Chris Guillebeau

100 \$ pour lancer son business

Traduit de l'anglais (américain)
par Michel Le Séac'h

**NOUVEAUX
HORIZONS**

L'édition originale de cet ouvrage a été publiée aux États-Unis par The Crown Publishing Group, sous le titre *The \$100 Startup. Reinvent the Way You Make a Living, Do What You Love, and Create a New Future.*

Copyright © 2012 by Chris Guillebeau

This translation published by arrangement with Crown Business, an imprint of The Crown Publishing Group, a division of Random House LLC

Mise en page : APS-Chromostyle, Tours

© 2014, Pearson France, pour l'édition française

Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autre que celles prévues à l'article L.122-5 2° et 3° a) du Code de la propriété intellectuelle ne peut être faite sans l'autorisation expresse de Pearson Education France ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L. 122-10 dudit code.

Nouveaux Horizons est la branche édition des services culturels du Département d'État américain. Notre but est de rendre accessibles les livres d'auteurs américains en Afrique francophone et en Haïti. Pour connaître nos points de vente ou pour toute autre information, consultez notre site : <http://ars-paris.state.gov>

Distribution Nouveaux Horizons – ARS, Paris, pour l'Afrique francophone et Haïti.

ISBN : 978-2-35745-237-4

À ceux qui agissent et à ceux qui les inspirent

Sommaire

<i>Prologue</i>	1
-----------------	---

Première partie

Entrepreneurs inattendus

1. Renaissance	9
Le modèle de l'entreprise à 100 euros	14
Leçon 1 : convergence	21
Leçon 2 : transformation des compétences	22
Leçon 3 : la formule magique	24
Le chemin à parcourir : ce que nous allons apprendre	25
2. Donnez-leur le poisson	29
Qu'est que la valeur ?	35
Ce que les gens veulent vraiment	43
3. Suivre votre passion... peut-être	47
4. L'essor de l'entrepreneur nomade	61
Étude de cas n° 1 : le professeur de musique	62
Étude de cas n° 2 : la photographe internationale par accident	64
Étude de cas n° 3 : le roi du tableur	66
Devenez votre propre éditeur	69
Le livre électronique à 120 000 dollars	71

5. La nouvelle démographie	77
Changer le « qui »	80
La liste des possibilités et la matrice décisionnelle	88

Deuxième partie

Descendre dans la rue

6. Un plan d'affaires en une seule page	95
Un biais en faveur de l'action	97
Recevez gratuitement, donnez gratuitement	105
7. Une proposition qui ne se refuse pas	111
L'orange et le beignet	113
La valeur perçue et la coûteuse halte chez Starbucks	121
Outils pour une offre irrésistible : FAQ, garantie et prodigalité	123
8. Lancement!	129
Par une nuit sombre et tempétueuse	132
Le chiffre d'affaires n'est pas tout	138
Lancement à l'aéroport de Londres, onze heures de vol pour le Brésil	140
Après le lancement : ce n'est pas fini	148
9. Battage : le noble art de l'autopromotion	151
Qu'est ce que le battage ?	153
Si vous la bâtissez, il se peut qu'ils viennent...	156
Don stratégique et plan marketing	157
Cultiver des relations est une stratégie, non une tactique	160
Donnez quelque chose et regardez le public accourir	162
10 000 dollars pour dix heures de marketing et de sexe	164
10. Où trouver l'argent	167
Première partie : tenez bon votre portefeuille	170
Seconde partie : gagner plus d'argent (trois principes essentiels pour garder le profit en ligne de mire)	176
Vous avez plus que vous ne pensez	187

Démultiplication et étapes suivantes

11. Aller vers le haut	191
Trouver le meilleur chemin vers la banque : tableau d'ensemble	193
Trouver le meilleur chemin vers la banque : tous les détails	196
Du produit au service, du service au produit	199
Note à l'attention des prestataires de services : augmentez vos prix régulièrement	203
Bref avertissement	206
12. Comment vous franchiser	209
Vous n'êtes qu'une personne... ou peut-être deux	210
Partenariat : comment $1 + 1 = 3$	216
La bataille de l'externalisation	218
Troc, aide familiale et grand nettoyage	224
Programmes d'affiliation : le bon, le mauvais et le stérile	229
Grandeur et décadence de Copley Trash Services	230
13. Aller loin	235
Le choix	237
Ne jouez pas les pompiers : travaillez sur votre entreprise	242
Surveillez votre entreprise	243
Bâtir pour vendre : aller vraiment loin	244
14. Et si je me plante ?	249
Conseil non désiré et permission inutile	251
De quoi avons-nous peur ?	252
Le moment où ils ont su	255
Récapitulatif à 100 euros	259
<i>Coda</i>	265
<i>Déclarations d'intérêts et détails dignes d'intérêt</i>	269
<i>Eh attendez, ce n'est pas fini !</i>	271

<i>Annexe : histoires de poisson</i>	273
<i>Remerciements</i>	277
<i>Les vedettes de l'entreprise à 100 euros</i>	279
<i>Index</i>	283

Prologue

Manifeste

Un petit guide pour obtenir tout ce que vous voulez

Imaginez que vous consacrez tout votre temps à des choses que vous avez envie de faire.

Imaginez que vous donnez le meilleur de vous-même à un projet que vous avez créé personnellement, au lieu de travailler comme un rouage d'une machine qui enrichit quelqu'un d'autre.

Imaginez que vous remettez à votre patron une lettre dans laquelle il lira : « Cher patron, je vous écris pour vous informer que je n'ai plus besoin de vos services. Merci pour tout, mais désormais je ferai les choses à ma façon. »

Imaginez que la journée d'aujourd'hui est la dernière où vous travaillez pour quelqu'un d'autre. Que diriez-vous si – très bientôt, et pas dans quelque avenir lointain et imprécis – aller au travail signifiait pour vous allumer un ordinateur portable dans un bureau aménagé à votre domicile, rejoindre la boutique que vous avez créée, appeler un client qui compte sur vos précieux conseils, bref, faire ce que *vous* avez envie de faire et non ce qu'un autre vous demande de faire ?

Partout dans le monde, et de bien des manières différentes, des milliers de gens vivent ainsi. Ils réécrivent les règles du travail, ils deviennent leur propre patron, ils se forgent un nouvel avenir.

Cette vie professionnelle d'un nouveau genre est déjà bien réelle pour ces entrepreneurs imprévus, qui pour la plupart ne s'étaient jamais imaginés en homme (ou en femme) d'affaires. C'est la révolution des *micro-entreprises* – un moyen pour bien gagner sa vie tout en trouvant l'indépendance et la motivation.

D'autres livres détaillent de A à Z l'essor des start-ups de l'Internet, depuis leur capital-risque jusqu'à leur cantine bio. D'autres guides expliquent comment écrire des *business plans* de quatre-vingts pages que personne ne lira jamais et sans rapport avec le fonctionnement véritable d'une entreprise.

Ce livre est différent. Il a deux thèmes clés : la *liberté* et la *valeur*. La liberté, c'est ce que nous recherchons tous ; la valeur, c'est le moyen d'y arriver.

FAIRE AVEC LA LIBERTÉ

J'ai acquis ma précieuse indépendance professionnelle voici plus de dix ans. Créer une entreprise n'était pas dans mes projets ; tout simplement, je n'avais pas envie de travailler pour quelqu'un d'autre. Depuis mon modeste appartement de Memphis, dans le Tennessee, j'observais ce que d'autres avaient fait, en tentant de décortiquer les raisons de leur succès. J'ai d'abord importé du café de la Jamaïque afin de le vendre en ligne, car j'avais vu des gens gagner de l'argent ainsi ; je n'avais aucun don particulier pour l'importation, la torréfaction ou la vente. (En revanche, la multiplication des « dégustations de contrôle » faisait de moi un gros consommateur de mon produit.)

Si j'avais besoin d'argent, j'ai appris à me demander comment l'obtenir en fabriquant quelque chose et en le vendant, et non en me serrant la ceinture par ailleurs ni en travaillant pour quelqu'un d'autre. C'est une distinction capitale car, pour établir leur budget, la plupart des gens regardent d'abord leur revenu puis définissent ce qu'ils peuvent en faire. Je procédais différemment : je commençais par la liste de mes envies, puis je me demandais comment les réaliser.

Mon entreprise ne m'a pas rendu riche, mais elle m'a permis de joindre les deux bouts et m'a apporté quelque chose de plus précieux que l'argent : la liberté. Je n'avais pas d'horaires à respecter, pas de feuilles de temps à remplir, pas de comptes rendus inutiles à rédiger, pas de manigances à supporter et même, pas de réunions obligatoires auxquelles participer.

J'ai consacré un peu de mon temps à apprendre comment fonctionne une véritable entreprise, mais sans sacrifier pour autant deux occupations fort prenantes : bouquiner dans les cafés le jour et jouer du jazz la nuit.

Mu par le désir d'apporter au monde quelque chose de plus noble, je suis parti pour l'Afrique occidentale où, pendant quatre ans, en tant que bénévole pour une association médicale, j'ai sillonné la Sierra Leone et le Liberia au volant d'une Land Rover pour livrer des fournitures à des cliniques. J'ai appris quel lien unissait la liberté et la responsabilité, et comment concilier mon désir d'indépendance avec quelque chose d'utile pour le reste du monde.

De retour aux États-Unis, je me suis lancé dans une carrière d'écrivain de la même manière que j'avais appris à faire tout le reste : en commençant par une idée puis en découvrant ses conséquences au fur et mesure. J'ai entrepris de visiter tous les pays du monde à raison de vingt par an, tout en gérant mon entreprise là où je me trouvais. À chaque étape, une unique boussole me guidait : le goût de la liberté.

Il n'existe pas de traitement pour désintoxiquer les accros à la liberté. Une fois que vous avez goûté à la vie sur l'autre rive, essayez donc de vous plier à nouveau aux règles fixées par un tiers !

LA DOCTRINE DE LA VALEUR

La seconde partie de ce livre porte sur la *valeur*, un mot souvent utilisé, mais rarement analysé. Comme on le verra, il y a création de valeur quand quelqu'un fait une chose utile et la partage avec le