

“La structure gouverne la fonction”

Claude Bernard

Avant-propos.

Ce guide ne va pas vous demander de rêver plus grand. Il va vous aider à transformer ce que vous avez déjà, même vague, même incomplet en quelque chose de concret (et de testable).

Il sert à exploiter au mieux la puissance des agents Eugène-majordome pédagogique et Édouard consultant viabilité business, pour vous préparer vraiment à leurs analyses respectives.

Vous avez une idée. Peut-être même plusieurs. Le genre qui surgit entre deux réunions, qui revient au jogging, qui s'incruste un mercredi soir alors que vous regardiez une série que vous n'écoutez plus vraiment.

Entre avoir une idée et savoir quoi en faire, il y a un gouffre. La plupart des gens le découvrent trop tard après avoir beaucoup bougé pour finalement rester au même endroit.

Les idées floues ne sont pas des idées ratées. Ce sont des idées pas encore posées.

Ce qui les rend floues, ce n'est pas un manque d'intelligence c'est l'absence méthodologique impartiale pour les faire atterrir.

On ne clarifie pas une idée en y pensant plus fort. On pose les bonnes questions, dans le bon ordre, sans se raconter des histoires, que vous ayez un projet de formation, que vous lanciez une offre de conseil, une application mobile, ou un élevage de chèvres...

À qui s'adresse ce guide ?

À vous, le **porteur de projet**, celui qui a une idée, une envie, une conviction que quelque chose vaut la peine d'être construit.

Le projet peut être digital ou physique, une offre de service ou un produit tangible, une activité en solo ou une structure à monter.

À vous, l'**expert-transmetteur**, le formateur aguerri qui cherche à mieux structurer ce qu'il sait déjà faire, mais aussi le manager, le technicien, l'expert métier à qui on a demandé un lundi matin de "former l'équipe sur le sujet". Celui qui maîtrise son domaine sur le bout des doigts mais n'a aucune idée de comment le faire passer à quelqu'un d'autre.

En toute transparence : j'ai été assisté par des outils d'intelligences artificielles génératives (correction, reformulation, inspirations parfois) pour confectionner cet ouvrage.

EXTRAIT

Comment le guide fonctionne ?

Ce guide travaille avec ce que vous lui apportez, pas avec ce que vous voudriez lui apporter.

À chaque étape, remplissez l'espace prévu honnêtement. La version miroir d'un matin de lucidité, pas la version vendeur de rêves.

Avertissement

Les analyses produites dans ce guide sont fournies à titre informatif et consultatif uniquement. Elles ne constituent pas une garantie de résultat. L'utilisation des informations et les décisions prises relèvent entièrement de votre responsabilité. Nous vous donnons la grille. C'est vous qui regardez.

Ne passez pas à la suite avant d'avoir posé les bases, c'est un conseil d'amis.

Un plan solide construit en trois semaines vaut infiniment mieux qu'un plan bancal qui s'effondre au premier contact avec la réalité.

Le propos est de vous aider à préparer le terrain intellectuel sur lequel les bonnes décisions pourront émerger.

Les pages qui suivent ont été conçues comme un workbook. Prenez le temps d'y répondre avec précision.

Écrivez.

Reformulez.

Raturez.

Revenez en arrière.

Un simple stylo et une feuille produisent davantage de clarté que de contempler un onglet ouvert intitulé "stratégie_finale_v7_definitive_vraiment_definitive".

Les questions aidées ne sont pas là pour remplir des cases. Elles ont vocation à structurer votre réflexion en amont, à faire apparaître les zones floues, les hypothèses implicites et les angles morts que tout projet transporte discrètement dans ses bagages.

Une fois ce travail effectué, vous pourrez interagir avec **Eugène, Édouard, ou les deux** selon la nature de votre projet.

Les échanges n'auront alors plus pour objectif de deviner ce que vous essayez de construire, mais de vous aider à l'affiner, VRAIMENT, le challenger (on vous aura prévenu hein !) et l'accélérer.

Considérez ce document comme une phase de préparation stratégique.

Plus les réponses seront sincères, détaillées et ancrées dans la réalité, plus les retours obtenus seront pertinents.

À l'inverse, même l'intelligence la plus brillante peine à éclairer une destination qui n'a pas encore été formulée.

Ne cherchez donc pas à produire des réponses parfaites. Cherchez à produire des réponses utiles. La perfection est un concept fascinant, mais elle a la fâcheuse tendance à arriver en retard aux réunions.

Prenez le temps nécessaire. Un projet solide naît rarement d'une illumination soudaine.

Il se construit plus souvent à travers une série de questions bien posées, de réponses honnêtes et de réflexions patientes. Le reste relève généralement du mythe, ou du “vendeur de vent du web 2.0” qui affirme avoir trouvé son modèle économique au cours d'un rêve impliquant un lama et un tableur Excel.

1 - LA BIFURCATION EUGÈNE, ÉDOUARD OU LES 2.

Deux questions, pas trois !

1.1 Avant de clarifier votre idée, clarifiez votre point de départ.

L'erreur classique au démarrage : foncer. On produit, on brainstorm, on remplit des tableaux. Et on découvre trop tard qu'on a construit dans la mauvaise direction, avec conviction.

1.2 La bifurcation décisionnelle.

La bifurcation décisionnelle sert à trancher vos doutes pour savoir si vous devez faire équipe avec Eugène, avec Édouard, ou avec les deux pour votre projet.

- 1.2.1 Question 1 : Votre projet inclut-il un produit ou un service à vendre ?

Non. Vous êtes profil “Eugène”. Passez directement à la partie pédagogique. (Rdv page 22 : 3 - PROFIL EUGÈNE, ARCHITECTURE PEDAGOGIQUE.)

Oui. Passez à la question 2.

- 1.2.2 Question 2 : Votre projet inclut-il un volet de transmission ou de formation ?

Oui. Vous êtes profil “Édouard-Eugène” Viabilité d'abord, pédagogie ensuite. (Rdv page 12 : 2 - PROFIL EDOUARD, ANALYSE DE VIABILITÉ BUSINESS. puis page 22 : 3 - PROFIL EUGÈNE, ARCHITECTURE PEDAGOGIQUE.)

Non. Vous êtes profil “Édouard”. Passez directement à la partie viabilité. (Rdv page 12 : 2 - PROFIL EDOUARD, ANALYSE DE VIABILITÉ BUSINESS.)

