

## [Série] Créer son entreprise en fin d'études, conseil n°1 : Identifier un problème à résoudre

Derrière une création d'entreprise, il y a une idée, mais la première étape est surtout de vérifier que sa solution va répondre à un besoin d'un secteur. De jeunes entrepreneurs reviennent sur ce parcours initiatique.

Clément Le Foll



© Viva Technology

*Aller à la rencontre de prospects sur un grand salon, c'est une façon de confronter son idée au besoin réel du marché.*

Les idées ont toujours fusé dans l'esprit de Charles. En 2017, étudiant en data science au sein de l'ESIEA, école d'ingénieur spécialisée dans le numérique, il réfléchit avec son camarade de promotion Ahmed à lancer une entreprise. Cryptomonnaies, immobilier : plusieurs secteurs en vogue les attirent, sans succès. *"C'était notre première erreur, on se laissait conduire par la technologie plus que par le besoin"*, analyse aujourd'hui Charles.

Ce besoin, ils l'identifient rapidement : l'accessibilité des données dans le secteur automobile. Ils commencent alors à dessiner les contours de Linkbycar, l'entreprise qu'ils ont cofondée en 2020. Cette plateforme compile les données issues des voitures connectées des constructeurs automobiles pour en déduire des prévisions

comportementales pouvant profiter à de nombreux acteurs de la mobilité : entreprises d'assurance, de maintenance, de garantie ou d'entretien.

Si l'intérêt de leur start-up leur paraît aujourd'hui évident, Charles et Ahmed ont en amont dû vérifier que cette analyse de données apportait une plus-value au secteur de l'automobile. Le déclic intervient en mai 2019. Après avoir remporté un prix lancé par le spécialiste du véhicule autonome Valeo, LinkbyCar obtient gratuitement un stand au salon VivaTech. *"Ça a été un tremplin, beaucoup d'industriels sont venus nous voir, très enthousiastes. Cela nous a pour la première fois confronté à la réalité du marché et permis de valider notre intuition que notre projet répondait à un besoin et intéressait notre cible."*

## Aller au-delà du storytelling de la création d'entreprise

Cette idée d'identifier un problème à résoudre est au centre de toute création d'entreprise pour Amélie Jariel, qui a créé deux start-ups, Yourban et Dyslexia, une extension des plateformes de suivi des élèves spécifiques aux dyslexiques. Le contenu pédagogique y est rassemblé et mis en forme pour des élèves dys. Mais avant de lancer ce projet, Amélie s'est documentée et a rencontré des parents et des élèves dyslexiques. *"Le storytelling classique dans l'entrepreneuriat, c'est de trouver une solution, mais avant cela, il faut identifier un problème. La co-construction de cette solution doit arriver dans un second temps"*, estime-t-elle.

Elle constate ainsi qu'en France, 4 à 5% des enfants d'une même classe d'âge sont dyslexiques selon la Fédération Française des Dys et que ce trouble prend de multiples formes : temps de lecture plus long, confusion entre certaines lettres, difficultés d'appréhension des mots dans leur globalité et bien d'autres encore. *"Aucun contenu spécifique aux enfants dys n'est proposé, j'ai donc voulu créer une intelligence artificielle capable d'adapter les contenus"*, confie-t-elle aujourd'hui. Sa solution : une offre adaptée avec des couleurs, une police, des formats adéquats pour faciliter son assimilation par l'enfant.