BTOBBOOST

AWE
ACADÉMIE WEB ENTREPRENEURIAT

Ebook INDMA 2025

Les 14 formations certifiantes de l'AWE avec INDMA

Chaque formation certifiante de l'Académie du Web Entrepreneuriat (AWE) applique le processus INDMA de manière concrète, pratique et contextualisée à son domaine.

5 étapes du processus INDMA

www.btobboost.com

AWE, CRÉÉE PAR BTOBBOOST, AGENCE AI

Ebook INDMA 2025 - L'Approche Révolutionnaire pour les Entrepreneurs de Demain

Depuis sa création, l'Académie du Web Entrepreneuriat (AWE) s'est donnée une mission : réinventer l'apprentissage entrepreneurial. Dans un monde où les cours théoriques ne suffisent plus, nous avons mis en œuvre une méthode audacieuse, testée et approuvée : le processus INDMA, développé par notre agence fondatrice BTOBBOOST, aujourd'hui une agence spécialisée dans l'intelligence artificielle.

Nous ne formons pas des suiveurs, nous accompagnons les futurs leaders, en leur donnant les outils pour penser, créer, décider, et réussir. INDMA n'est pas une méthode de plus. C'est une transformation vécue. Aujourd'hui, avec les avancées fulgurantes de l'IA, notre approche s'enrichit et s'adapte aux réalités du marché moderne.

Cet ebook est un guide, mais aussi une déclaration d'intention : former une nouvelle génération d'entrepreneurs créatifs, agiles, et outillés pour réussir dans un monde sans cesse en mouvement.

Bienvenue dans la pédagogie du futur.

BIENVENUE DANS UNE NOUVELLE ÈRE DE L'ENTREPRENEURIAT !

Il y a plus de 8 ans, un petit bijou pédagogique voyait le jour : INDMA, une approche révolutionnaire créée par les équipes de BTOBBOOST. À l'époque, elle a propulsé les premiers projets d'Ennova Group et de milliers d'entrepreneurs vers le succès. Aujourd'hui, alors que l'intelligence artificielle, l'automatisation, et la mondialisation redéfinissent le business, nous avons décidé de revisiter ce modèle. Non pas pour le dépoussiérer, mais pour l'armer à nouveau : version 2025, enrichie, vitaminée et encore plus puissante !

Et si on vous disait qu'une bonne idée ne se trouve pas dans un PowerPoint mais dans votre tripes ? Que créer un business, ce n'est pas une suite d'examens en ligne, mais une expérience émotionnelle, concrète et explosive ? INDMA, c'est tout ça, et plus encore.

C'est parti !

Contents



PARTIE I – LA PHILOSOPHIE INDMA

04 INTRODUCTION : UNE MÉTHODE NÉE D'UN BESOIN RÉEL

- Le contexte de création
- La pédagogie projet par l'émotion et l'action
- Le succès d'Ennova Group et des premiers certifiés

POURQUOI INDMA EXPLOSE LA FORMATION CLASSIQUE

- L'illusion de la théorie
- L'apprentissage par l'émotion Les trois piliers d'INDMA :
- Émotion, Processus, Action

05 LES 5 ÉTAPES DU PROCESSUS INDMA

- IDEA : Faire émerger une idée utile et sincère
- NAMING : Donner une identité claire, alignée avec le marché
- DEVELOPMENT : Construire par l'expérience et la pratique
- MARKETING : Créer l'envie et se positionner
- ACTION : Lancer, corriger, et réussir



PARTIE II – LES 14 FORMATIONS CERTIFIANTES DE L'AWE AVEC INDMA

08 COMMENT CHAQUE CERTIFICAT APPLIQUE LES ÉTAPES INDMA

- Community Manager
- Real Estate Manager
- Business Manager
- Web Entrepreneur
- Product Manager
- Customer Manager
- Sales Manager
- Brand Manager
- Business Marketer
- Business Designer
- Job Marketer
- Web Freelance
- WebMaster
- AI Business Builder

15 TABLEAU RÉCAPITULATIF DES CERTIFICATS

- Durée, compétences développées, débouchés
- Étapes INDMA mobilisées par formation

PARTIE III – RÉVOLUTION IA : AI BUSINESS BUILDER

16 AI BUSINESS BUILDER : RECRUTER DES AGENTS IA, PAS DES EMPLOYÉS

- Objectif : remplacer les recrutements humains par des agents IA
- Automatiser : ventes, support, marketing, CRM, contenu
- Comment INDMA rend cette formation ultra-pratique
- Outils AI recommandés pour chaque étape IDEA →ACTION
- Témoignage d'un entrepreneur AI-Ready

PARTIE IV – BONUS & BOÎTE À OUTILS

18 BOÎTE À OUTILS DE L'ENTREPRENEUR INDMA

- Checklists, modèles, astuces
- Outils no-code & AI recommandés
- Bons réflexes à chaque étape

20 CONSEILS PRATIQUES & ERREURS CLASSIQUES

- Anecdotes vécues
- Les pièges à éviter
- Astuces mindset

20 CONCLUSION



Partie 1

La philosophie INDMA

"Apprendre, c'est vivre l'expérience.
Pas juste la lire dans un slide."

1. INTRODUCTION : UNE MÉTHODE NÉE D'UN BESOIN RÉEL

Il était une fois un monde où les porteurs de projet collectionnaient les diplômes... mais pas les réussites. C'est dans ce contexte que le processus INDMA est né, porté par une ambition claire : réconcilier la formation avec la réalité du terrain entrepreneurial. La plupart des formations classiques forment des théoriciens de la réussite, mais peu accompagnent vers l'expérience vécue. INDMA, initié par l'agence BTOBBOOST à l'origine du succès d'Ennova Group, a fait le pari inverse : ne plus former des apprenants passifs, mais activer les talents à travers un cheminement structuré, émotionnel et orienté action. Dès ses débuts, cette approche a transformé des jeunes hésitants en entrepreneurs confiants, des freelances dispersés en acteurs méthodiques, et des idées brutes en business solides. C'est ce que l'on appelle aujourd'hui la méthode AWE.

2. POURQUOI INDMA EXPLOSE LA FORMATION CLASSIQUE

L'illusion de la théorie

Dans le modèle classique, l'enseignant détient le savoir, l'étudiant écoute et note. Tout semble logique... jusqu'à ce que l'étudiant doive prendre une vraie décision business. Et là ? Silence radio. La vérité, c'est que **plus de 90% des savoirs transmis sans action sont oubliés.** L'émotion n'est pas activée. Le cerveau n'ancre rien.

L'apprentissage par l'émotion

L'émotion, elle, ne ment pas. Une idée qui vous touche, un défi réel à relever, une victoire concrète... voilà ce qui laisse une trace durable dans la mémoire et la posture. INDMA repose sur cette évidence : "Ce qu'on ressent, on retient. Ce qu'on fait, on incarne." En déclenchant l'émotion liée à la réussite (ou à l'échec), on crée des ancrages puissants qui permettent aux entrepreneurs de développer de véritables réflexes professionnels.





3. LES 5 ÉTAPES DU PROCESSUS INDMA

IDEA : Faire émerger une idée utile et sincère

Toute entreprise commence par une idée. Mais pas n'importe laquelle. L'idée INDMA n'est pas un fantasme de génie solitaire : c'est la réponse à un vide réel dans la société ou le marché, perçue à travers une émotion vécue. Elle peut naître d'une frustration, d'un souvenir, d'une conversation... Ce n'est pas l'originalité qui compte, mais la sincérité de la solution proposée, la clarté du besoin, et la capacité de l'entrepreneur à porter cette idée.

NAMING : Donner une identité claire, alignée avec le marché

Une bonne idée sans un bon positionnement, c'est comme un diamant mal taillé. La phase Naming permet de créer une identité cohérente, compréhensible par le marché visé, et mémorable. Nom de marque, identité visuelle, choix des mots, nom de domaine, perception : tout compte. **"On ne se positionne pas comme on veut, mais comme le marché veut nous voir."**

DEVELOPMENT : Construire par l'expérience et la pratique

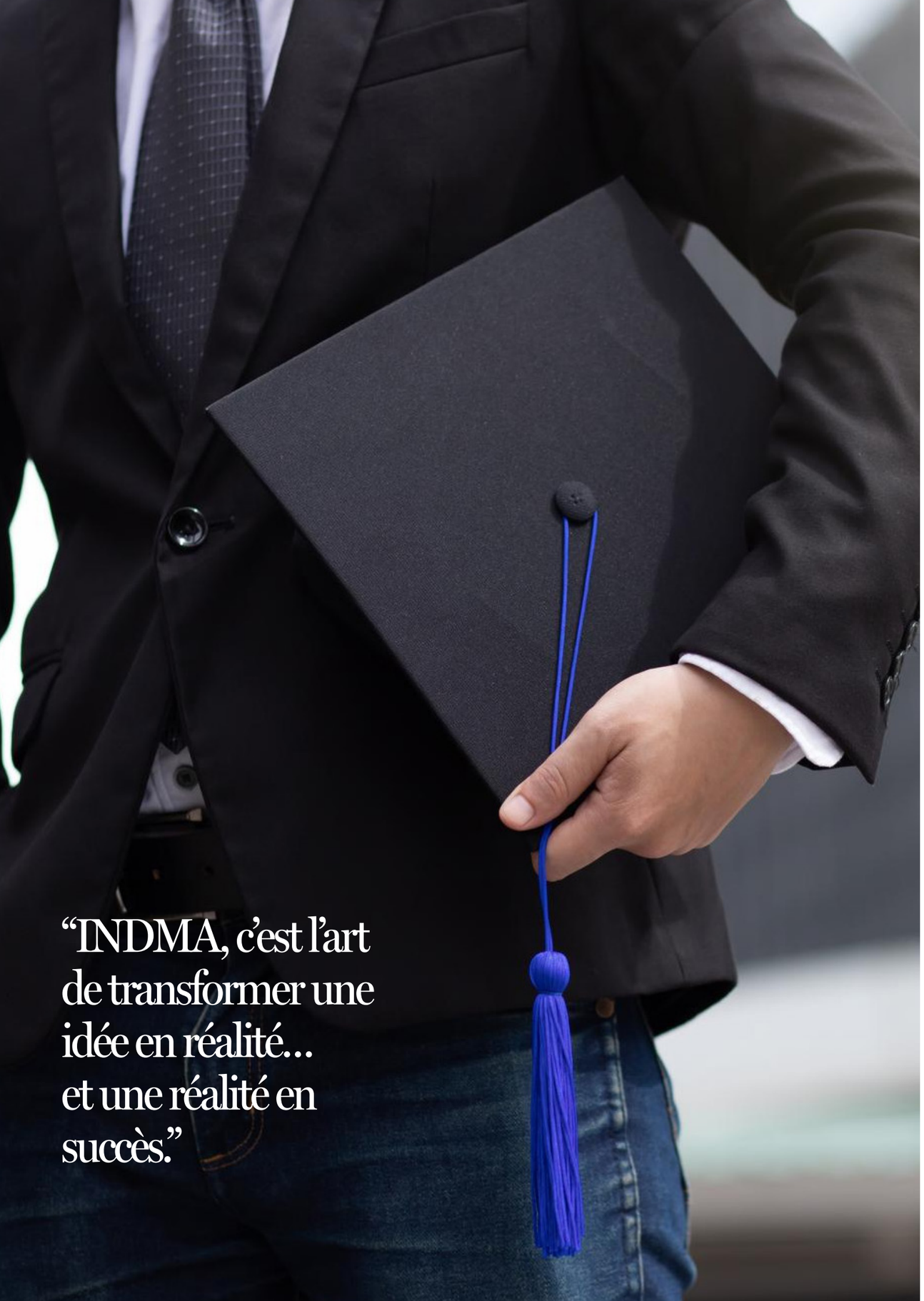
C'est ici que le projet prend forme : étude de marché, business model, structuration juridique, recherche de financement, mise en place des outils... Le tout en mode projet, avec l'aide d'un mentor ou d'une équipe. **On bâtit. On échoue un peu. On apprend beaucoup.**

MARKETING : Créer l'envie et se positionner

La meilleure offre ne sert à rien si personne ne la connaît. Le marketing INDMA, c'est raconter son projet, séduire son marché, définir son segment, fixer le bon prix et adopter une stratégie claire. Le tout, avec un objectif : transformer une solution utile en une offre irrésistible.

ACTION : Lancer, corriger, réussir

Le moment de vérité. Celui où tout devient réel. L'entrepreneur passe à l'action, soutenu par sa "valise INDMA" : ses outils, ses repères, ses réflexes acquis. C'est là que naît l'expérience. Et comme on dit chez nous : **"Lancer, ce n'est pas réussir du premier coup. C'est apprendre plus vite que les autres."**



Partie 2

Les 14 formations certifiantes de l’AWE avec INDMA

COMMENT CHAQUE CERTIFICAT APPLIQUE LES ÉTAPES INDMA

Chaque formation certifiante de l’Académie du Web Entrepreneuriat (AWE) applique le processus INDMA de manière concrète, pratique et contextualisée à son domaine. Voici comment les 13 certificats activent les cinq étapes : IDEA, NAMING, DEVELOPMENT, MARKETING et ACTION.

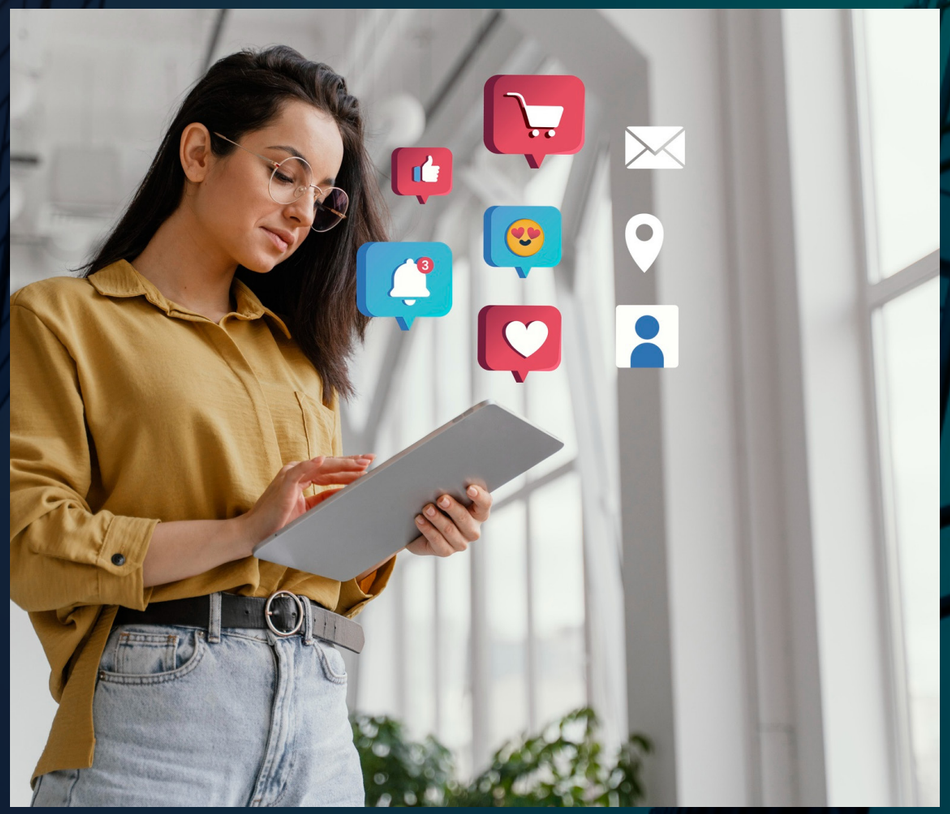
Les 14 formations certifiantes de l'AWE avec INDMA

Deviens acteur de ta réussite grâce à des parcours concrets et certifiés.

COMMUNITY MANAGER

Maîtriser l'art d'animer, engager et faire grandir une communauté en ligne.

- IDEA : Le futur Community Manager identifie une niche ou un segment avec un besoin d'animation communautaire non comblé : forums délaissés, marques sans voix humaine, ONG sans relais terrain...
- DEVELOPMENT : Mise en place de tableaux de bord, animation de groupe Facebook, Discord, LinkedIn, planification éditoriale, KPI d'engagement...
- NAMING : Il développe une ligne éditoriale cohérente, une charte de ton, et crée parfois son propre personal branding en tant que CM expert.
- MARKETING : Il définit le ton de voix, élabore un storytelling pour chaque post, travaille les visuels, et adapte ses contenus à sa cible.
- ACTION : Chaque apprenant anime une vraie communauté, développe une stratégie à 30 jours, mesure les performances et ajuste. Objectif : créer un impact réel.



BTOBBOOST AWE ACADÉMIE WEB ENTREPRENEURIAT

REAL ESTATE MANAGER

Réussir dans l'immobilier digitalisé, de la prospection à la vente.

- IDEA : Identifier une opportunité locale ou digitale (logement étudiant, location saisonnière, niche premium).
- DEVELOPMENT : Création d'un portefeuille de biens, maitrise des outils (CRM immo, visites virtuelles), base de données propriétaires/ locataires.
- NAMING : Positionner son offre immobilière avec clarté (agence, intermédiaire, promoteur ?).
- MARKETING : Élaboration de campagnes Facebook Ads, génération de leads, pages de vente, visites digitales.
- ACTION : Réalisation de négociations réelles ou simulées, closing de leads qualifiés, publication d'annonces impactantes.





BUSINESS MANAGER

Apprendre à gérer un centre de profit ou piloter une PME.

- IDEA : Partir d'un secteur qu'on connaît et identifier comment mieux structurer ou rentabiliser une activité.
- DEVELOPMENT : Mise en place de tableaux de bord de pilotage, gestion de budget, organisation d'équipe.
- NAMING : Définir son positionnement business (consultant, directeur de BU, bras droit).
- MARKETING : Valorisation de l'entreprise et de son offre auprès de prospects, clients ou investisseurs.
- ACTION : Simulation de prise de décision, gestion de crise, revue mensuelle d'activité avec coach.

Les 14 formations certifiantes de l'AWE avec INDMA

Chaque compétence devient un levier d'action quand elle est vécue, pas seulement apprise.

PRODUCT MANAGER

Apprendre à concevoir, tester et piloter un produit digital ou physique.

- IDEA : Observation terrain ou données utilisateurs pour formuler un besoin produit.
- DEVELOPMENT : Design UX/UI (si digital), prototype, tests utilisateurs, coordination avec développeurs ou fournisseurs.
- NAMING : Création du nom produit, slogan, branding cohérent avec le positionnement.
- MARKETING : Positionnement du produit dans sa catégorie, stratégie de différenciation.
- ACTION : Lancement produit, A/B testing, itérations selon les retours clients.

CUSTOMER MANAGER

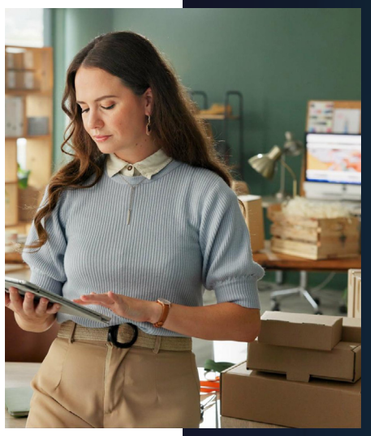
Maîtriser la gestion de la relation client, le suivi et la fidélisation.

- IDEA : Détecter les points de rupture dans le parcours client ou les frictions non traitées.
- DEVELOPMENT : Paramétrage d'outils CRM, mise en place de bases de données clients, création de scripts de suivi
- NAMING : Création de la signature relationnelle (style de réponse, ton, méthode).
- MARKETING : Élaboration d'une stratégie relationnelle, messages personnalisés, campagnes de rétention.
- ACTION : Interaction avec de vrais clients, gestion de tickets, mise en œuvre de plan d'action post-feedback.

WEB ENTREPRENEUR

Créer un business en ligne autour d'un service, produit ou média digital.

- IDEA : Identifier une problématique résoluble par un outil web, une plateforme, un service SaaS, une boutique e-commerce ou un site de contenu.
- DEVELOPMENT : Création du site web, intégration de solutions no-code ou CMS, mise en ligne d'un MVP.
- NAMING : Choisir un nom de marque et un nom de domaine disponibles, cohérents avec le marché ciblé.
- MARKETING : Référencement naturel (SEO), campagnes sociales, email marketing, tunnel de conversion.
- ACTION : Lancement réel du site, premières ventes, collecte de retours utilisateurs.







BTOBBOOST | AWE ACADÉMIE WEB ENTREPRENEURIAT

SALES MANAGER

Devenir un expert de la vente B2B/B2C avec des méthodes modernes.

- IDEA : Identifier des segments mal servis ou des techniques de vente dépassées.
- DEVELOPMENT : Élaboration de script d'appel, argumentaires, entonnoirs de conversion, CRM.
- NAMING : Construire son positionnement commercial et rédiger son pitch.
- MARKETING : Génération de leads, campagnes email ou téléphonique, retargeting.
- ACTION : Mise en pratique des ventes réelles, objection handling, signature de contrats tests.

BRAND MANAGER

Créer et piloter des marques fortes et cohérentes.

- IDEA : Définir les valeurs, le message et l'émotion à transmettre.
- DEVELOPMENT : Déploiement sur différents canaux, cohérence cross-plateformes.
- Choix du nom, logo, identité visuelle, slogan, charte graphique.
- MARKETING : Storytelling, campagnes de notoriété, co-branding.
- ACTION : Animation de marque sur le terrain ou en ligne, retours clients, ajustements.

BUSINESS MARKETER

Générer des opportunités par le marketing de performance.

- IDEA : Détecter une problématique liée à la visibilité ou au trafic d'un projet.
- DEVELOPMENT : Élaboration de tunnels de conversion, séquences emails, campagnes test.
- NAMING : Positionner une offre marketing claire : SEO, Ads, emailing, etc.
- MARKETING : Analyse de data, split testing, scaling.
- ACTION : Lancer une vraie campagne, mesurer le ROI, documenter les résultats.

Les 14 formations certifiantes de l'AWE avec INDMA

Une certification INDMA, c'est plus qu'un titre : c'est une preuve d'expérience.

BUSINESS DESIGNER

Concevoir des modèles économiques innovants et durables.

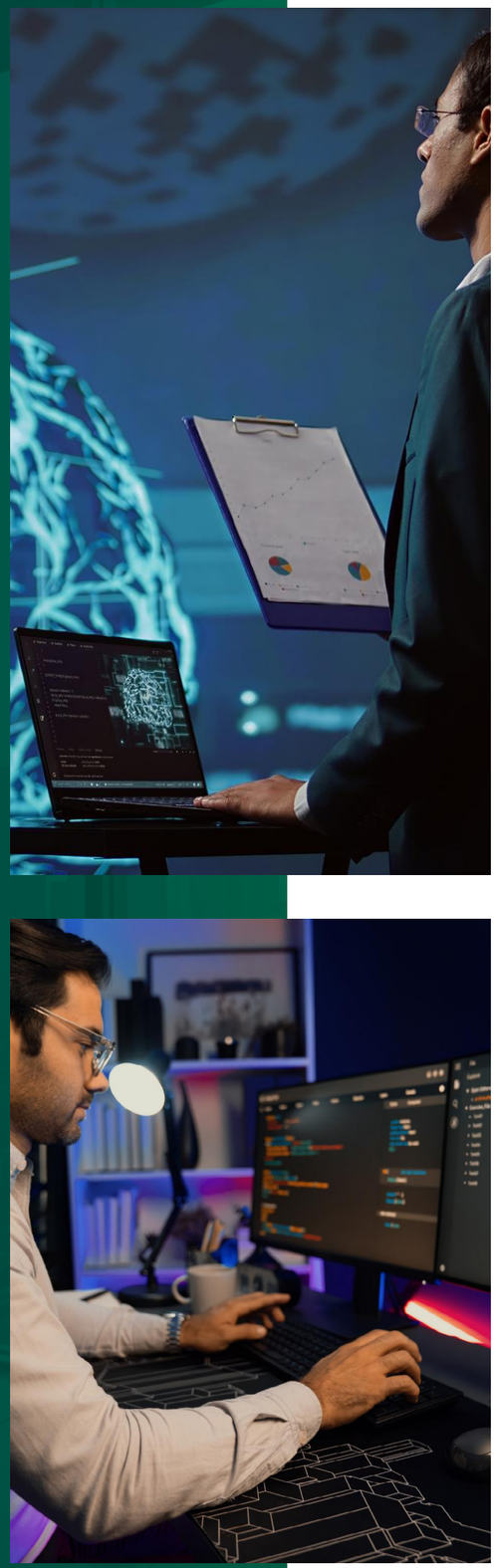
- IDEA : Analyser un marché et identifier les manques de valeur ou d'efficacité.
- DEVELOPMENT : Business model canvas, prototypes d'offre, partenariats clés.
- NAMING : Nommer le modèle, la proposition de valeur, l'approche unique.
- MARKETING : Validation terrain, entretiens, early adopters.
- ACTION : Déploiement d'une micro-activité ou MVP basé sur le modèle créé.



JOB MARKETER

Créer sa propre stratégie marketing pour décrocher un job ou une mission.

- IDEA : Identifier ce qui rend son profil unique dans un marché de l'emploi saturé.
- DEVELOPMENT : Portfolio, vidéo de présentation, carte de compétences.
- NAMING : Personal branding, CV percutant, nom LinkedIn optimisé.
- MARKETING : Prospecter les recruteurs, envoyer des messages personnalisés.
- ACTION : Obtenir des entretiens, ajuster son approche, signer un contrat ou mission.



WEB FREELANCE

Devenir freelance dans le domaine du développement web, du design ou du contenu.

- IDEA : Définir son offre technique (site vitrine, e-commerce, rédaction SEO, etc.).
- DEVELOPMENT : Portfolio, compte Upwork/Malt, mise en place de process pro.
- NAMING : Création de son nom de marque ou positionnement de freelance.
- MARKETING : Génération de leads via les plateformes, réseautage, cold emailing.
- Réaliser ses premières prestations, collecter des avis, augmenter ses prix.

WEBMASTER

Gérer techniquement et fonctionnellement des sites web professionnels.

- IDEA : Déterminer une spécialisation (WordPress, Magento, maintenance, sécurité, etc.).
- DEVELOPMENT : Gérer les hébergements, domaines, outils SEO, modules e-commerce.
- NAMING : Créer une identité tech-friendly et rassurante.
- MARKETING : Proposer ses services aux TPE/PME via site vitrine ou plateforme freelance.
- Intervenir sur de vrais sites, résoudre des bugs, livrer des optimisations.

AI BUSINESS BUILDER

Créer une entreprise intelligente, optimisée par des agents IA.

- IDEA : Identifier les tâches à forte répétition ou à forte valeur ajoutée dans son entreprise. À cette étape, l'entrepreneur est invité à réfléchir à tous les postes ou activités pouvant être digitalisés, automatisés ou boostés par l'intelligence artificielle.
- DEVELOPMENT : L'étape clé où chaque entrepreneur apprend à créer ses propres agents AI. Grâce à des outils no-code/low-code, API ou plateformes d'agent AI, on construit de vrais flux automatisés (réponse WhatsApp, génération de devis, gestion CRM, etc.).
- NAMING : Positionner son offre comme un business de nouvelle génération : une structure augmentée par l'IA. On définit également les rôles des agents AI à créer (assistant commercial, support client, générateur de contenus, CRM assistant, etc.).
- MARKETING : Mise en avant du positionnement IA : storytelling autour de l'innovation, éducation du marché, création de contenus expliquant la valeur ajoutée IA. Mise en place d'outils d'automatisation marketing (emailing intelligent, chatbots, copy AI, etc.).
- Lancement d'une version opérationnelle avec des agents IA actifs dans l'entreprise. Résultat : une structure plus légère, plus rapide, moins coûteuse, et surtout... scalable !



TÉMOIGNAGE D'UN ENTREPRENEUR AI-READY :

"Je pensais devoir recruter une équipe complète pour lancer mon projet. Finalement, avec AI Business Builder, j'ai remplacé cinq postes par des agents IA. Résultat : je dors mieux et je gagne plus."

BTOBBOOST AWE ACADÉMIE WEB ENTREPRENEURIAT

Tableau récapitulatif des certificats

Chaque certificat de l'AWE applique le processus INDMA avec des formats différents. Le tableau ci-dessous te donne une vue d'ensemble des éléments clés pour chaque parcours.

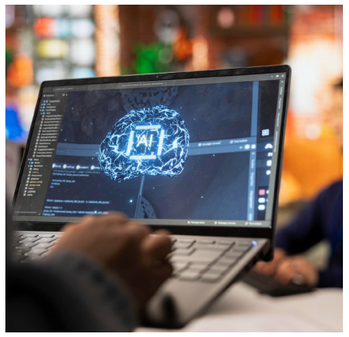
Certificat	Durée (heures)	Compétences clés	Débouchés
Community Manager	20h	Animation, rédaction, modération	Freelance CM, Social Media Manager
Real Estate Manager	24h	Prospection, digitalisation, négociation	Agent immobilier digital, commercial terrain
Business Manager	30h	Gestion, pilotage, organisation	Responsable de BU, coach startup
Web Entrepreneur	16h	Création web, monétisation, tunnel de vente	Entrepreneur web, formateur digital
Product Manager	26h	UX, design produit, coordination	Chef produit, consultant produit
Customer Manager	22h	CRM, relation client, fidélisation	Responsable relation client
Sales Manager	24h	Vente, objection, closing	Commercial B2B/B2C, sales strategist
Brand Manager	25h	Positionnement, branding, identité visuelle	Responsable marque, créateur studio
Business Marketer	24h	SEO, Ads, data marketing	Growth marketer, freelance ads
Business Designer	30h	Innovation, business model, stratégie	Consultant stratégie, business innovator
Job Marketer	20h	Personal branding, prospection, visibilité	Freelance, consultant, salarié ciblé
Web Freelance	22h	Devis, mission freelance, positionnement	Développeur, designer, rédacteur web
Web Master	20h	Maintenance web, hébergement, sécurité	Webmaster indépendant ou en entreprise
AI Business Builder	16h	Agents IA, automatisation, stratégie IA	Entrepreneur IA, consultant en automatisation

Partie 3

Révolution IA : AI Business Builder

Recruter des agents IA, pas des employés

OBJECTIF : REMPLACER LES RECRUTEMENTS HUMAINS PAR DES AGENTS IAPAR DES AGENTS IA



La formation AI Business Builder n'est pas une formation comme les autres. Elle s'adresse à tous les entrepreneurs qui, au lieu de recruter cinq personnes pour les ventes, le marketing ou le support client, souhaitent créer cinq agents IA pour le prix d'un.

Ici, on ne cherche pas à devenir développeur IA ou chercheur en machine learning. On veut simplement comprendre comment utiliser les outils existants pour créer des agents intelligents disponibles 24h/24 et 7j/7 sans se plaindre de la clim.

COMMENT INDMA REND CETTE FORMATION ULTRA-PRATIQUE

Grâce au processus INDMA, cette formation évite le piège de la "formation où on regarde des vidéos mais on ne fait rien". Ici, chaque entrepreneur suit les 5 étapes du parcours avec des livrables concrets et utiles à sa propre entreprise :

- IDEA : lister les postes ou tâches à automatiser (recrutement, SAV, génération de devis...)
- NAMING : créer une identité claire pour chaque agent IA (ex. "Agent Lisa - Support client WhatsApp")
- DEVELOPMENT : créer les agents IA avec des outils comme Make, N8N, ChatGPT, ou AgentGPT
- MARKETING : mettre en scène les agents IA dans sa communication (ex. : "notre support répond en 7 secondes grâce à notre assistant IA")
- ACTION : tester, corriger, relancer, et mesurer la performance des agents IA créés.

AUTOMATISER : VENTES, SUPPORT, MARKETING, CRM, CONTENU

Voici les domaines clés que chaque AI Business Builder apprend à automatiser :

- Ventes : agents de qualification de leads (ChatGPT + N8N), automatisation des relances (Make + Gmail), scoring de prospects (Zapier + Notion).
- Support client : chatbot multicanal (Chatwoot + OpenAI), FAQ intelligente (Grok + Base de connaissances), assistant vocal IA (Whisper + ElevenLabs).
- Marketing : création automatique de newsletters (Zoho Campaign + GPT), campagnes SMS (UltimateSMS + webhook), copywriting IA (Jasper AI, Copy.ai).
- CRM : enrichissement automatique de fiches clients (Clearbit + Make), intégration WhatsApp CRM (WA CRM + Airtable).
- Contenu : génération de vidéos reels (HeyGen), visuels (Midjourney), articles SEO (NeuronWriter + GPT-4o).

> "Le futur n'est pas automatisé. Il est augmenté. Par des humains augmentés, par des entreprises augmentées, et surtout... par des agents IA bien entraînés."

OUTILS AI RECOMMANDÉS POUR CHAQUE ÉTAPE IDEA --> ACTION

IDEA
Whimsical, Notion AI, ChatGPT

NAMING
Namelix, Looka, Canva

DEVELOPMENT
Make, N8N, AgentGPT, Langchain, AutoGPT, Zapier

MARKETING
Jasper, Copy.ai, Canva, Mailchimp, Zoho Campaign, Grok

ACTION
GPTs personnalisés, dashboards Notion/Google Sheets, Chatwoot, WA CRM



RÉSULTAT ATTENDU

À la fin de la formation, chaque entrepreneur repart avec un système fonctionnel où au moins 3 à 5 agents IA sont opérationnels dans son business. On ne parle pas de théorie, mais de robots qui bossent à ta place pendant que tu dors.

La révolution n'est pas dans les labos. Elle est dans ta boîte. Et elle commence avec AI Business Builder.

TÉMOIGNAGE D'UN ENTREPRENEUR AI-READY :

- "Je pensais devoir recruter une équipe entière pour gérer mon marketing, mon SAV et mes relances. Finalement, avec AI Business Builder, j'ai créé en 3 semaines 6 agents IA qui font tout ça. Résultat : j'ai réduit mes coûts de 70% et j'ai doublé mes leads. Je recrute maintenant... des agents IA !"

Partie 4

Bonus & Boîte à outils



BOÎTE À OUTILS DE L'ENTREPRENEUR INDMA

Voici une sélection d'outils, de checklists et d'astuces conçus pour accompagner les entrepreneurs à chaque étape du processus INDMA. L'objectif : rendre l'exécution simple, intelligente et automatisée.

Outils recommandés par étape

IDEA

pour brainstormer visuellement vos idées.
miro

pour structurer vos pensées et stocker les recherches.
Notion

pour challenger vos idées avec une IA générative.
ChatGPT · deepseek · Claude

NAMING

pour trouver des noms de marques accrocheurs.
namewink

pour vérifier la disponibilité de vos domaines.
GoDaddy · OVHcloud™

pour créer rapidement une identité visuelle.
Looka · Canva

DEVELOPMENT

pour automatiser vos premiers workflows.
n8n · make (formerly Integromat) · zapier

pour créer des MVPs no-code.
bubble · softr · Webflow

pour gérer le développement et les tâches.
Trello · ClickUp

MARKETING

pour lancer vos newsletters.
mailerlite · Zoho Campaigns

pour vos campagnes payantes.
Meta · LinkedIn Ads · Google Ads

pour gérer la relation client en direct.
chatwoot · crisp

pour rédiger vos textes plus vite.
copy.ai · Jasper

ACTION

pour structurer votre activité (ventes, support, facturation).
odoo

pour prendre des rendez-vous avec vos prospects.
Calendly · Cal.com

pour améliorer vos interfaces avant le lancement.
Framer · Figma

"Le futur n'est pas automatisé. Il est augmenté. Par des humains augmentés, par des entreprises augmentées, et surtout... par des agents IA bien entraînés."

CONSEILS PRATIQUES & ERREURS CLASSIQUES

Voici quelques leçons tirées de plus de 200 projets accompagnés dans notre communauté.

Anecdotes vécues

- Un Web Entrepreneur a lancé un site sans tester son idée : 0 vente. Après avoir relu la phase IDEA, il a pivoté... et dépassé les 10 000 € de CA.

- Une équipe a recruté trop vite. En intégrant des agents IA avec Make et N8N, elle a divisé ses coûts par deux.

Pièges à éviter

- Se perdre dans la technique : le no-code/IA est puissant, mais ne remplace pas la clarté stratégique.

- Vouloir plaire à tout le monde : une niche bien ciblée vaut mieux qu'un océan vague.

- Sauter des étapes INDMA : chaque brique est essentielle, même si elle semble abstraite au début.

Astuces mindset

- Pense en processus, pas en tâches : les entrepreneurs qui réussissent industrialisent leur méthode.

- Fais simple, puis améliore : un bon MVP est imparfait mais fonctionnel.

- Documente tout : cela facilite la croissance... et le recrutement (humain ou AI !)



Conclusion

Si tu es arrivé jusqu'ici, ce n'est pas par hasard. Tu as sûrement une idée en tête, une envie de changement, ou une ambition à concrétiser. Ce livre n'a pas été conçu pour simplement informer, mais pour transformer.

Tu viens d'intégrer une nouvelle façon de penser la formation. Une approche concrète, émotionnelle, orientée résultats. Tu as compris que tu n'as pas besoin de diplômes pour entreprendre, mais d'un processus qui t'accompagne étape par étape.

PROCHAINE ÉTAPE : PASSER À L'ACTION

- Reprends ton idée et applique-lui le filtre INDMA.
- Lance-toi dans une formation certifiante adaptée à ton profil.
- Commence à recruter tes premiers agents IA.

INTÈGRE LA COMMUNAUTÉ AWE / BTOBBOOST

Tu n'es pas seul. Des centaines d'entrepreneurs sont déjà passés par là. Tu peux :

- Rejoindre nos groupes privés d'entraide
- Participer aux lives, bootcamps et challenges INDMA
- Être accompagné dans ton projet AI-Ready

ET APRÈS ?

Tu n'es pas seul. Des centaines d'entrepreneurs sont déjà passés par là. Tu peux :

- Tu veux aller plus loin ? Inscris-toi à la formation AI Business Builder.
- Tu veux des projets concrets ? Découvre notre agence AI.
- Tu veux un accompagnement personnalisé ? Prends rendez-vous avec un coach.

L'entrepreneuriat de demain se construit avec de l'émotion, des outils puissants... et de l'action. Bienvenue dans la génération INDMA.



BTOBBOOST

ACADÉMIE WEB ENTREPRENEURIAT

Réinventer la pédagogie entrepreneuriale
grâce au processus INDMA et aux agents IA.

www.btobboost.com