

# Le jardin DES IDÉES

12 CLÉS POUR CULTIVER LA STARTUP ATTITUDE

## 11 Garder LE FOCUS

Il ne faut pas se laisser distraire par des projets, des problèmes personnels ou se laisser détourner de ses objectifs.



13% des startups se dispersent et c'est l'échec.

## 12 Soigner l'harmonie entre INVESTISSEURS ET FONDATEURS

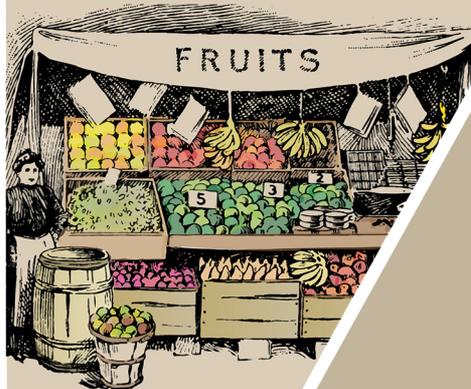
Une discorde entre les fondateurs ou avec les investisseurs peut être fatale.



13% des startups ne soignent pas leurs relations d'affaires.

## 1 Cibler un BESOIN DU MARCHÉ

Trop de startups tentent de résoudre des problèmes « intéressants » plutôt que d'apporter des solutions qui répondent à un réel besoin du marché.



42% des startups ne ciblent pas un besoin du marché.

## 2 Créer de la VALEUR ET DES LIQUIDITÉS

L'argent et le temps sont limités et doivent être alloués judicieusement.



29% des startups ne savent pas gérer leurs liquidités.

## 10 Assurer le BON TIMING SUR LE MARCHÉ

Le bon « time to market » (TTM) est primordial. Soit les clients ne vous attendent pas, soit ils n'ont plus besoin de vous.

13% des startups choisissent le mauvais TTM.

## 3 Choisir LA BONNE ÉQUIPE

Une équipe soudée avec des compétences complémentaires est essentielle pour sortir le « minimum viable product » (MVP) sans devoir sous-traiter la production ou le développement.

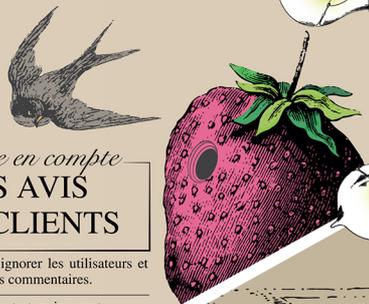
23% des startups échouent faute d'avoir su composer une équipe performante.



## 9 Prendre en compte LES AVIS DES CLIENTS

Mieux vaut ne pas ignorer les utilisateurs et tenir compte de leurs commentaires.

14% des startups ignorent l'avis des clients.



## 4 Gérer la CONCURRENCE

Lorsqu'une idée intéressante obtient la validation du marché, il peut y avoir de nombreux nouveaux entrants en très peu de temps.

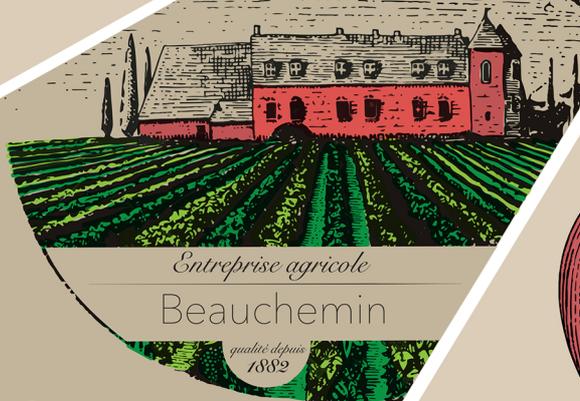
19% des startups ignorent la concurrence et se font vite dépasser.



## 8 Choisir la bonne STRATÉGIE MARKETING

Fondées par des profils plutôt techniques, une partie des startups se concentre à tort plus sur la construction du produit que sur son développement commercial.

14% des startups n'adoptent pas la bonne stratégie commerciale.



## 7 Élaborer un BUSINESS MODEL VIABLE

De nombreuses startups espèrent une levée de fonds, créer un business model de masse ou capitalisent sur de la traction. Il s'agit de générer des liquidités et de prouver que le business model est viable.

17% des startups ne possèdent pas de business model viable.



## 6 Produire UN PRODUIT CONVIVIAL

L'expérience utilisateur (UX (User eXperience) design, en anglais) est la clé pour fidéliser un client. La version finale du produit ou du service doit correspondre aux attentes et aux perceptions de l'utilisateur.

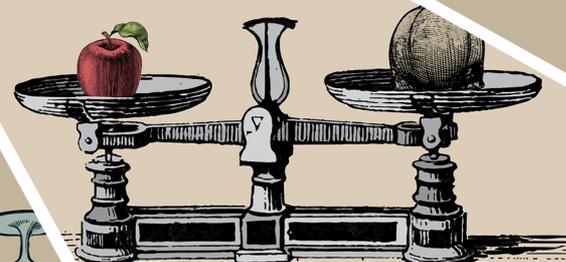
17% des startups passent à côté de l'UX design.



## 5 Déterminer LE JUSTE PRIX

La détermination du prix est autant un art qu'une science.

18% des startups utilisent un prix inadapté à leur produit/service.



5€/Kg