

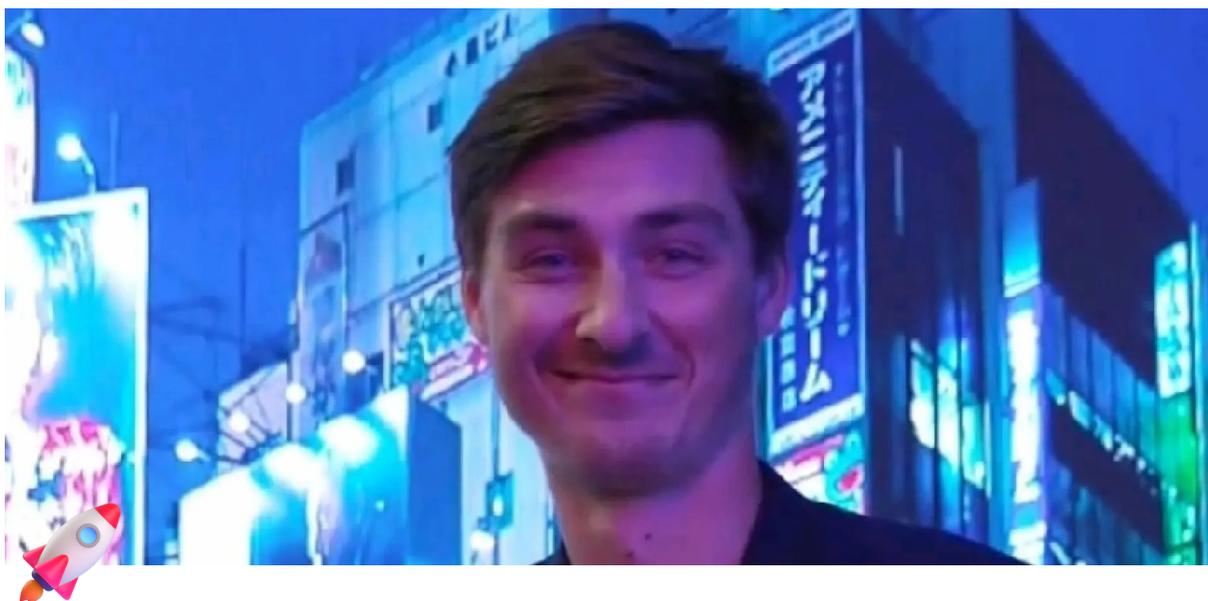
TRANSFORMEZ UNE IDÉE EN SUCCÈS

VOTRE GUIDE POUR LANCER ET VALIDER VOTRE BUSINESS

DATA

IA

Thumbbb



Introduction

Faites de votre business un succès

Bienvenue dans ce guide exclusif

Vous vous apprêtez à découvrir les secrets de l'intelligence artificielle et de l'analyse des données, des leviers essentiels pour transformer votre idée en un business florissant. Je suis Jules-Camille Doré, entrepreneur, analyste data et UX designer. Ensemble, nous allons explorer les méthodes qui m'ont permis de mener mes projets à succès. Ce guide est votre allié pour éviter les pièges courants et saisir les opportunités avec confiance.

Un parcours inspirant vers le digital

Mon aventure a commencé il y a sept ans, avec une passion pour le marketing digital. Curieusement, ma première ambition était de devenir ingénieur spatial. Mais très vite, j'ai réalisé que mon chemin m'emmenait ailleurs. J'ai choisi une voie plus large et innovante en rejoignant l'École supérieure du Digital (ESD).

Avant cette transition, j'avais cofondé une plateforme de tournois en ligne pour les jeux vidéo. Notre rêve ? Collecter des données utilisateurs et créer une régie publicitaire innovante. Mais, face aux défis techniques et économiques, le projet a échoué. Déterminé à ne plus me laisser freiner par des lacunes

techniques, je me suis formé au développement web tout en poursuivant mes études.

Ma carrière professionnelle a vraiment décollé lors de mon stage dans la fintech Obvy. Là-bas, j'ai affiné mes compétences en UI design. Cette expérience m'a ensuite conduit chez Ubiwan, une entreprise leader dans la télématique et la gestion de flotte. J'y ai mené des projets innovants comme **Ubiwan Connect** et **Ubiwan Drive**, collaborant avec des entreprises de renom.

Aujourd'hui, je suis fier de travailler toujours chez Ubiwan en tant qu'UX designer, tout en gérant ma propre agence freelance, **Thumbbb Agency**, qui aide les entreprises à revitaliser leurs projets grâce aux technologies de pointe et une vision orientée vers l'avenir. Si vous souhaitez en savoir plus, visitez [Thumbbb Agency](#).

Plongeons dans le guide

Ce guide n'est pas une simple source de motivation. Il est conçu pour vous fournir une méthode concrète, étape par étape, pour transformer vos idées en un véritable succès. Grâce à une approche data-driven, vous apprendrez à naviguer dans les marchés, à anticiper les obstacles, et à saisir les opportunités cachées.

Pourquoi adopter cette méthode ?

Cette méthode brille par sa capacité à exploiter des volumes massifs de données de manière rapide et efficace. L'intelligence artificielle y joue un rôle central, en accélérant le traitement des données et en optimisant vos processus. Nous irons plus loin en configurant ces IA pour minimiser les erreurs et maximiser la productivité.

À la fin du guide, je vous présenterai un outil puissant qui vous permettra de reproduire cette méthode et de l'adapter à vos propres projets.

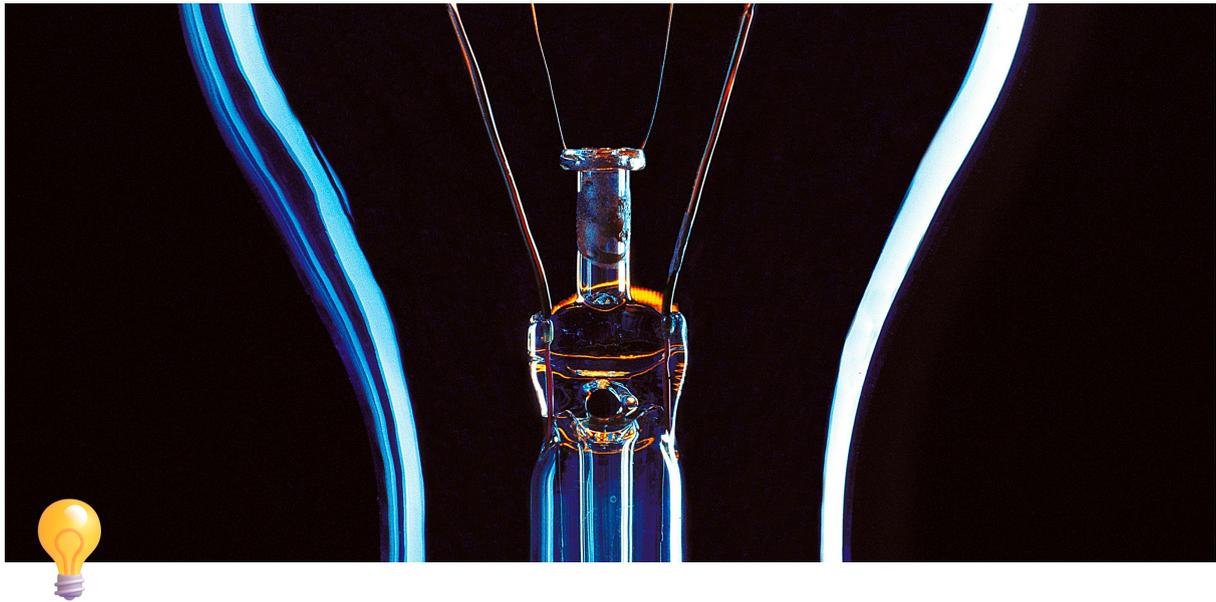
Un guide interactif et progressif

Pour une meilleure expérience, ce guide est structuré pour que vous avanciez à votre propre rythme. Chaque section se débloque après avoir terminé la précédente, vous garantissant ainsi une progression logique et fluide. En fin de parcours, une surprise vous attend 🎉.

Connaissances techniques requises

Certaines parties de ce guide nécessitent des compétences en Python et en analyse de données. Mais pas d'inquiétude ! Des ressources supplémentaires seront à votre disposition pour vous aider à approfondir ces notions et à les mettre en pratique.

Revenons maintenant à notre sujet principal : comment l'IA et les données peuvent propulser votre business vers de nouveaux horizons.



De l'idée à la réalité

Comment trouver votre idée ?

Vous avez deux façons de trouver votre idée de business : soit en partant de votre propre expérience, soit en identifiant une opportunité de marché. La première méthode est plus personnelle, mais demande une validation rigoureuse. La seconde est souvent plus simple, mais peut manquer de motivation puisqu'elle ne vient pas directement de votre vécu.

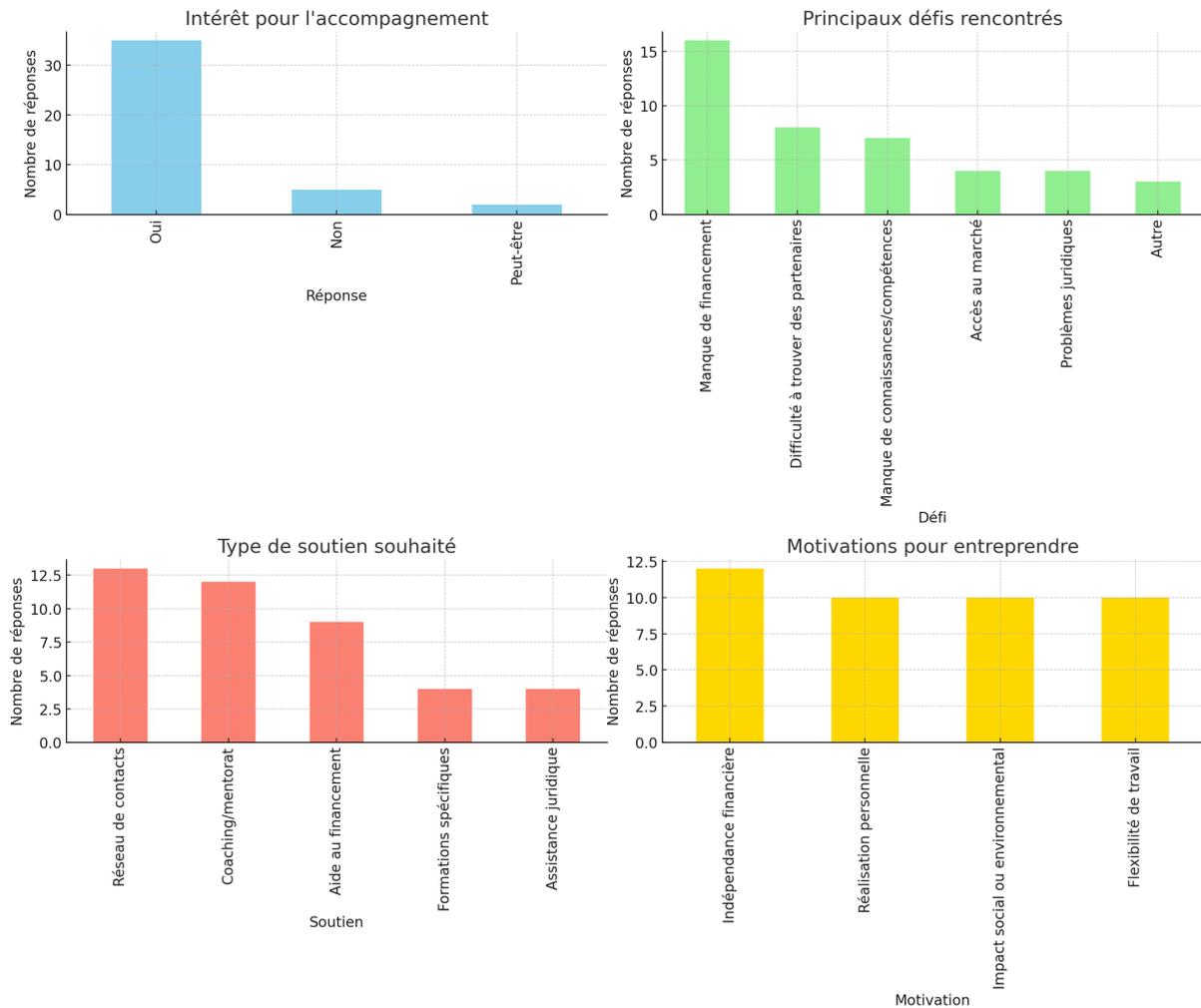
Dans ce guide, on va se concentrer sur la première approche, plus ancrée dans la réalité des entrepreneurs. Avec mes années d'expérience, j'ai compris à quel point la méthodologie et la réflexion stratégique sont cruciales pour donner vie à une idée.

Valider l'idée : Pré-test avec la cible

Avant d'aller plus loin, il faut valider l'idée auprès de ceux à qui elle est destinée. Pour cela, on va pré-tester notre hypothèse avec un public cible : des jeunes actifs ou étudiants entre 23 et 27 ans qui cherchent à concrétiser une idée de business.

On commence par un simple questionnaire pour identifier les besoins, motivations et blocages potentiels. Selon le nombre de réponses, on pourra affiner ou ajuster notre approche.

Résultats du questionnaire :



Le questionnaire, distribué sur Google Forms, a recueilli 42 réponses. Voici les principaux insights :

- 83 % des répondants sont intéressés par un accompagnement pour développer leur idée.
- Les plus grands défis : manque de financement, manque de compétences, difficulté à trouver des partenaires.
- Le besoin numéro un : construire un réseau.
- Les motivations principales : indépendance financière et réalisation personnelle.

Avec ces informations en main, nous avons décidé d'orienter notre projet vers une application SaaS, un "**Business Builder**", qui permettra aux entrepreneurs

de créer leur entreprise de A à Z, tout en leur offrant des ressources adaptées à leurs besoins.

Par où commencer ?

Avant de se lancer tête baissée dans la création de votre outil ou produit, il est essentiel de comprendre dans quel marché votre idée s'inscrit. J'ai moi-même fait l'erreur, il y a cinq ans, de développer un produit sans savoir à qui ni comment le vendre. Résultat : un outil sans marché.

Définir le marché en 9 points clés :

1. Taille du marché
 2. Segmentation
 3. Besoins des clients
 4. Concurrence
 5. Réglementations
 6. Facteurs économiques
 7. Technologie
 8. Logistique et chaîne de valeur
 9. Facteurs socioculturels
-

Trouver les données de marché :

Utilisez des sources fiables comme **Google Trends**, **Kaggle**, ou encore **Statista** pour collecter des informations sur votre secteur. Une bonne analyse des données vous permettra d'ajuster votre idée et d'identifier les opportunités.

Conclusion :

Grâce à ces étapes, vous serez en mesure de valider rapidement votre idée et de la confronter à la réalité du marché. Nous allons maintenant affiner cette idée avec des mots-clés pertinents et vous montrer comment automatiser l'analyse grâce à l'IA et aux données.



L'analyse de marché

Maintenant que notre idée est bien définie, il est temps de la confronter au marché. Nous allons commencer par analyser les données à partir des différentes sources évoquées. La première étape consiste à récolter des datasets pertinents pour valider notre idée.

Recherche de datasets sur Kaggle :

Mots-clés : market analysis, business analysis, customer analysis

Notre objectif est de trouver des datasets récents, volumineux et représentatifs pour garantir la fiabilité des résultats. Un dataset trop limité ou obsolète risque de fausser les conclusions.

Dataset trouvé :

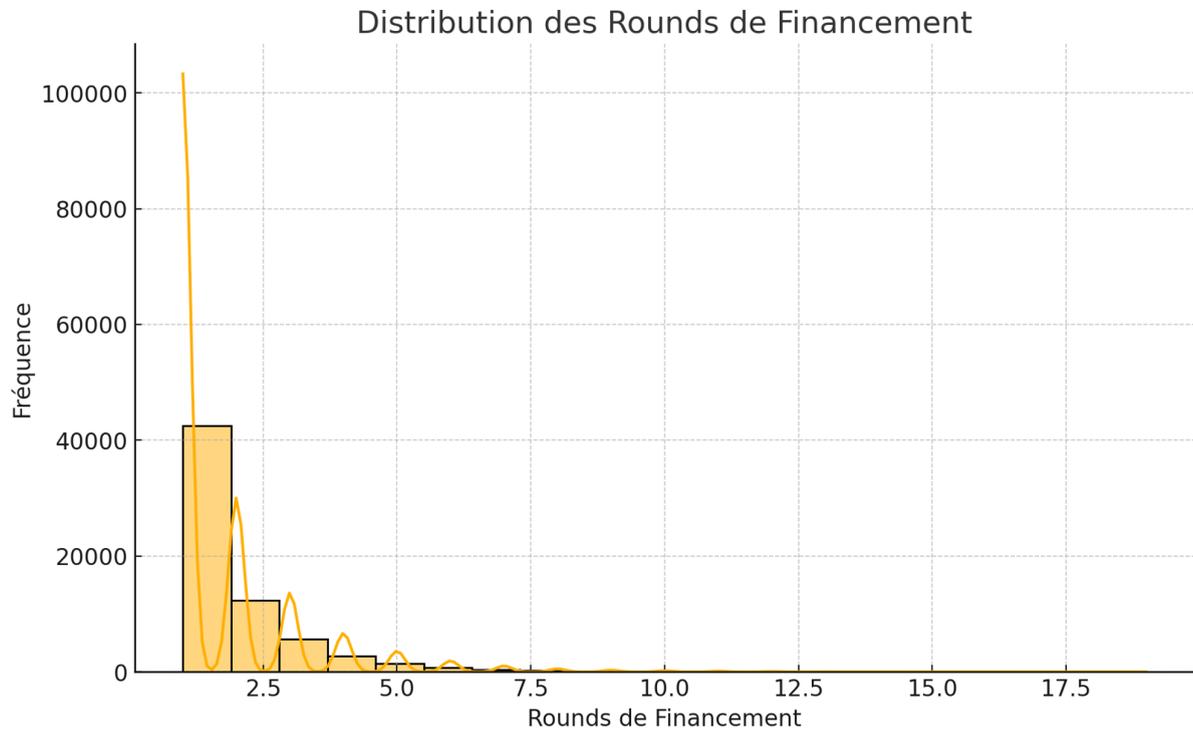
Crunchbase Startup Dataset

Ce dataset fournit des statistiques sur les réussites et échecs de startups américaines. Aucune donnée comparable n'existe pour l'Europe ou la France, il faudra donc prendre en compte les différences culturelles et économiques lors de l'analyse.

Étape 1 : Nettoyage et analyse préliminaire des données

Avant de procéder à une analyse approfondie, il est nécessaire de nettoyer les données et vérifier la cohérence du dataset. Nous allons commencer par

charger les données et identifier les valeurs manquantes :



```
# Charger le dataset et afficher les infos de base
df = pd.read_csv('startup_dataset.csv')
df_info = df.info()
missing_values = df.isnull().sum()

# Afficher un résumé statistique des données
summary = df.describe()
```

Le dataset contient 66 368 entrées et 14 colonnes, mais certaines d'entre elles présentent des valeurs manquantes :

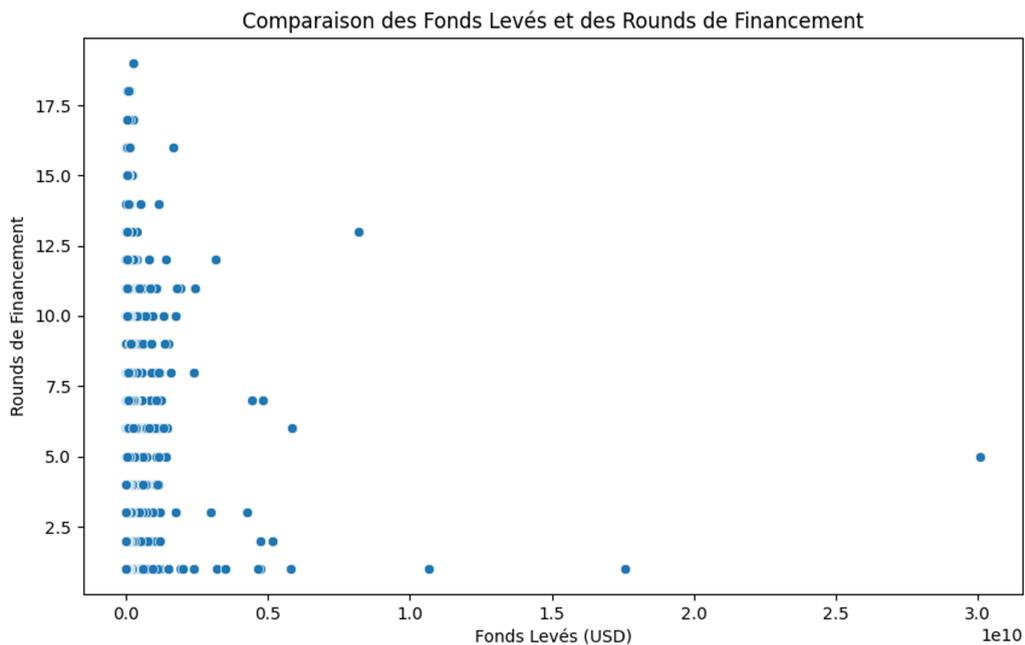
- **homepage_url** : 5058 valeurs manquantes
- **category_list** : 3148 valeurs manquantes
- **country_code** : 6958 valeurs manquantes(etc.)

Nous procédons à l'imputation des valeurs manquantes pour assurer la continuité de l'analyse :

```
# Imputer les données manquantes
df.fillna('Unknown', inplace=True)
```

Étape 2 : Analyse des rounds de financement

Pour comprendre la dynamique des levées de fonds, nous analysons la distribution des rounds de financement dans les startups.



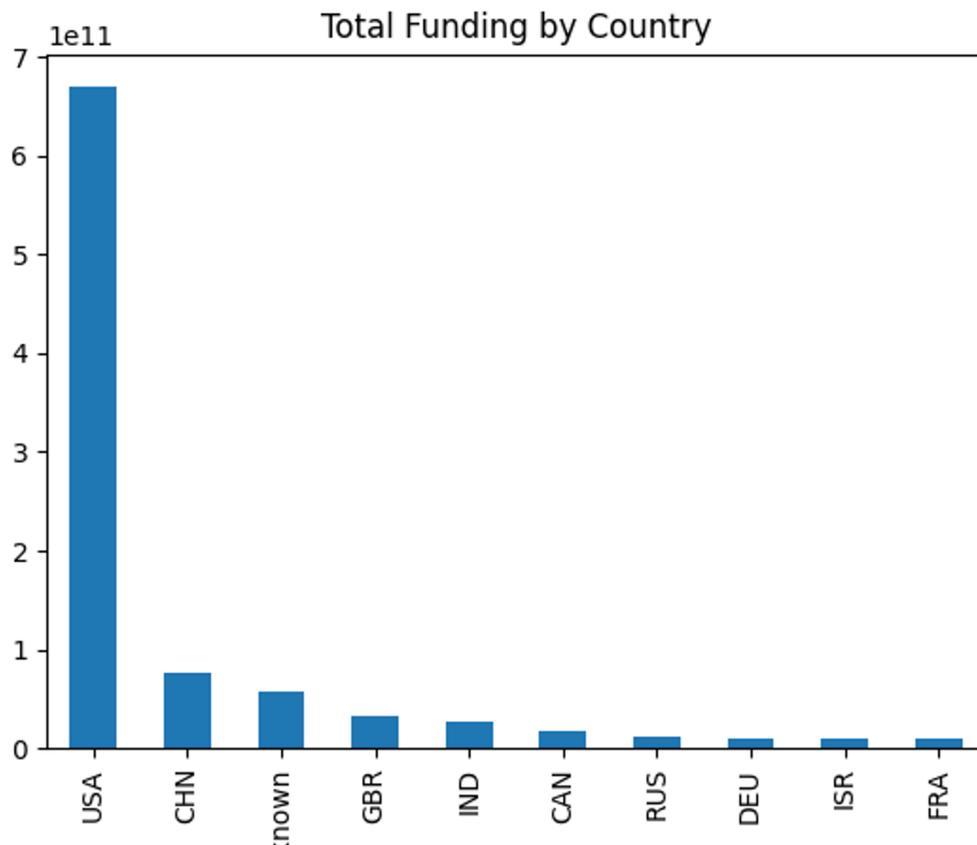
```
import seaborn as sns
import matplotlib.pyplot as plt

# Visualiser la distribution des rounds de financement
sns.histplot(df['funding_rounds'], bins=20, kde=True)
plt.title('Distribution des Rounds de Financement')
plt.show()
```

Résultat : La plupart des startups obtiennent 1 à 3 rounds de financement. Au-delà du troisième round, on observe une nette diminution, ce qui indique que les investisseurs deviennent plus sélectifs à ce stade.

Étape 3 : Corrélation entre les fonds levés et le nombre de rounds de financement

Nous examinons maintenant la relation entre le montant total levé et le nombre de rounds de financement.

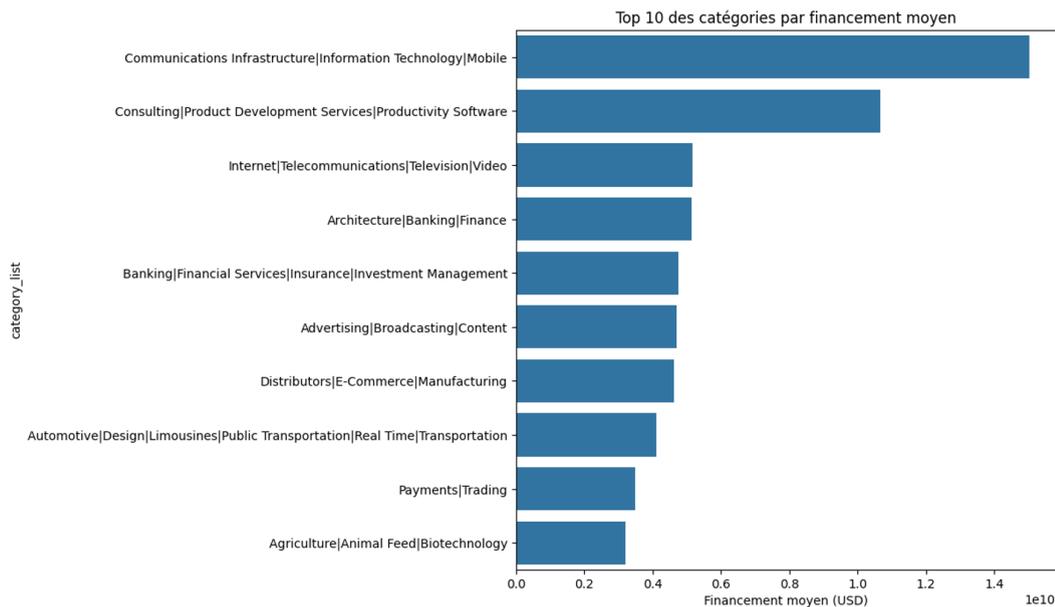


```
# Comparer les fonds levés aux rounds de financement
sns.scatterplot(x='funding_total_usd', y='funding_rounds',
data=df)
plt.title('Comparaison des Fonds Levés et des Rounds de Fin
ancement')
plt.xlabel('Fonds Levés (USD)')
plt.ylabel('Rounds de Financement')
plt.show()
```

La plupart des startups ont levé des fonds modérés, et seules quelques-unes ont levé des sommes importantes après plusieurs rounds. Les valeurs extrêmes représentent des entreprises particulièrement performantes.

Étape 4 : Analyse des financements par pays

Nous examinons le total des financements levés par pays.



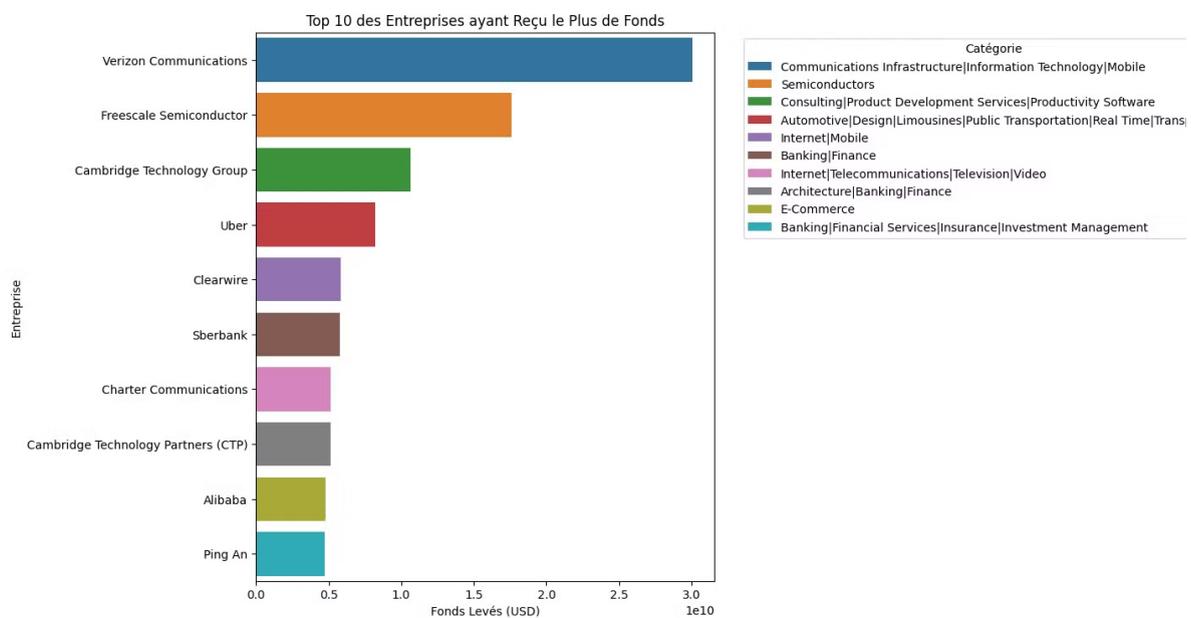
```
# Analyser le financement total par pays
total_funding_by_country = df.groupby('country_code')['funding_total_usd'].sum().sort_values(ascending=False)

# Visualiser les 10 premiers pays
total_funding_by_country.head(10).plot(kind='bar')
plt.title('Total des Financements par Pays')
plt.show()
```

Les États-Unis dominent sans surprise le classement, avec un montant total de financement bien supérieur aux autres pays. Cela reflète le poids économique et l'écosystème startup américain.

Étape 5 : Analyse par catégorie de startups

Nous analysons les financements moyens par catégorie pour voir quels secteurs sont les plus soutenus par les investisseurs.



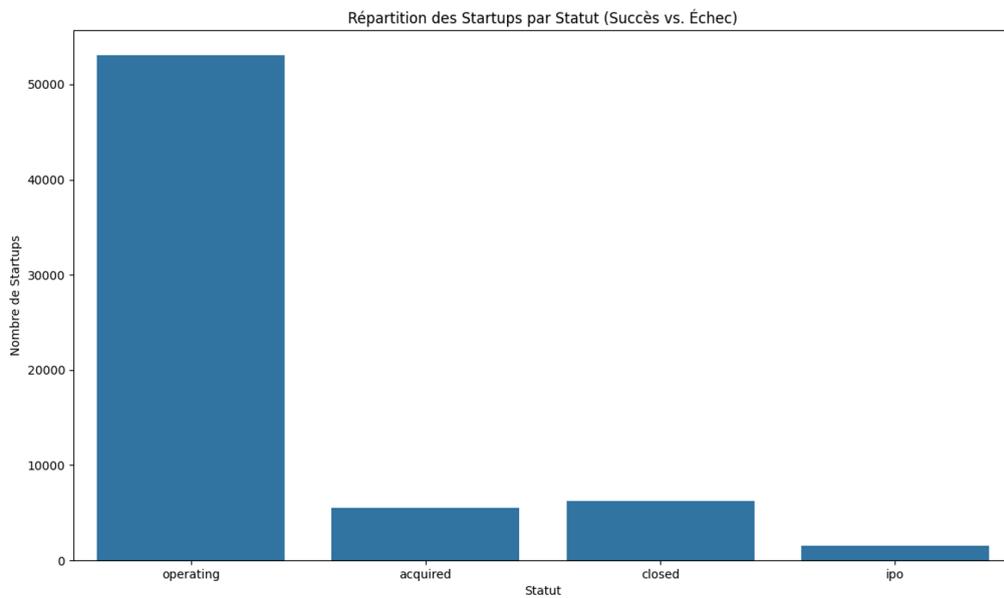
```
# Calculer la moyenne des financements par catégorie
avg_funding_by_category = df.groupby('category_list')['fund
ing_total_usd'].mean().reset_index()

# Visualiser les 10 premières catégories
sorted_avg_funding_by_category = avg_funding_by_category.so
rt_values('funding_total_usd', ascending=False)
sns.barplot(x='funding_total_usd', y='category_list', data=
sorted_avg_funding_by_category.head(10))
plt.title('Top 10 des Catégories par Financement Moyen')
plt.xlabel('Financement Moyen (USD)')
plt.show()
```

Les secteurs technologiques, et en particulier ceux liés à l'intelligence artificielle, attirent les financements les plus élevés. Cela confirme l'intérêt des investisseurs pour les innovations technologiques.

Étape 6 : Répartition des startups réussies vs échouées

Pour comprendre le taux de réussite, nous visualisons la répartition des startups selon leur statut de réussite ou d'échec.

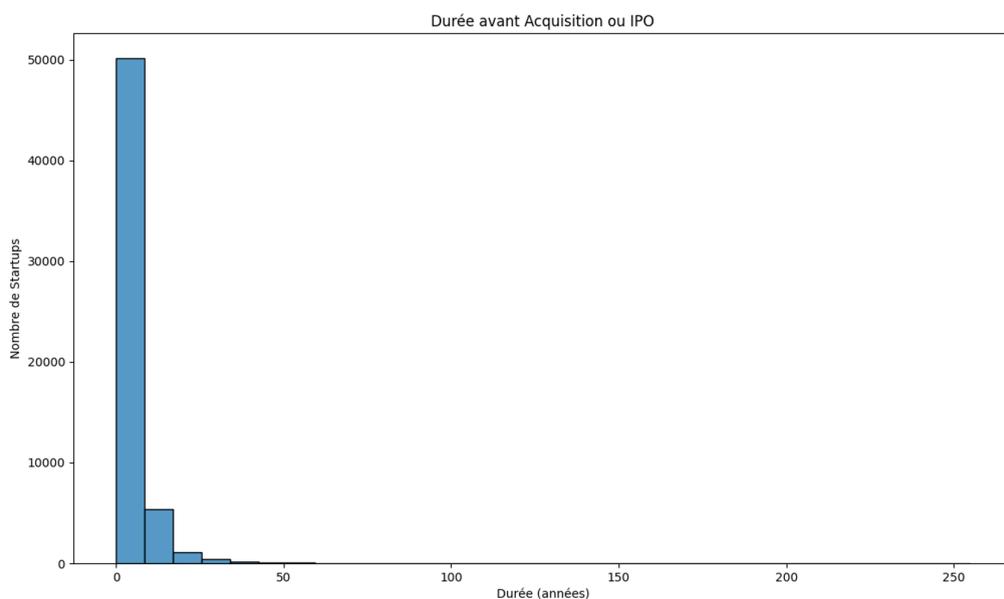


```
# Visualiser la répartition des startups selon leur statut
sns.countplot(x='status', data=df)
plt.title('Répartition des Startups par Statut (Succès vs É
chec)')
plt.show()
```

Le nombre de startups encore en activité est élevé, mais la proportion d'échecs reste significative. Cela montre la difficulté à long terme pour les startups de maintenir leur succès.

Étape 7 : Durée avant acquisition ou IPO

Nous analysons la durée moyenne qu'il faut à une startup pour être acquise ou entrer en bourse (IPO).



```
# Recalculer la durée avant acquisition ou IPO
df['duration_to_success'] = (df['last_funding_at'] - df['founded_at']).dt.days / 365.25

# Filtrer les durées négatives et visualiser les résultats
df = df[df['duration_to_success'] >= 0]
sns.histplot(df['duration_to_success'], bins=30)
plt.title('Durée avant Acquisition ou IPO')
plt.xlabel('Durée (années)')
plt.ylabel('Nombre de Startups')
plt.show()
```

La plupart des startups se font racheter ou introduire en bourse avant leur huitième année. Ce résultat montre l'importance de la rapidité dans l'évolution des startups.

Étape 8 : Analyse complémentaire avec Google Trends et Keyword Planner

Nous complétons cette analyse en observant les tendances sur Google Trends pour mieux comprendre les recherches liées aux startups et à l'entrepreneuriat.

Mot-clé

Croissance YoY

Funding type	+11%
Pre-seed funding	+16%
Seed fund scheme	+4%

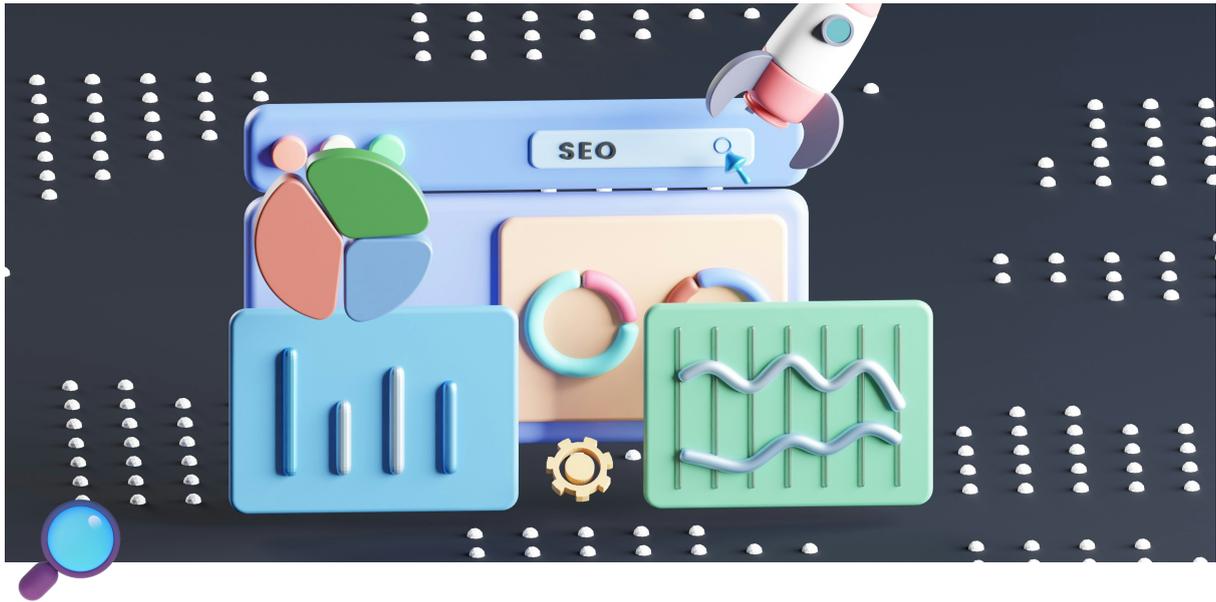
Les tendances montrent un intérêt croissant pour les financements initiaux, ce qui est cohérent avec les données observées dans le dataset Kaggle.

Conclusion

L'analyse des données de marché met en lumière plusieurs points clés :

1. **Les États-Unis dominent le financement des startups**, particulièrement dans les secteurs technologiques.
2. **La majorité des startups ne dépasse pas trois rounds de financement** avant que les investisseurs ne se désengagent.
3. **Le succès rapide est essentiel**, les acquisitions ou IPO se produisant généralement dans les huit premières années d'activité.
4. **Les secteurs technologiques, notamment l'IA, attirent le plus de financements.**

Ces conclusions vont nous permettre d'ajuster notre projet de **Business Builder** et d'envisager des fonctionnalités axées sur les besoins des startups, tout en tenant compte des attentes des investisseurs.



Suivre et optimiser votre stratégie

Résumé de l'outil "Business Builder"

Le "**Business Builder**" est une application SaaS conçue pour aider les entrepreneurs à transformer leurs idées en business viables. Grâce à des analyses de marché automatisées, il préremplit les business plans en fonction des données collectées, facilitant ainsi le processus de décision.

Fonctionnement du système de tarification :

Le modèle de tarification est progressif. Les utilisateurs bénéficient de 10 analyses gratuites, puis peuvent choisir des abonnements allant de 40 €/mois (10 analyses) à 500 €/mois (1000 analyses).

Composants principaux de l'application :

- **Dashboards personnalisés** : Les analyses de marché sont présentées sous forme de tableaux de bord personnalisables, permettant une visualisation claire des données.
- **Notation des idées et pré-remplissage de business plans** : Chaque idée est évaluée par un score basé sur l'analyse des données du marché.

- **Expérience gamifiée** : Les utilisateurs gagnent des points d'expérience (XP) en réalisant des tâches et défis. Cela favorise la progression et l'engagement dans l'outil.

Suivi des performances en temps réel :

L'application est construite avec des technologies performantes comme **Next.js** pour le site web, **React** pour l'application et **Prisma** pour le backend, garantissant fluidité et sécurité.

Outils intégrés :

- **Stripe** : Gestion des abonnements et paiements automatisés.
- **LocalAI** : Hébergement local des modèles d'IA pour garantir la confidentialité des données.

Outils d'analyse et suivi :

Pour optimiser l'utilisation et la performance de l'application, plusieurs outils analytiques et de gestion sont déployés :

1. **Outil d'analytique** : **Umami** est retenu pour sa simplicité et sa conformité RGPD. Il permet de suivre l'activité des utilisateurs de manière anonyme.
2. **Outil d'emailing** : **Resend** est intégré pour gérer les campagnes d'emailing, avec une documentation en **Next.js** pour une intégration fluide.
3. **CRM** : **Folk** est choisi pour sa flexibilité et sa simplicité d'intégration avec les autres outils de la stack.
4. **Outil de dashboard** : **Google Looker Studio** est utilisé pour agréger et visualiser les KPI importants.

KPI essentiels à surveiller :

Sur l'application :

- **Nombre d'utilisateurs actifs par jour** : Pour mesurer l'engagement.
- **Taux de rétention** : Évaluer l'adoption et la satisfaction à long terme.
- **MRR (Monthly Recurring Revenue)** et **ARR (Annual Recurring Revenue)** : Suivre les revenus récurrents.
- **Taux de churn** : Indicateur de désabonnement à surveiller de près.

Sur le site web :

- **Nombre de visiteurs uniques** et **Taux de conversion** : Mesurer l'attraction du site et l'efficacité des pages de conversion.
- **Taux de rebond** et **Durée moyenne des sessions** : Identifier les points de friction et optimiser l'expérience utilisateur.

Modèles prédictifs pour l'optimisation :

Afin d'améliorer continuellement les performances, plusieurs modèles prédictifs sont mis en place :

1. Prédiction du Churn :

- Utilisation de **RandomForestClassifier** pour identifier les utilisateurs à risque et réduire le taux de churn en leur proposant des offres spécifiques.

Exemple de code pour la prédiction du churn :

```
from sklearn.ensemble import RandomForestClassifier
model = RandomForestClassifier(n_estimators=100, random_state=42)
model.fit(X_train, y_train)
y_pred = model.predict(X_test)
```

2. Prédiction du MRR :

- **Linear Regression** est utilisée pour prédire l'évolution du MRR, permettant d'ajuster les stratégies de vente.

Exemple de code pour la prédiction du MRR :

```
from sklearn.linear_model import LinearRegression
model = LinearRegression()
model.fit(X_train, y_train)
y_pred = model.predict(X_test)
```

3. Prédiction de la durée de session :

- Utilisation de **DecisionTreeRegressor** pour anticiper les sessions courtes et améliorer l'engagement utilisateur.

Exemple de code pour prédiction de la durée de session :

```
from sklearn.tree import DecisionTreeRegressor
model = DecisionTreeRegressor(random_state=42)
model.fit(X_train, y_train)
y_pred = model.predict(X_test)
```

Amélioration continue grâce aux modèles prédictifs :

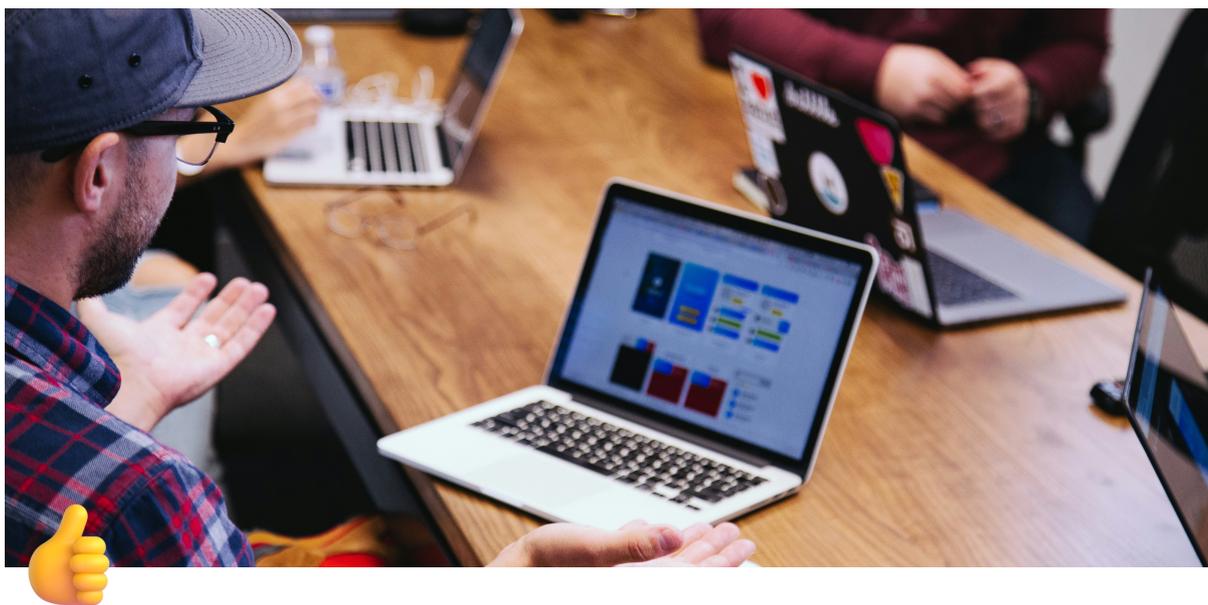
Ces modèles, déployés sur **Google Cloud AI Platform**, nous permettent d'anticiper les tendances et d'optimiser les performances financières, l'expérience utilisateur, et la satisfaction client. Par exemple, la **segmentation des utilisateurs** par **KMeans** nous aide à identifier des segments spécifiques pour des actions marketing personnalisées.

Exemple de code pour la segmentation des utilisateurs :

```
from sklearn.cluster import KMeans
kmeans = KMeans(n_clusters=3, random_state=42)
clusters = kmeans.fit_predict(X_scaled)
```

Conclusion :

Grâce à ces outils et modèles prédictifs, le **Business Builder** offre une solution robuste pour optimiser la gestion d'une entreprise en ligne. Les KPI permettent de suivre précisément les performances, tandis que les prédictions permettent d'anticiper et d'améliorer continuellement l'expérience utilisateur et client.



À vous de jouer !

Grâce à ce guide, vous êtes désormais armé pour transformer une idée en un projet à succès en utilisant l'intelligence artificielle et les données.

Résumé des étapes :

1. Définir et valider votre idée :

- Trouvez une idée de business issue de votre expérience ou en identifiant une opportunité de marché.
- Validez votre idée auprès de votre cible à l'aide de questionnaires et d'études préliminaires.

2. Explorer et comprendre le marché :

- Utilisez des outils comme Google Trends et Kaggle pour collecter et analyser les données de marché.
- Affinez et validez votre idée grâce à l'IA, en fonction des tendances et des besoins de vos futurs clients.

3. Mise en place de la stratégie avec le "Business Builder" :

- Un exemple concret avec la création d'une application SaaS, le "**Business Builder**", conçu pour générer des analyses de marché et des business plans automatiquement.

4. Suivre et optimiser les performances :

- Surveillez vos KPI avec des outils comme Umami, Resend et Google Looker Studio pour ajuster vos stratégies en temps réel.

5. Modèles prédictifs pour anticiper les tendances :

- Exploitez des prédictions pour optimiser des éléments comme le churn, les revenus récurrents et la satisfaction utilisateur.

Le Business Builder arrive bientôt !

Le **Business Builder** n'est pas seulement un projet théorique, c'est une application web réelle qui sera disponible dans **un mois**. Elle vous permettra de valider rapidement vos idées et de les transformer en business grâce à des analyses de marché automatisées. Une **bêta fermée** sera bientôt ouverte à des utilisateurs sélectionnés.

Boostez vos projets avec Thumbbb

Le **Business Builder** est un **side project** de **Thumbbb**, une agence spécialisée dans la reprise de projets en difficulté, d'anciennes prestations, et dans la création de produits et services web de A à Z. Nous aidons les entreprises à revenir rapidement sur le marché grâce à des solutions clés en main : développement web, applications, stratégie SEM, publicité, business plan, UX design, etc.

Dès le lancement du Business Builder, tous nos clients auront accès gratuitement à cet outil, en plus de nos services personnalisés. C'est l'occasion idéale d'optimiser votre projet avec des analyses poussées et des stratégies basées sur des données concrètes.

Envie d'accélérer votre projet ? Que vous soyez en phase de création, de relance ou d'expansion, **Thumbbb** est là pour vous accompagner. **Rejoignez-nous** dès aujourd'hui pour bénéficier d'un accès exclusif au Business Builder et profiter de nos solutions sur-mesure pour faire de votre projet un succès.