

Sommaire

Introduction à l'édition française	11
Avant-propos 1.0	15
Avant-propos 2.0	17
Introduction	21
Le démarrage dans les faits	23
Chapitre 1 Les cafouilleurs au travail	25
Chapitre 2 L'entrepreneuriat vu de l'intérieur	31
Chapitre 3 L'art de l'intra-entreprise	35
Chapitre 4 L'art de l'exploitation d'un brevet	39
Chapitre 5 Mantras pour les nuls	43
Lever des fonds dans les faits	47
Chapitre 6 Ce que veut un investisseur	49
Chapitre 7 L'art d'attirer l'attention des investisseurs	52
Chapitre 8 L'art de l'executive summary	54
Chapitre 9 La règle des 10/20/30 dans l'art de faire un pitch	57
Chapitre 10 Les dix mensonges principaux des capital-risqueurs	60
Chapitre 11 Les onze mensonges principaux des entrepreneurs	64
Chapitre 12 L'art de lever des fonds auprès de business angels	68
Chapitre 13 L'aspect juridique en exclusivité	71
Chapitre 14 Les seize mensonges principaux des avocats	77
Chapitre 15 Le teste d'aptitude du capital risqueur (TACR)	80
La planification et l'exécution dans les faits	87
Chapitre 16 Le paradoxe de la stratégie : l'erreur d'Apple et la chance de Microsoft	89
Chapitre 17 Le zen des business plans	95
Chapitre 18 L'art des projections financières	98
Chapitre 19 Modèles financiers pour les sous-performants	102
Chapitre 20 L'art de l'exécution	110
Chapitre 21 Après la lune de miel	113
Chapitre 22 L'art de bootstrapper	119

Chapitre 23	L'art du Conseil d'administration	123
Chapitre 24	Comment j'ai construit un site de média social Web 2.0 à la longue traîne (contenu généré par les utilisateurs, le journalisme citoyen) pour 12 018,10 dollars	127
Innover dans les faits		133
Chapitre 25	L'art d'innover	135
Chapitre 26	Les sept péchés des solutions	139
Chapitre 27	Les mythes de l'innovation.	141
Chapitre 28	Le point d'adhérence	146
Chapitre 29	Les mensonges des ingénieurs	156
Chapitre 30	Comment battre la Silicon Valley.	160
Chapitre 31	La forme la plus pure de l'ingénierie : Woz	166
Le marketing dans les faits		169
Chapitre 32	Les façons stupides d'entraver l'adoption par le marché.	171
Chapitre 33	Le jeu du nom	174
Chapitre 34	L'art de l'image de marque.	176
Chapitre 35	Encadrer ou se faire encadrer	179
Chapitre 36	Une idée : le marché global des jeunes	182
Chapitre 37	La leçon de la galerie d'art de Tam	190
Vendre et évangéliser dans les faits		193
Chapitre 38	L'art de vendre.	195
Chapitre 39	L'art de la distribution.	199
Chapitre 40	L'art d'évangéliser	203
Chapitre 41	Gérez vous-mêmes les relations presse	207
Chapitre 42	Sorti tout droit de la bouche de la presse	211
Chapitre 43	Oubliez les influenceurs après tout.	214
Communiquer dans les faits		219
Chapitre 44	Les e-mails efficaces.	221
Chapitre 45	Le Zen des présentations	225
Chapitre 46	Comment recevoir une standing ovation	231
Chapitre 47	Aussi bien que Steve Jobs	235
Chapitre 48	Parler comme un art de la scène	238

Chapitre 49	Comme être un dieu à DEMO	243
Chapitre 50	Comment réussir lors d'une table ronde	247
Chapitre 51	Comment être un super animateur	250
Chapitre 52	L'art de bloguer	253
	Plaire dans les faits	257
Chapitre 53	Éléments de psychologie pour influencer les gens . . .	259
Chapitre 54	L'art de créer une communauté	266
Chapitre 55	L'art du service client	269
Chapitre 56	Pouvoir 3.0 : plus aimable, plus poli et meilleur	273
Chapitre 57	L'art du <i>schmoozing</i>	275
Chapitre 58	L'art de se faire bien voir par le bas de la hiérarchie . .	280
Chapitre 59	L'art de se faire bien voir par le sommet de la hiérarchie	284
Chapitre 60	Comment se faire bien voir d'un blogueur	287
Chapitre 61	L'art de faire un partenariat	290
Chapitre 62	Les dix mensonges principaux des partenaires	293
Chapitre 63	Dix questions « avec » Jackie Onassis	296
	La concurrence dans les faits	301
Chapitre 64	L'art de la protection	303
Chapitre 65	Contrepoint : brevets et protection	307
Chapitre 66	L'art d'affoler la concurrence	312
Chapitre 67	Comment rester sain d'esprit	316
	Embaucher et licencier dans les faits	321
Chapitre 68	L'art d'embaucher	323
Chapitre 69	Recruter dans le monde réel	328
Chapitre 70	Treize questions à Libby Sartain, « chef des gens » à Yahoo!	331
Chapitre 71	Conseils de carrière pour ce siècle	335
Chapitre 72	Tout ce que vous vouliez savoir sur la manière de trouver un emploi dans la Silicon Valley, alors que vous ne saviez pas qui interroger	344
Chapitre 73	Neuf questions à poser à une start-up	354
Chapitre 74	Comment trouver un emploi sur craigslist	358

Chapitre 75	Comment ne pas embaucher quelqu'un par l'intermédiaire de craigslist	360
Chapitre 76	L'effet « effort » de Carol Dweck.	363
Chapitre 77	Comment gérer un licenciement économique	365
Chapitre 78	Comment gérer un licenciement individuel	369
	Travailler dans les faits	375
Chapitre 79	Le travail comme une prison ?	377
Chapitre 80	Comment ne pas s'étouffer.	383
Chapitre 81	Les non-conformistes sur le lieu de travail	385
Chapitre 82	Une dizaine de choses à apprendre au cours de cette année scolaire	393
Chapitre 83	« Pourquoi des gens intelligents font des choses stupides »	397
Chapitre 84	Pourquoi des sociétés intelligentes font-elles des choses stupides	400
Chapitre 85	Comment empêcher une explosion de bozos.	405
Chapitre 86	Êtes-vous un égomane ?	410
Chapitre 87	La règle « anti-con prétentieux »	418
Chapitre 88	Votre chef est-il un con prétentieux ?	423
Chapitre 89	Les dix-sept mensonges principaux des P.-D.G.	428
Pause	Quel est votre QE (Quotient Entrepreneurial) ?	432
	Faire le bien dans les faits	441
Chapitre 90	Les six leçons de Kiva	443
Chapitre 91	L'entrepreneuriat social	446
Chapitre 92	Passer de l'entreprise au monde caritatif	454
Chapitre 93	L'art de survivre	461
Chapitre 94	Mes pensées sur la vie avec du recul	468
Conclusion	Checklist	479
Index	481

Introduction à l'édition française

La réalité de l'entrepreneuriat, comme *L'art de se lancer*, est un livre de chevet pour tout entrepreneur, où qu'il vive. Ce livre vous intéressera, vous motivera – et vous secouera peut-être un peu aussi. Il y a beaucoup de livres sur le thème de la création d'entreprise, mais il y a, d'après moi, trois raisons majeures pour lesquelles les conseils de Guy Kawasaki sont efficaces :

1. Aussi sérieux que soit l'objectif du livre, son auteur sait aussi divertir et se mettre à votre place (n'est-ce pas rassurant de lire que d'autres aussi se trompent, parfois ?). L'enthousiasme de Guy est contagieux : son blog est l'un des plus lus au monde, ses conférences et vidéos sur le Web attirent des milliers d'auditeurs, et ce n'est pas un hasard.
2. Guy Kawasaki fait parler d'autres auteurs, aussi compétents que lui, mais avec une autre perspective. Il vous offre un éventail d'expériences pour vous permettre à vous, qui êtes seul face à votre projet à Brest, à Roubaix, à Marseille, à Bruxelles ou à Genève, de trouver plus facilement ce qui fait la singularité de votre entreprise, et votre force.
3. *La réalité de l'entrepreneuriat* développe et précise des points qui n'étaient souvent qu'esquissés dans *L'art de se lancer*, et ouvre une perspective nouvelle sur les difficultés de l'entrepreneuriat au début de la vie de l'entreprise. Un bon entrepreneur est celui qui « tient la route » au-delà de la première année de lune de miel, où tout n'est qu'espoir et euphorie.

Guy Kawasaki vous donne des conseils précieux lorsque les premiers problèmes arrivent : votre business plan était parfait, mais bien sûr vous n'aviez pas prévu qu'un de vos associés n'assurerait pas, ou que le produit ne serait pas prêt à temps. Vous pensiez vos hypothèses prudentes, et pourtant vous avez déjà un problème de trésorerie...

Quel que soit le stade de développement de votre start-up, le livre vous rappelle les conditions essentielles à tout succès et vous permet de maîtriser l'art de :

- placer une vision dans le contexte d'un marché et évaluer si elle fait sens ;
- dire en quelques mots ce que fait un produit ou un service, à des clients potentiels, à votre équipe, à vos partenaires et, éventuellement, à des business angels ou à des capital-risqueurs) ;
- gérer une concurrence directe ou implicite ;
- former une bonne équipe, mais aussi ne pas se leurrer, et être prêt à vous séparer des gens qui ne sont pas efficaces ;
- Vendre, écouter avec attention et humilité ce que disent les clients, et vous en faire aimer.

« Mais la France, ce n'est tout de même pas comme les États-Unis ! » vous direz-vous. C'est vrai, mais ce qui change d'un pays à un autre, ce sont des points techniques à connaître, comme les réglementations juridiques, fiscales et sociales ou les systèmes comptables ; ce sont aussi des contextes idéologiques et culturels qu'il faut avoir l'humilité de vouloir découvrir et comprendre. Il est exact que ce sont des choses qu'il est indispensable de maîtriser. Mais, à la base même du succès, il y a quelque chose de plus fondamental, qui est universel. La composante primordiale dans la création d'entreprise, ce n'est pas le pays, c'est l'entrepreneur, son talent à matérialiser son instinct entrepreneurial et à transformer une idée en une société, et cela, c'est la même chose sur tous les continents.

« Est-ce qu'un entrepreneur au milieu de l'Afrique qui reçoit un micro-prêt et soutient sa famille est très différent de Bill Gates ou de Steve Jobs ? » demande Guy Kawasaki à son ami David Bornstein, qu'il interviewe dans ce livre. Et la réponse est « non ». Le point commun entre tous les entrepreneurs, quelle que soit la dimension de leur rêve et quelle que doive être leur destinée, « c'est de faire de leur vision une réalité », c'est-à-dire de faire en sorte que leur entreprise marche.

L'entrepreneur est un être en chair et en os qui engage sa vie, celle de sa famille et des familles de son équipe, dans une mission qu'il poursuit passionnément. *La réalité de l'entrepreneuriat* exprime la dimension humaine et psychologique de la création d'une entreprise. Les vrais entrepreneurs ont tous quelque chose de foncièrement idéaliste et sont ouverts aux sources d'inspiration les plus diverses, que l'objectif de leur société soit local, national, européen ou international. Quelle que soit la dimension de l'entreprise qu'ils souhaitent lancer, ce qu'ils veulent, c'est qu'elle soit un succès. Et les instruments du succès sont les mêmes partout, que ce succès se mesure en quelques centaines de milliers d'euros ou des centaines de millions de dollars - car, dans tous les cas, vous aurez la satisfaction de contribuer à l'activité économique d'un environnement qui vous importe et de faire tout ce qui est en votre pouvoir pour assurer votre épanouissement personnel et celui des gens qui vous entourent.

Ce livre vous fera gagner un temps fou, vous aidera dans les moments de doute, vous économisera des milliers d'euros d'honoraires de consultants et vous renforcera dans votre foi.

Bon courage !

Marylène Delbourg-Delphis
<http://delbourg-delphis.com>