

Comment trouver une bonne idée de startup ?

Vous voulez lancer votre boîte ? Super ! Mais cela fait déjà 4 ans que vous recherchez LA bonne idée ? Et si, au lieu de chercher cette idée exceptionnelle, vous commencez déjà par trouver UNE bonne idée ?

Temps de lecture : minute

12 juillet 2024

Il faut absolument une idée révolutionnaire : c'est probablement l'une des principales croyances qui empêche de se lancer dans l'entrepreneuriat. Alors, remettons les choses dans leur contexte : au commencement de chaque projet, il y a une idée. Mais cette idée n'a pas particulièrement besoin d'être originale. Une idée, tant qu'elle n'est qu'hypothétique, n'est qu'une idée : c'est dans sa réalisation qu'elle doit être différenciante. Et, pour cela, l'entrepreneur se doit de faire preuve d'observation, de réflexion et d'audace, afin de comprendre comment utiliser un besoin existant, plutôt que de chercher à le créer.

« Avec Vestiaire Collective, j'étais dans cette démarche. Je voulais monter ma boîte et j'étais dans la liste et dans l'analyse de mes insatisfactions et un jour, en lisant en l'occurrence un magazine de mode, je tombe sur un article qui parlait de la génération des "récessionnistas" », se rappelle Fanny Moizant, présidente et cofondatrice de Vestiaire Collective et intervenante au sein de la formation L'étincelle de l'Edhec. « C'était en 2008, et les premières blogueuses de mode à l'époque, qui, pour faire marcher leur business et se financer, commençaient à vendre leurs vêtements sur leurs propres blogs. C'est-à-dire qu'il fallait lui envoyer un email, être la première, lui envoyer un chèque... C'est un peu une usine à

gaz. J'étais face à des insatisfactions, elles m'ont permis d'identifier un éventuel problème. »

Transformer une frustration en innovation

Les meilleures idées de startup naissent souvent d'une observation minutieuse des problèmes quotidiens. En effet, une bonne idée peut être une solution liée à un problème personnel, partagé par un grand nombre de personnes. C'est en analysant les frustrations et les besoins du marché qu'un entrepreneur peut trouver un concept prometteur. Ne cherchez pas trop compliqué : des idées simples peuvent parfaitement permettre d'innover !

Pour vous inspirer, faites preuve de curiosité et d'ouverture d'esprit, participez à des événements, renseignez-vous sur les tendances mondiales et échangez avec d'autres professionnels et entrepreneurs. Cela vous permettra de nourrir votre réflexion. Valorisez vos expériences et compétences, et prenez en compte vos passions. Vous pouvez également chercher l'inspiration en analysant des projets qui existent déjà, en France, comme à l'étranger, et en imaginant comment les résoudre différemment : ne vous limitez pas, mais n'oubliez jamais à quel besoin vous devez répondre.

« Pour se lever le matin et aller soulever des montagnes au quotidien, il faut être passionné », affirme Fanny Moizant. « Soyez fous, laissez-vous porter par une imagination sans borne et faites-vous confiance, cela va s'affiner au fur et à mesure. Et surtout, parlez ! Parlez autour de vous, ne gardez pas cette idée et ce concept pour vous : à de la famille, à des amis... cela va vous aider à former un point de vue plus précis, plus expert. »

Valider l'idée directement auprès de vos clients

Avoir une idée, c'est bien. Avoir une bonne idée, c'est mieux. Mais comment savoir que votre idée est bonne ? Pour cela, il est important de la confronter avec votre marché potentiel. Si, dans un premier temps, en parler à vos proches ou vos collègues vous permettra d'obtenir des retours précieux et d'affiner votre projet, il sera impératif d'échanger directement avec vos futurs clients. Ce retour vous permettra de transformer une idée brute en une proposition de valeur concrète, puisque seul le marché sait s'il a besoin de votre solution.

« Chez 321, nous passons deux mois à analyser l'idée d'un projet. Nous regardons essentiellement deux choses : la "pain" est-elle un must-have et la clientèle est-elle prête à payer ? », affirme Patrick Amiel, entrepreneur et fondateur du Corporate Startup Studio [321](#). *« Pour valider ce marché, nous rencontrons une centaine de professionnels du métier et du marché pour échanger. En effet, même si le marché fait 3 milliards, si la clientèle potentielle n'est pas prête à payer le projet ne donnera rien. »*

Présentez, si possible, votre idée sous forme de prototype ou de maquette : les retours permettront de peaufiner votre proposition de valeur et de vous assurer qu'il répond à un véritable besoin. De plus, gardez en tête qu'une bonne idée de startup doit aussi être scalable pour se développer à grande échelle et toucher un large marché.

« Si tes clients potentiels t'écoutent et sont curieux de découvrir ta solution, c'est bien. Mais, clairement, ce n'est pas suffisant », précise le fondateur de 321 Founded. *« Le point clé reste l'usage : si, même sur un tout petit volume de clients potentiels, tu arrives à trouver des gens qui l'utilisent, qui peuvent faire rentrer la solution dans leur quotidien, cela signifie que tu as des signaux d'adoption. Et vient ensuite la question de la commercialisation : payeraient-ils pour cette solution ? »*

Enfin, passer à la réalisation de votre idée est ce qui vous permettra de véritablement vérifier qu'elle constitue une bonne idée. Pour cela, n'hésitez pas à vous faire accompagner par des incubateurs, des associations ou des formations, comme L'étincelle, afin de mettre toutes les chances de votre côté. Car oui : une idée, même excellente, ne reste finalement qu'une très belle idée si elle n'est jamais exécutée.

« Confronte-toi au marché en faisant la part des choses, car tu peux rencontrer des personnes qui vont te dire que cela ne fonctionnera jamais », conclut Patrick Amiel. « Mais parfois, c'est aussi une question de momentum : est-ce que le marché est mature ? Si tout le monde te dit non, il faut parfois aussi être têtu et y aller quand même pour ajuster le positionnement. C'est ça aussi, être entrepreneur. »

Pour en savoir plus sur la reconversion entrepreneuriale, vous pouvez rejoindre le programme l'étincelle, et bénéficiez d'une réduction exclusive sur votre inscription à la formation avec le code MADDYNESS.



À lire aussi
Solopreneur, est-ce une bonne idée ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par MADDYNESS AVEC L'EDHEC