Bpiz

GUIDE GRATUIT

Les 7 erreurs qui tuent un projet

et comment les éviter avant de te lancer

Le guide pratique pour valider ton idée avant d'y investir ton temps et ton argent. Pour chaque piège : un exemple concret, un test express à faire toi-même, et le bon réflexe à adopter.

Pour qui ? Les porteurs d'un premier projet, dès 16 ans.

7 erreurs + 7 tests | 1 checklist à cocher | Lecture : 8 min

7

bpiz.fr

AU PROGRAMME

7 pièges à éviter, et un outil pour valider ton idée

Chaque erreur tient sur une page : le piège, un exemple concret, le bon réflexe, et un petit test à faire sur **ton** projet. À la fin, une checklist te dit si ton idée est prête.

1. Tomber amoureux de son idée
2. Vouloir plaire à « tout le monde »
3. Croire qu'on n'a pas de concurrents
4. Fixer son prix au hasard
5. Faire son business plan trop tôt
6. Tout construire avant de tester
7. Rester seul dans sa tête

En bonus : ta checklist « idée validée »
9 cases à cocher pour savoir si tu peux passer à la suite.

1

ERREUR N°1 SUR 7

Tomber amoureux de son idée

Tu es tellement convaincu que tu fonces, sans vérifier que d'autres ont vraiment le problème. Tu construis pour toi, pas pour un client.



L'EXEMPLE

Tu passes des semaines à peaufiner ton application, sans avoir demandé à une seule personne si elle l'utiliserait.

LE RÉFLEXE À ADOPTER

Confronte ton idée à de vraies personnes. Cherche au moins une preuve concrète que le problème existe.

À TOI DE JOUER

Cite 3 personnes (hors proches) à qui tu as parlé de ton idée cette semaine :

.....

.....

.....

À RETENIR

Une idée n'a de valeur que si elle résout un vrai problème.

2

ERREUR N°2 SUR 7

Vouloir plaire à « tout le monde »

Une offre pour tout le monde ne parle à personne. Ton message devient flou, ta communication inefficace.



L'EXEMPLE

« Mon service est pour les particuliers ET les entreprises ET les associations. » Ta pub ne touche finalement personne.

LE RÉFLEXE À ADOPTER

Choisis une cible précise : à qui tu t'adresses en premier. Tu l'élargiras plus tard.

À TOI DE JOUER

Décris ton client idéal en une phrase (qui, quel besoin, à quel moment) :

.....

.....

À RETENIR

Parler à tout le monde, c'est ne convaincre personne.

3

ERREUR N°3 SUR 7

Croire qu'on n'a pas de concurrents

« Je suis seul sur ce marché » est presque toujours faux. Et si c'est vrai, c'est souvent qu'il n'y a pas de marché.



L'EXEMPLE

Tu lances un cours « unique », mais ta cible a déjà des vidéos gratuites, une appli et la salle d'à côté.

LE RÉFLEXE À ADOPTER

Liste ce que tes clients utilisent déjà pour régler le problème, y compris « ne rien faire ».

À TOI DE JOUER

Note 3 solutions que ta cible utilise aujourd'hui :

.....

.....

.....

À RETENIR

Pas de concurrents ? Vérifie d'abord qu'il y a un marché.

4

ERREUR N°4 SUR 7

Fixer son prix au hasard

Un prix copié ou choisi « au feeling » ne couvre souvent pas tes coûts. Tu peux travailler à perte sans le savoir.



L'EXEMPLE

Tu vends un gâteau 8 €. Ingrédients + emballage = 6,50 €. Il te reste 1,50 €, avant même de compter ton temps.

LE RÉFLEXE À ADOPTER

Calcule ta marge sur une vente. Vérifie qu'il te reste vraiment quelque chose, coûts déduits.

À TOI DE JOUER

Prix de vente _____ € − coût d'une vente _____ € = marge _____ €. Que peux-tu changer si elle est trop faible ?

.....

.....

À RETENIR

Un prix, ça se calcule. Ça ne se devine pas.

5

ERREUR N°5 SUR 7

Faire son business plan trop tôt

Chiffrer un business plan sur des hypothèses jamais testées, c'est construire sur du sable : document sérieux, fondations vides.



L'EXEMPLE

Tu remplis un tableau de ventes sur 3 ans, alors que tu n'as pas encore vendu une seule fois.

LE RÉFLEXE À ADOPTER

Étudie et valide ton idée avant de la chiffrer. Le business plan, c'est l'étape d'après.

À TOI DE JOUER

As-tu déjà vendu, ou obtenu un engagement ferme, au moins une fois ? ☐ Oui ☐ Pas encore. Sinon, qu'est-ce que tu testes en premier ?

.....

.....

À RETENIR

On valide d'abord, on chiffre ensuite. Jamais l'inverse.

6

ERREUR N°6 SUR 7

Tout construire avant de tester

Passer des mois à tout préparer, pour découvrir trop tard que ça n'intéresse personne. L'erreur la plus coûteuse.



L'EXEMPLE

Six mois à développer un site complet. Au lancement : 3 visiteurs, 0 client. Un simple test l'aurait montré avant.

LE RÉFLEXE À ADOPTER

Teste la version la plus simple possible, vite, auprès de vrais clients. Apprends avant d'investir.

À TOI DE JOUER

Quelle est la plus petite version testable que tu peux montrer cette semaine ?

.....

.....

À RETENIR

Teste petit avant de construire grand.

7

ERREUR N°7 SUR 7

Rester seul dans sa tête

À tourner en rond sans confronter son idée, on avance dans le flou, on repousse les décisions, on se décourage.



L'EXEMPLE

Tu rumines ton idée depuis des mois sans jamais en parler.
Résultat : tu doutes, tu repousses, tu n'avances pas.

LE RÉFLEXE À ADOPTER

Pose-toi les bonnes questions, dans le bon ordre. Être guidé, étape par étape, change tout.

À TOI DE JOUER

À qui vas-tu présenter ton idée dans les 7 jours ?

.....

.....

À RETENIR

Une idée gardée pour soi n'avance jamais.

LE BONUS

Ta checklist : ton idée est-elle prête ?

Coche chaque case que tu peux honnêtement valider aujourd'hui. Sois franc avec toi-même : c'est pour toi.

- [ ] Je sais énoncer mon idée en une seule phrase claire.
- [ ] J'ai une preuve concrète que le problème existe (pas juste mon intuition).
- [ ] Je sais précisément à qui je m'adresse en premier.
- [ ] Je connais ce que ma cible utilise déjà (concurrents directs et indirects).
- [ ] Je sais dire en une phrase ce qui me différencie.
- [ ] J'ai calculé ma marge sur une vente, et elle est positive.
- [ ] Je sais combien je dois vendre pour ne pas perdre d'argent (mon seuil).
- [ ] J'ai confronté mon idée à au moins 3 vraies personnes (hors proches).
- [ ] J'ai une première action datée, prévue cette semaine.

7 cases et plus : ton idée est solide, tu peux passer au business plan. **Moins de 5 :** reviens sur les cases vides avant d'investir du temps ou de l'argent.

Bpiz

Valide ton idée sans partir d'une page blanche

Tu viens de voir les pièges. Bpiz t'accompagne pour les éviter sur **ton** projet : tu réponds à des questions précises, dans l'ordre, et tu repars avec une base solide, l'étape avant le business plan.

12
modules guidés, 54 questions

/100
un rapport évalué par un assistant IA

0 €
les 3 premiers modules offerts, sans carte bancaire

Commence gratuitement sur bpiz.fr

Tu repars aussi avec une ébauche de business plan rédigée à partir de tes réponses.

Bpiz aide à structurer et tester une idée de projet. Les analyses sont évaluées par un assistant IA et ne constituent pas un conseil comptable, juridique ou financier professionnel. Exemples donnés à titre illustratif.