Comment frapper là où on ne vous attend pas ?.....	182
15. Dernière saisie d'informations, pour ce chapitre, dans votre cher tableau !.....	185
Conclusion intermédiaire	186
16. Focus astuce : rArt de la guerre de Sun Tzu.....	188

Et lever 1.000.000 EUR **191**

1. Introduction à la plus commune des erreurs : vouloir lever trop ...	191
1.1. Qu'est-ce qu'une levée de fonds ?.....	192
1.2. Les investisseurs	195
1.3. «Oui ok j'ai compris, mais où puis-je trouver ces fameux investisseurs ?»...	196
1.4. Les banques.....	200
1.5. Le crowdfunding	201
1.6. Sites/Services d'aide à la levée de fonds	205
1.7. Aides des états.....	206
2. Focus astuce : une levée de fonds à l'ancienne (amis, famille)	207
3. Pause-café et pause «Tableau des décisions».....	208
4. Première étape du succès : comment se préparer à une levée de fonds ?	212
4. J. Introduction à un sujet tabou : la peur	212

4.2. Valorisation financière.....	214
4.3. Tableau des décisions.....	218
4.4. Business plan et plan financier	219
4.5. Storytelling et levée de fonds : l'art de pitcher son projet.....	222
4.6. «Et finalement, le pitch avec le soutien d'un PowerPoint ou pas ?».....	225
5. Focus astuce : au plus court, au mieux et la gestion du stress ...	226
6. Mise à jour de votre outil de suivi.....	227
7. Deuxième étape du succès : combien faut-il lever?.....	228
7. J. Introduction à la notion de réalisme financier.....	228
7.2. Pas de panique : la holding est là pour vous protéger !.....	229
7.3. Parfois au moins = au mieux	230
7.4. Pause-café.....	231
7.5. Mise à jour du «Tableau des décisions» avant d'attaquer une notion délicate	231
7.6. Savoir poser les questions qui fâchent et oser mettre les investisseurs en difficulté	232
7.7. Rester maître à bord, c'est aussi savoir reconnaître ses faiblesses.....	235
8. Focus astuce : comment identifier le bon investisseur ?.....	237
9. Troisième étape du succès : bien gérer les fonds levés.....	240
9.1. Introduction à la notion de montée en puissance	240
9.2. La clef de toute entreprise : ses collaborateurs et le bonheur	241
9.3. De l'importance du CEO.....	243
9.4. De l'importance du DAF	248
• 9.5. De l'importance de capitaliser ses échecs	249
10. Mise à jour du Tableau des décisions	250
11. Focus astuce : reporting et mesures comparatives dans le temps ...	252
Un café ?	254
12. Quatrième étape du succès : la vision de l'entreprise.....	255
12.1. Introduction à ce qui fait LA différence	255
12.2. L'intuition, ce sujet interdit.....	256
12.3. Doper son intuition : veille concurrentielle et inspiration.....	258
12.4. Se remettre en question et savoir si nécessaire laisser sa place à un(e) autre.....	259
12.5. Dernière mise à jour du «Tableau des décisions»	260
12.6. Le droit au coup de coeur et au coup de tête.....	261
13. Focus astuce : amusez-vous !.....	263

Conclusion.....	265
Postface	267
Tableau des décisions	269
Du même auteur	271
1. Management et gestion	271
2. Roman	271
Références et sources	273
1. eBooks	273
2. Livres.....	273
3. Publication scientifique.....	274
4. Lectures anglophones qui m'ont accompagné pendant la rédaction de cet ouvrage	274
5. . Sources Internet.....	276
Statistiques et anecdotes	281

Remerciements

Permettez-moi de remercier en premier ces immenses messieurs que sont Octave Klaba, fondateur – chairman et CTO d'OYH, et Xavier Niel, vice-président et directeur délégué à la stratégie d'Iliad, groupe de télécommunications français, maison mère du fournisseur d'accès à Internet Free et de l'opérateur de téléphonie Free mobile, entités dont il est par ailleurs le fondateur.

Ces deux personnages emblématiques m'ont fait cette faveur immense en acceptant de collaborer à cet ouvrage, en partageant une infime partie de leur vision, de leur passion. Malgré des emplois du temps chargés au superlatif et des listes d'obligations dont la longueur en effrayerait plus d'un, ils ont investi de l'énergie, de l'amitié, afin d'appuyer sur le bouton «pause» et de vous offrir leurs mots, leur touche de magie, leurs croyances profondes en ce miracle du quotidien que sont les (vos ?) startups.

Ils sont pour moi des modèles et je les remercie chaleureusement pour cet honneur, ce cadeau.

Je remercie ensuite Luca, mon cher éditeur pour cette troisième collaboration, cette confiance renouvelée.

Merci à mon épouse Elena pour son soutien indéfectible dans cette nouvelle aventure et dans toutes les autres.

Un et même plusieurs merci à Wlad ; SCRM est la plus belle des aventures entrepreneuriales. J'espère la poursuivre encore longtemps à tes côtés.

Ce livre étant consacré aux startups, je ne puis m'empêcher de faire un clin d'œil à Monsieur 42, avec qui j'ai fondé bien des jeunes pousses,