

Comment trouver une idée novatrice pour votre startup ?

Trouver une bonne idée de startup reste un frein majeur pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Pour avancer dans cette réflexion et espérer trouver une bonne idée, mieux vaut repartir du postulat qu'une idée doit résoudre un problème. La question revient donc de trouver un problème à résoudre.

28 juin 2023

Problèmes familiers = solutions limitées (la fameuse barrière à l'entrée)

La tendance naturelle de chacun va être de chercher un problème avec lequel on est familier, un problème auquel on peut être confronté au quotidien. Par exemple : vous avez faim et vous êtes chez vous - quelles sont les solutions que vous avez à votre disposition pour vous faire livrer ?

Le problème avec cette méthode, est que l'idée générée risque de ne pas être différenciante, puisqu'il est fort probable que de nombreuses personnes rencontrent les mêmes problèmes que vous. Par ailleurs, la solution imaginée pour résoudre le problème risque de ne pas non plus se distinguer. Quand il n'y a pas d'expertise forte à avoir pour se lancer sur un marché, il y a de fortes chances pour que les barrières à l'entrée soient très faibles. La course est alors généralement gagnée par la startup qui a les meilleures capacités d'exécution et qui lève des fonds le plus rapidement possible.

Il existe pourtant une manière de faire les choses différemment : en se focalisant sur les problèmes que vous pouvez résoudre, du fait de vos compétences, de votre expertise ou de votre réseau. Cette méthode a vocation à créer des startups qui bénéficient d'une différenciation plus forte, et souvent d'une longueur d'avance.

L'Edge : La solution pour créer une startup compétitive

Cette méthodologie est celle qui correspond à la notion d'Edge, c'est à dire à l'avantage compétitif que vous avez pour résoudre un problème, par rapport à d'autres entrepreneurs potentiels. C'est une conviction, une compétence ou un domaine d'expertise qui font que vous faites partie des 0,001 % des personnes les plus qualifiées pour résoudre ce problème.

L'Edge peut résulter :

- D'un apprentissage spécifique acquis pendant vos études;
- D'une exposition forte que vous avez eue à une problématique dans une industrie (aéronautique, construction, distribution, etc) ou dans une fonction (logistique, marketing, comptabilité, RH, etc) spécifique;
- D'une compétence que vous avez acquise sur une technologie ou innovation de pointe (intelligence artificielle, bio ingénierie, sciences des matériaux, etc);
- De la détention de droits de propriété intellectuelle sur une technologie que vous avez développée;
- D'un accès à un réseau de contacts privilégiés (de clients potentiels par exemple)

Trouver votre Edge : Les questions clés pour identifier vos compétences uniques

Pour identifier votre Edge, il est primordial de vous poser certaines qui serviront également de point de départ pour trouver un problème, notamment :

- Quelles sont les choses que vous savez que peu de personnes savent ?
- Que savez-vous produire ou développer que peu d'autres personnes savent faire ?
- Quelles convictions rares ou uniques avez-vous que peu de personnes ont ?

Chaque personne qui souhaite monter sa startup est encouragée à réfléchir à ses compétences et expériences uniques. Cette réflexion pourrait donner aux entrepreneurs un avantage compétitif sur un marché particulier.

L'innovation combinatoire : La fusion des Edges pour des idées novatrices

Lorsque vous travaillez avec un autre entrepreneur qui dispose de compétences différentes mais complémentaires aux vôtres, la combinaison de vos Edges peut donner lieu à des idées particulièrement innovantes. Un exemple intéressant est celui de Neoplants, startup qui crée une marque de plantes d'intérieur biotechnologiques pour améliorer la qualité de l'air : l'un des cofondateurs s'est lancé après un doctorat en édition de génome, l'autre cofondateur après une expérience en marketing B2C chez Google. L'idée de Neoplants est à l'intersection des expertises des deux cofondateurs.

Utiliser votre Edge pour maximiser vos chances de succès

Il y a deux questions importantes auxquelles vous devez savoir répondre à propos de votre idée, notamment quand il s'agit de lever des fonds auprès d'investisseurs.

Pourquoi vous ?

En utilisant votre Edge, vous montrez que vous avez un lien profond avec l'idée sur laquelle vous travaillez, et vous partez avec une longueur d'avance. C'est ce qui va donner à la startup une plus grande chance de réussite à la fois à court et à long terme, ce qui sera attractif pour des investisseurs.

Pourquoi maintenant ?

En utilisant votre Edge, vous saurez plus rapidement que les autres pourquoi le problème est prêt à être résolu maintenant (lié à des changements de réglementation ou à l'émergence de nouvelles innovations technologiques par exemple), et pourquoi il n'a pas été résolu avant.



À lire aussi

3 conseils pour lancer une startup ambitieuse

Article écrit par Coralie Chaufour