

DYNAMIQUE-MAG.COM 06/09/16

Dynamique  
-mag.COMABONNEZ  
VOUS !
[CRÉER](#) [GÉRER](#) [DÉVELOPPER](#) [REPRENDRE/CÉDER](#) [START-UP](#) [BUZZ](#) [OUTILS](#) [CULTURE BANQUE](#) [CLUB](#) 

CRÉER &gt; ETAPE 4 : LA STRATÉGIE &gt; LE B.A. BA DE LA STRATÉGIE

## La recette pour révolutionner son secteur

06/09/16



**Remettre en cause les codes de son secteur est bien souvent la volonté de chaque porteur de projet. Mais pour maîtriser l'art du contre-pied dans le monde du business, mieux vaut être sûr de ce que l'on fait. Révolutionner n'est pas toujours facile. Quelques conseils toujours bons à prendre.**

L'entrepreneur est un animal innovant, qui souhaite révolutionner son secteur en permanence. En quelques sortes, entreprendre, c'est toujours aller en quelque sorte contre un ordre établi. Mais quelles sont les recettes pour y parvenir ?

### » Remettre en question le schéma de son secteur

En anglais, les américains appellent ça « to think outside the box », c'est-à-dire littéralement « penser au-delà de la boîte ». Inutile de traduire, le concept est clair. Penser mieux, cela signifie que vous devez remettre en question les pré-requis de votre secteur, pour vous orienter vers une nouveauté. Le plus souvent, on appelle cela créer une « innovation de rupture ». C'est aussi ce que l'on peut appeler système disruptif. Concrètement, créer de nouvelles habitudes de consommation et d'usage, qui bouleversent un marché existant. À l'étranger, les exemples les plus connus sont bien entendu l'iPhone, ou encore Whatsapp, service de messagerie gratuit pour smartphone développé par Jan Koum. Une version enrichie du SMS, qui prend tout de suite des allures d'innovation génialissime. Il fallait y penser. Nous trouvons également des petits exemples intéressants sur le marché français. Aurélie Jourdain et Aurore Queriaux, cofondatrices de l'agence de relations presse Douze Avril, lancent le communiqué de presse solidaire. Au même titre que les « cafés solidaires », phénomène qui consiste à acheter deux cafés et d'en laisser un en attente pour une personne moins chanceuse que soi, le communiqué solidaire permet à leurs clients de choisir une des associations partenaire de l'agence et de lui offrir un communiqué de presse afin de l'aider à développer sa notoriété et à récolter des dons. Original ! Dans le même ordre d'idée, Éric Autard a voulu dépoussiérer le métier d'expert-comptable à travers le groupe Optimum

Télécharger l'extrait



Dossier :  
48 idées reçues sur la  
création d'entreprise

Numéro 70

- [Télécharger le PDF](#)
- [Voir toutes les archives](#)
- [S'abonner](#)

Sondage

Entrepreneur



Fanny Moizant  
Vestiaire Collective

- [Lire l'interview](#)
- [Voir toutes les archives](#)

Modèles de lettres

1. Lettre type de deuxième avertissement de travail
2. Lettre type d'avertissement au travail
3. Lettre type de refus de candidature
4. Lettre d'embauche type
5. Lettre type d'acceptation de candidature

Agenda

- 29/09 > 29/09 France Digitale Day 2016
- 04/10 > 06/10 Salon SME
- 05/10 > 07/10 Salon JRCE, Entreprendre dans l'ouest
- 05/10 > 06/10 10e i-Novia, Salon des Nouvelles Technologies & Entrepreneurs
- 18/10 > 18/10 Planète PME
- 26/10 > 27/10 Salon des Entrepreneurs Marseille Provence

[Voir tous les événements](#)

[» CLIQUEZ ICI](#)

[» CLIQUEZ ICI](#)

▼ publicité

Les dernières actualités

- 27/09 09:00 [Événement] France Digitale Day 2016
- 22/09 09:30 [Business] Altran devient partenaire de développement stratégique et investisseur de la start-up américaine Divergent
- 20/09 16:19 [Événement] Forum de la Création d'entreprise Montpellier
- 15/09 08:30 [Événement] Planète PME
- 08/08 15:27 [Événement] 10e édition du salon Planète Créa
- 05/08 11:45 [Salon] Salon Créer sa boite en Alsace

[» Voir toutes les actualités](#)

Experts. L'objectif : mettre en place un processus d'industrialisation de la fonction informatique et s'attacher à déréglementer la profession, qui a tendance à rester dans des codes plutôt traditionnels, souvent sources de critiques.

### » Aiguez votre créativité

Sortir du cadre pour renouveler son secteur impose à tout entrepreneur d'être curieux et créatif. Et à remettre les choses en question ! Pour y parvenir, il vous suffit d'appliquer quelques conseils qui viseront à développer votre créativité. Parmi ces derniers, on note le fait d'aimer son travail, prendre le temps de bien réfléchir, réunir une diversité d'idées, éviter les solutions toutes faites, établir un climat propice à la créativité, garder toutes les idées même les plus saugrenues, viser la quantité d'idées plutôt que la qualité, quitte à affiner ensuite, faire des associations d'idées, même inhabituelles, oser écouter ceux qui apparaissent comme marginaux.

Identifiez les besoins insatisfaits des clients

Gardez en tête ces quelques chiffres : sur des marchés matures, 64 % des clients ont quitté une entreprise à la suite de un service client décevant dans les 12 derniers mois. Ce chiffre atteint 87 % sur les marchés émergents. Sur 1 000 clients insatisfaits, 40 vous le disent, 600 clients déclarent acheter ailleurs, par la suite. Seulement 25 % des entreprises utilisent les informations liées aux réclamations des clients pour prendre des décisions marketing. Il y a donc toujours un client insatisfait quelque part. Il est dès lors indispensable pour toute entreprise de se pencher sur ce qui ne satisfait pas le client dans un secteur donné. Vous en sortirez toujours quelques enseignements, et tout projet innovant cassant un peu les codes traditionnels du secteur en question sera dès lors bien accueilli. Ainsi, dans le monde de l'hôtellerie traditionnelle, où l'identité et la particularité des établissements sont des atouts importants, certaines structures entendent bien se démarquer. À titre d'exemple, l'hôtel Renaissance Paris Le Parc Trocadéro offre désormais au client une décoration entièrement basée sur le thème du jardin, à l'image de celui qui entoure ses bâtiments. Les chaînes sont désormais conscientes de la différenciation, à l'heure où le client est plus que jamais maître de ses choix et où il recherche à chaque fois une expérience particulière. Même principe, mais cette fois du côté de l'immobilier. À Ixelles en Belgique, Anna Susswein et Michaël Abizdid, deux jeunes entrepreneurs, ont décidé de casser les codes traditionnels de l'immobilier en développant la proximité rapproché de ses clients, avec 23 points de contact dans l'ensemble des quartiers de la ville. Ils ont donc créé l'Universal Café, un lieu innovant et convivial qui accueille les clients de 7h30 à 18h pour un petit déjeuner, un croissant, un repas, une discussion... Original ! Et adapté aux besoins des clients.

### » Cassez les prix pour vous démarquer

Sortir du moule, c'est aussi casser les monopoles. Et de ce côté-là, s'il est un entrepreneur qui y est parvenu, c'est bien Xavier Niel. L'emblématique ambassadeur de Free a fait parler de lui en 2012 en dévoilant des offres commerciales entre 2 et 20 €, une première sur le marché de la téléphonie mobile. Ce qui a bien sûr eu pour conséquence de faire baisser le prix des forfaits de ses concurrents, qui ont tous lancé des offres low cost pour s'adapter. L'entrepreneur lui-même est un casseur de conventions. Pas de grandes études, la création d'une entreprise dès la fin de l'adolescence, une réussite matérielle décomplexée, un franc-parler qui fait plaisir à entendre. La bataille de Free face aux trois opérateurs traditionnels (SFR, Bouygues et Orange) restera clairement dans l'histoire ! Plus récemment, l'été dernier, un jeune entrepreneur lyonnais a décidé de casser les prix dans le domaine de l'optique. À 24 ans, Paul Morlet a ouvert à Paris un magasin de 300 m<sup>2</sup> dans lequel il vend des paires de lunettes à partir de 10 € et fabriquées sur place en 10 minutes. La boutique, sagement intitulé « Lunettes pour tous », a d'ailleurs pris son envol fin septembre, depuis la diffusion sur M6 d'un reportage qui lui a été consacré.