

Le Starter Booster des Fondateurs Malins

Un guide stratégique pour démarrer son projet

Blaise Loti MENDJOCK BENG

BLM Entrepreneuriat

2025

© 2025 Blaise Loti MENDJOCK BENG

Tous droits réservés.

Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, stockée dans un système de récupération ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit – électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre – sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur.

Publié indépendamment via Amazon Kindle Direct Publishing (KDP)

Contact : contact@blm-entrepreneuriat.com

LE STARTER BOOSTER DES FONDATEURS MALINS

Un guide stratégique pour démarrer son projet

Blaise Loti MENDJOCK BENG

Table des matières

© 2025 Blaise Loti MENDJOCK BENG Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, stockée dans un système de récupération, ou transmise sous quelque forme que ce soit – électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre – sans l'autorisation écrite de l'auteur, sauf pour les courtes citations utilisées à des fins de critique ou de revue. Ce livre est une œuvre originale de l'auteur. Toute ressemblance avec des situations ou des personnes réelles serait purement fortuite.

Remerciements

À tous les porteurs de projet qui osent rêver grand, même quand les moyens sont petits. À ma famille, pour son amour inconditionnel. À tous ceux qui, de près ou de loin, m'ont inspiré, soutenu, challengé. Merci aussi à tous les

lecteurs de ce guide. Vous êtes la preuve vivante que l'envie d'agir et d'entreprendre ne s'éteint jamais, même dans les contextes les plus contraints.

Introduction

Dans un monde où les incertitudes économiques, les bouleversements technologiques et les mutations sociales redessinent chaque jour les règles du jeu, entreprendre n'est plus un luxe réservé à une élite. C'est devenu une nécessité pour celles et ceux qui veulent prendre leur avenir en main, créer leur propre voie, et construire une vie à la hauteur de leurs ambitions. Mais se lancer ne suffit pas. Il faut se lancer intelligemment. Trop de porteurs de projet échouent, non pas faute de volonté, mais faute de méthode. Ils ont l'idée, l'énergie, la foi... mais pas les bons repères. Pas les bons réflexes. Pas les bons outils. Ce guide est né de ce constat. Il est le fruit de 19 années d'expérience en entreprise, de nombreux accompagnements de jeunes entrepreneurs, et d'une conviction profonde : réussir son projet est possible, même sans argent, sans réseau, et sans diplôme prestigieux. À condition d'adopter une stratégie adaptée et des actions concrètes, dès le départ. Le Starter Booster des Fondateurs Malins est un raccourci. Un déclencheur. Un condensé de principes, d'astuces et de stratégies pour transformer une idée brute en un projet solide et réaliste. Il s'adresse à celles et ceux qui veulent agir maintenant, sans attendre une subvention, un miracle ou un déclic extérieur. Si vous lisez ces lignes, c'est que vous êtes prêt à oser. À prendre des décisions. À construire avec ce que vous avez. Ce guide est votre allié. Il a été conçu pour vous donner le minimum nécessaire pour démarrer avec le maximum de clarté. Ce que vous allez découvrir ici n'est pas une recette miracle. C'est une feuille de route. Libre à vous d'en faire un plan d'action. Bienvenue dans l'univers des fondateurs malins.

Chapitre 1 – Pose ton pourquoi

Derrière chaque projet durable, il y a un sens fort. Avant de parler d'idée ou de business model, commence par clarifier pourquoi tu veux entreprendre. Stratégie : Identifie ta motivation profonde. Étapes concrètes : - Prends une heure au calme avec un carnet. - Écris pourquoi ce projet te tient à cœur. - Note les émotions, les expériences ou frustrations qui t'ont poussé à y penser. Exemple : Si tu veux créer un centre éducatif, est-ce parce que tu as souffert d'un manque d'accès à l'éducation ? Taux de réussite estimé : 80% de clarté dès le premier exercice si fait honnêtement.

Chapitre 2 – Trouve ton point de levier

Tout le monde n'a pas les mêmes moyens, mais chacun a un levier. Ce peut être ton réseau, ton expérience, ta maîtrise d'un outil, ou ton positionnement géographique. Stratégie : Identifie l'atout que tu peux exploiter dès aujourd'hui. Étapes concrètes : - Liste tout ce que tu sais faire naturellement ou mieux que les autres. - Demande à 3 proches ce qu'ils viendraient chercher chez toi si tu montais un projet. - Identifie les ressources autour de toi que tu négliges. Exemple : Tu vis dans une zone peu couverte par les services de proximité ? Cela peut devenir ton avantage. Taux de réussite estimé : 70% des fondateurs redécouvrent une valeur qu'ils sous-exploitaient.

Chapitre 3 – Passe en mode solution

Une idée de projet est une réponse à un problème vécu. Plutôt que de chercher l'idée du siècle, demande-toi : « Qui ai-je envie d'aider, et à quoi ? » Stratégie : Reformule ton projet en termes de solution utile. Étapes concrètes : - Identifie une frustration ou une insatisfaction vécue par un public précis. - Décris la transformation que ton projet apporte. - Vérifie si cette solution est réellement utile (pose la question autour de toi). Exemple : Une application qui aide les étudiants à gérer leurs dépenses mensuelles, après avoir toi-même galéré à boucler tes fins de mois. Taux de réussite estimé : 85% des projets qui partent d'un problème personnel trouvent leur audience.

Chapitre 4 – Simplifie ton plan d'action

La complexité bloque l'action. La clarté libère. Mieux vaut un petit pas exécuté qu'un grand plan jamais lancé. Stratégie : Utilise une logique MVP (Minimum Viable Product). Étapes concrètes : - Écris ce que serait la version la plus simple de ton projet. - Supprime tout ce qui peut attendre. -

Décide d'une seule action à faire cette semaine pour tester. Exemple : Si tu veux ouvrir une pâtisserie, commence par vendre 3 produits test à des voisins. Taux de réussite estimé : 90% de passage à l'action dans les 7 jours.

Chapitre 5 – Structure ton modèle de base

Pas besoin d'un business plan de 30 pages. Mais un modèle simple t'évitera bien des erreurs. Stratégie : Formalise les bases avec un canevas clair. Étapes concrètes : - À qui tu t'adresses ? - Quelle est ta promesse ? - Comment vas-tu livrer cette valeur ? - Quels sont tes coûts fixes ? - Où et comment tu comptes générer tes premiers revenus ? Exemple : Pour un service de livraison locale, liste : les clients cibles (personnes âgées), la promesse (livraison à domicile en 30 min), le canal (WhatsApp), les coûts (essence, téléphone), la source de revenu (abonnement ou commission). Taux de réussite estimé : 60% de viabilité immédiate quand le modèle est clarifié dès le départ.

Chapitre 6 – Protège ton énergie

Un projet ne se construit pas juste avec des compétences, mais avec de la constance. Et cette constance repose sur ton niveau d'énergie. Stratégie : Mets en place un système pour rester centré, motivé, discipliné. Étapes concrètes : - Instaure une routine du matin ou du soir pour faire le point. - Identifie les activités ou les personnes qui te vident... et limite-les. - Entoure-toi d'au moins une personne qui croit en ton potentiel. Exemple : Se lever 30 min plus tôt chaque jour pour planifier sa journée avec clarté, énergie, prière ou visualisation. Taux de réussite estimé : 75% des fondateurs qui tiennent 3 mois de routine énergétique tiennent sur 1 an.

Conclusion – Il est temps d'agir

Tu as maintenant entre les mains une base solide, une feuille de route claire, et un appel à l'action. Tu n'as pas besoin de tout maîtriser pour commencer. Tu as juste besoin de commencer. Chaque pas compte. Chaque essai te rapproche de la version la plus alignée de ton projet. N'attends pas que tout soit parfait. Lance-toi imparfaitement, mais lance-toi. Le monde n'a pas besoin de plus d'idées brillantes restées dans des carnets. Il a besoin de fondateurs qui osent. De bâtisseurs qui persistent. De faiseurs qui transforment. Tu es prêt. Et surtout... tu n'es pas seul.

Remerciements

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à toutes celles et ceux qui ont croisé mon chemin et nourri ce projet, de près ou de loin. À ma famille, pour le soutien inconditionnel, même dans les moments d'incertitude. À mes amis et mentors, pour leurs conseils, leurs encouragements, et leur regard sincère sur mes idées. Un remerciement tout particulier à mon mentor, Monsieur Jean-Paul Tchatchoua, dont les conseils ont souvent résonné comme des phares dans la brume. Ta rigueur, ta bienveillance et ta foi en l'action m'ont profondément marqué. Aux fondateurs et fondatrices que j'ai rencontrés ou accompagnés : vos parcours m'ont inspiré, vos défis m'ont éclairé, vos réussites m'ont motivé. Et à toi, lecteur ou lectrice, qui as choisi ce guide pour t'équiper, te lancer, oser. Merci de croire, de chercher, de bâtir. Ce livre est pour toi. « Commence là où tu es. Utilise ce que tu as. Fais ce que tu peux. » – Arthur Ashe Blaise Loti MENDJOCK BENG