

ENTREPRENDRE PAS À PAS

ET AVEC EFFICACITÉ



Le guide de
l'entrepreneur

en startup ou en entreprise !



La solution aux
3 problèmes des
débutants
en entrepreneuriat

QUI SUIS-JE ? 3

**{1} VOUS NE SAVEZ PAS
PAR OÙ COMMENCER ? 5**

ALORS COMMENT S'Y
PRENDRE D'UNE
MANIÈRE EFFICACE ? 6

EST-CE QUE MON IDÉE
VA INTÉRESSER LES
GENS ? 7

EST-CE QUE MON IDÉE A
UN POTENTIEL
ÉCONOMIQUE ? 8

**{2} VOUS HÉSITEZ, VOUS
DOUTEZ ? 9**

**{3} VOUS NE TROUVEZ PAS
LE TEMPS NÉCESSAIRE
POUR VOTRE PROJET ? 11**

VOUS ÊTES, PEUT-ÊTRE,
ENTREPRENEUR /

INDÉPENDANT ET NE
TROUVEZ PAS LE TEMPS
POUR DÉVELOPPER UN
PRODUIT POUR VOTRE
ENTREPRISE ? 12

VOUS AVEZ UNE IDÉE
SUPER POUR
L'ENTREPRISE POUR
LAQUELLE VOUS ÊTES
SALARIÉ, MAIS VOUS
N'AVEZ PAS LE TEMPS
DE TRAVAILLER SUR
VOTRE IDÉE ? 12

CONCLUSION 14

QUI SUIS-JE ?

Je m'appelle Hamidul Huq, et cela pourrait vous étonner mais je ne suis **pas** un serial entrepreneur qui prépare à lever des millions pour sa prochaine startup. En réalité, j'ai commencé à me "former" à l'entreprenariat il y a seulement quelques années. Par contre, j'ai plusieurs tentatives et plusieurs échecs à mon compte.

À l'âge de 20 ans, j'ai gagné mes premiers sous, en tant qu'entrepreneur, et depuis cela ne m'a jamais lâché, ni mon **ambition** de vouloir changer le monde. :)

Après avoir terminé mes études et gagné mes premiers

"vrais" salaires, j'ai quelque peu mis ce "rêve" de côté, mais sans l'abandonner.

J'ai continué à appliquer mon esprit entrepreneurial dans le cadre de mes projets en tant que salarié. Par contre, je n'ai pas essayé de démarrer une activité entrepreneuriale en parallèle. Je pensais (**à tort**) qu'il fallait faire "un break" pour pouvoir se lancer.

Et finalement, c'est ce que j'ai fait. Je m'étais donné **une année** pour vivre de mon entreprise. :)

Une année, où j'ai fait pleins d'expériences, lancé une agence, créé des produits, des partenariats... et beaucoup d'échecs. Tout cela

avec une **pression** financière importante et aussi la pression de l'échéance sur le calendrier.

Une année plus tard, je ne générais **aucun** revenu... Mais ces différentes expériences m'ont beaucoup appris sur l'entreprenariat.

Je suis reparti à la recherche d'un emploi et j'ai décroché un job exceptionnel : responsable de projets **innovation** dans une grande entreprise. Mon esprit entrepreneurial était mon plus grand atout. Je décris [dans cet article](#) comment j'ai mis à profit mon bagage entrepreneurial pour décrocher ce job.

Je travaille pour cette entreprise depuis maintenant 4 ans. Dans le cadre de mes projets, j'ai adopté une approche entrepreneuriale. J'applique ce que j'ai appris et ce que je **continue** à apprendre par la théorie et la pratique dans mes projets d'innovation sans cette lourde pression qui pèse sur les épaules des entrepreneurs en startup : **la survie**. C'est pour moi l'opportunité de prendre du recul et d'**expérimenter** beaucoup.

J'ai été amené à présenter mes travaux à différentes conférences internationales. Régulièrement, je rencontre

différents responsables et experts en innovation. Ce qui me permet de confronter mes pratiques et de m'améliorer. Maintenant, je forme et j'accompagne d'autres collaborateurs dans cette entreprise à adopter ces approches entrepreneuriales. J'ai un temps partiel qui me permet de compléter mon expérience dans le monde "libre" (mais avec d'autres contraintes) des startups.

POURQUOI CE GUIDE ?

J'ai démarré ce blog (les-supers-entrepreneurs.com) avec l'objectif de pouvoir aider d'autres entrepreneurs.

Des entrepreneurs qui travaillent pour leur propre startup ou comme salarié dans une entreprise. J'aurais aimé tomber sur un blog comme celui-ci, il y a quelques années.

Et **ce guide** est une solution aux 3 problèmes les plus fréquemment rencontrés quand on débute dans l'entrepreneuriat. J'ai également mis des **liens** vers mes articles pour approfondir certains sujets. Je vous conseille fortement de suivre ces liens. Mais en attendant, **suivez le guide !**

{1}

VOUS NE SAVEZ
PAS PAR OÙ
COMMENCER ?

Vous avez une **super idée**. Par contre, vous ne savez pas par **où commencer**. Quelle est la première étape ?

Quelque soit votre domaine, vous penserez probablement aux cartes de visites, à un site internet ou à un téléphone professionnel. La plupart des entrepreneurs pensent à cela, en premier. J'ai également pensé à cela. À tel point, qu'avec un ami, on avait carrément penser "à une idée de service" pour faciliter ces démarches pour les entrepreneurs qui débutent.

Mais ce n'est pas **la bonne** première étape. En tout cas, si voulez **être efficace**.

Ensuite, une autre catégorie d'entrepreneurs, se diront : ok, je dois d'abord créer le produit. Je suis **trop** innovant. Si je ne fais pas cela, les gens ne vont pas comprendre.

Mais ce n'est pas la bonne première étape, non plus. Sauf si voulez perdre 2 ans de votre vie et probablement beaucoup d'argent.

Dans le cas d'un projet en entreprise, cette situation est encore plus difficile parce que votre crédibilité interne est en jeu, peut-être, même votre emploi.

Vous devez prendre en compte cette charge, en plus, de vos activités quotidiennes.

C'est votre initiative, c'est vous le responsable, voir c'est de votre faute. Selon les situations et la politique interne, l'initiative et la posture qu'elle vous donne pourrait même vous desservir.

Alors que cela soit pour l'entrepreneur en startup ou en entreprise, la question n'est **pas** triviale.

ALORS COMMENT S'Y PRENDRE D'UNE MANIÈRE EFFICACE ?

Commencez par vous poser les deux questions suivantes :

1. Est-ce que mon idée va intéresser les gens ?

2. Est-ce que mon idée à un potentiel économique ?

Je vous livre, ci-dessous, une approche pour répondre à ces questions.

EST-CE QUE MON IDÉE VA INTÉRESSER LES GENS ?

Le problème lorsqu'on a une idée, c'est qu'on la trouve forcément géniale et on pense que tout le monde va la trouver géniale. Ce n'est pas possible autrement. C'est évident.

Je pense que c'est le piège le plus dangereux pour un entrepreneur. J'ai vu des gens tomber et rester trop

longtemps dans ce piège et ne pas se relever.

Si vous devez **retenir une seule chose** de ce guide, c'est de comment ne pas tomber et contourner ce piège.

Ash Maurya dans son livre "Running Lean", donne une solution pour contourner ce piège.

Il appelle cela le "Problem Interview". L'idée derrière le "Problem Interview" est d'aller vers son client, le plus tôt possible afin de tester la désirabilité de son idée (produit).

L'objectif n'est pas de parler de son idée ou de vendre son idée (produit), mais de **valider le problème**.

Est-ce que déjà le problème qu'on essaie de résoudre avec notre idée de produit a de la valeur auprès de notre client potentiel ?

Principalement, est-ce qu'il y a un problème potentiel ou est-ce que c'est juste dans votre tête ?

Il y a plusieurs possibilités pour faire un "Problem Interview".

Et en voici deux, la première, c'est d'aller sur le terrain. Aller chercher vos prospects en allant dans la rue, dans les commerces, ou prenez votre téléphone et décrochez des rendez-vous. J'explique [dans cet article](#) comment j'ai recruté

et interrogé de parfaits inconnus depuis mon salon.

Une deuxième possibilité est d'utiliser vos réseaux sociaux. J'ai créé un formulaire que j'ai envoyé à mes contacts emails et sur mes réseaux sociaux pour valider l'idée de ce guide que vous êtes en train de lire **avant** de le créer. [Voici ce formulaire](#).

Il faudra ensuite chercher des modèles dans les réponses obtenues. C'est-à-dire, des propos qui se répètent dans plusieurs entretiens.

Le "Problem Interview" vous permet de confronter votre idée très rapidement avec la réalité de votre marché. Suite à cette étape, vous pourrez soit dire **stop** à votre idée et ainsi gagné du temps et de l'argent.

Soit, vous pourrez **adapter et rediriger** votre idée vers un besoin "réel" que rencontrent vos potentiels clients.

Soit, vous tenez une bonne idée ou du moins **un bon problème** et vous pouvez passer à l'étape suivante.

EST-CE QUE MON IDÉE A UN POTENTIEL ÉCONOMIQUE ?

L'étape suivante est le "Solution Interview". Cette fois, l'objectif est de valider votre idée de produit. À cette étape, vous pourrez également valider le prix que vos clients sont prêts à payer sans avoir pour autant encore développé le produit. Vous trouverez un exemple [dans cet article](#).

{2}

VOUS HÉSITÉZ,
VOUS DOUTEZ ?

Est-ce que j'ai les compétences, la passion et le désir de développer cette idée ? C'est une question importante. Le chemin va être long. Vous allez rencontrer beaucoup de personnes qui vont forcément essayer de vous dissuader de votre idée. Votre motivation va connaître des hauts et des bas. Vous allez douter de votre idée. Il est tellement plus facile de revenir dans votre zone de confort. Il n'est pas possible de tenir si vous n'êtes pas passionné par votre idée ou la vision du monde à laquelle vous aimeriez contribuer avec votre idée. Que cela soit pour votre startup ou votre projet en entreprise.

Une astuce et je vous conseille d'en faire une habitude :

- Prenez votre journal ou ouvrez une nouvelle note sur votre trello ou evernote.
- Projetez-vous dans une année. Notez, la date. Décrivez où vous en êtes, utilisez les verbes au présent, décrivez d'une manière imagée et décrivez ce que vous ressentez. Écrivez, comme si vous le racontiez à votre meilleur(e) ami(e) ou votre conjoint à la date prévue.
- **Vous êtes encore là ?** C'est bon vous tenez votre idée. Vous allez,

peut-être, échouer ou faire des erreurs en cours de route, mais vous n'allez pas abandonner et cette vision vous allez l'atteindre. Peut-être pas à la date que vous avez noté, mais vous allez l'atteindre. Croyez-moi, je fais cet exercice depuis plus d'une dizaine d'années et cela fonctionne. Concrètement, ce qui va se passer c'est que vous allez automatiquement devenir attentif et plus réceptif à votre environnement et tous ce qui pourraient contribuer à concrétiser votre vision.

{3}

**VOUS NE TROUVEZ
PAS LE TEMPS
NÉCESSAIRE POUR
VOTRE PROJET ?**

**VOUS ÊTES, PEUT-ÊTRE,
ENTREPRENEUR /
INDÉPENDANT ET NE
TROUVEZ PAS LE TEMPS
POUR DÉVELOPPER UN
PRODUIT POUR VOTRE
ENTREPRISE ?**

On peut être jardinier et échanger son temps contre de l'argent ou être propriétaire d'une entreprise dans le jardinage. Par exemple, en développant un produit répondant à un besoin très spécifique de son marché.

J'ai un ami qui était salarié d'une entreprise et il rêvait de développer un produit (une application informatique pour son marché). Il a ensuite décidé de devenir indépendant. Il gagnait autant qu'avant, mais il travaillait maintenant à 150 %. Il n'avait toujours pas le temps de travailler sur son produit.

**VOUS AVEZ UNE IDÉE
SUPER POUR
L'ENTREPRISE POUR
LAQUELLE VOUS ÊTES
SALARIÉ, MAIS VOUS
N'AVEZ PAS LE TEMPS DE
TRAVAILLER SUR VOTRE
IDÉE ?**

Déjà, la première chose est de dépenser votre énergie et votre temps d'une manière efficace, en suivant les étapes au début de ce guide.

Ensuite, voici quelques astuces pour être plus productif, plus efficace et dégager du temps pour votre idée :

- [Voici une vidéo](#) que j'ai tournée il y a quelques années. Elle vous aidera à imaginer votre temps d'une nouvelle manière. Au début, j'ai voulu tester / expérimenter la gestion de projets agile : Est-ce que ces

approches fonctionnent ? Alors, j'ai décidé d'appliquer ces concepts sur moi ! J'ai commencé par expérimenter sur mon organisation personnelle. J'ai découvert une approche appelée Personal Kanban. Dans cette vidéo, j'y partage les concepts de bases.

- Dégagez du temps en appliquant le [Morning Miracle](#). Deux autres lectures complémentaires que je vous recommande au Morning Miracle : [How Successful People Start Every Day Inspired](#) et [Sleep Solution](#). Ces trois livres sont accessibles en livres audio chez Audible.

CONCLUSION

EST-CE QUE J'AI TENU MA PROMESSE ?

Et voilà, nous arrivons à la fin de ce guide.

Je suis fan du guide du routard. Je ne pars jamais visité un pays où une nouvelle ville sans mon guide. Je pourrais trouver les informations que me donne ce guide sur place ou sur internet, mais ce condensé dans les mains me mets en confiance et me permet de me concentrer sur l'essentiel : construire une nouvelle expérience riche et inoubliable.

J'espère sincèrement que ce guide va vous aider dans votre

voyage dans le monde passionnant de l'entrepreneuriat et vous faire voir les choses d'une manière différente.

Êtes-vous satisfait des réponses que j'ai donné aux 3 questions principales de ce guide ?

Comme d'habitude, si vous avez des questions, je vous invite à les poser en commentaires sur la page où je présente ce guide. Comme cela tout le monde pourra en profiter.

ET MAINTENANT ?

Passez à l'action avec votre vision sous le coude !

Le monde vous attends. Je me réjouis de prendre connaissance de vos projets et de lire vos progressions.

À bientôt sur le blog et merci de votre inscription à la newsletter.

Hamidul