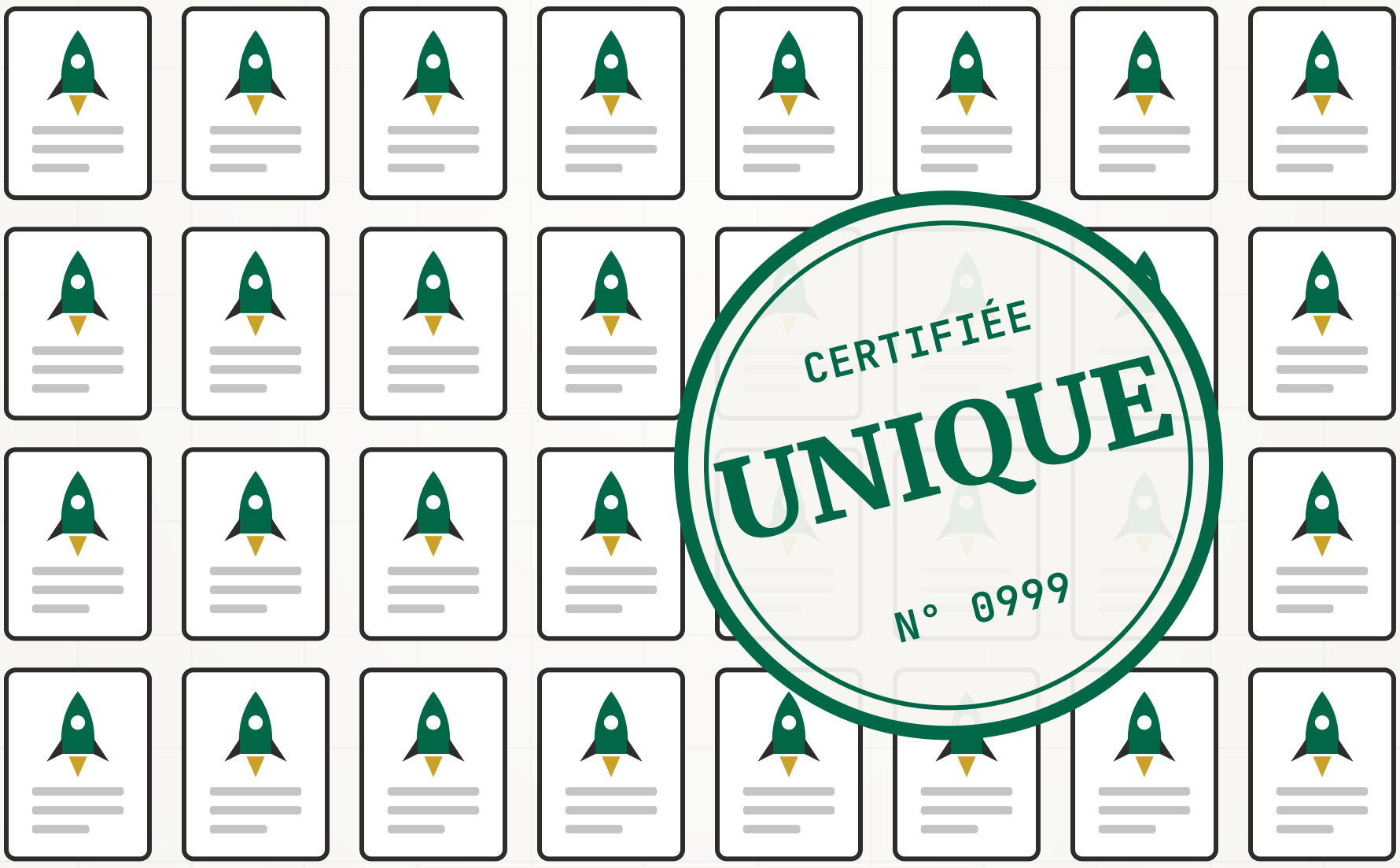
LIVRET · 12 PAGES

Félicitations, votre idée est unique.

Comme celle des 999 autres.

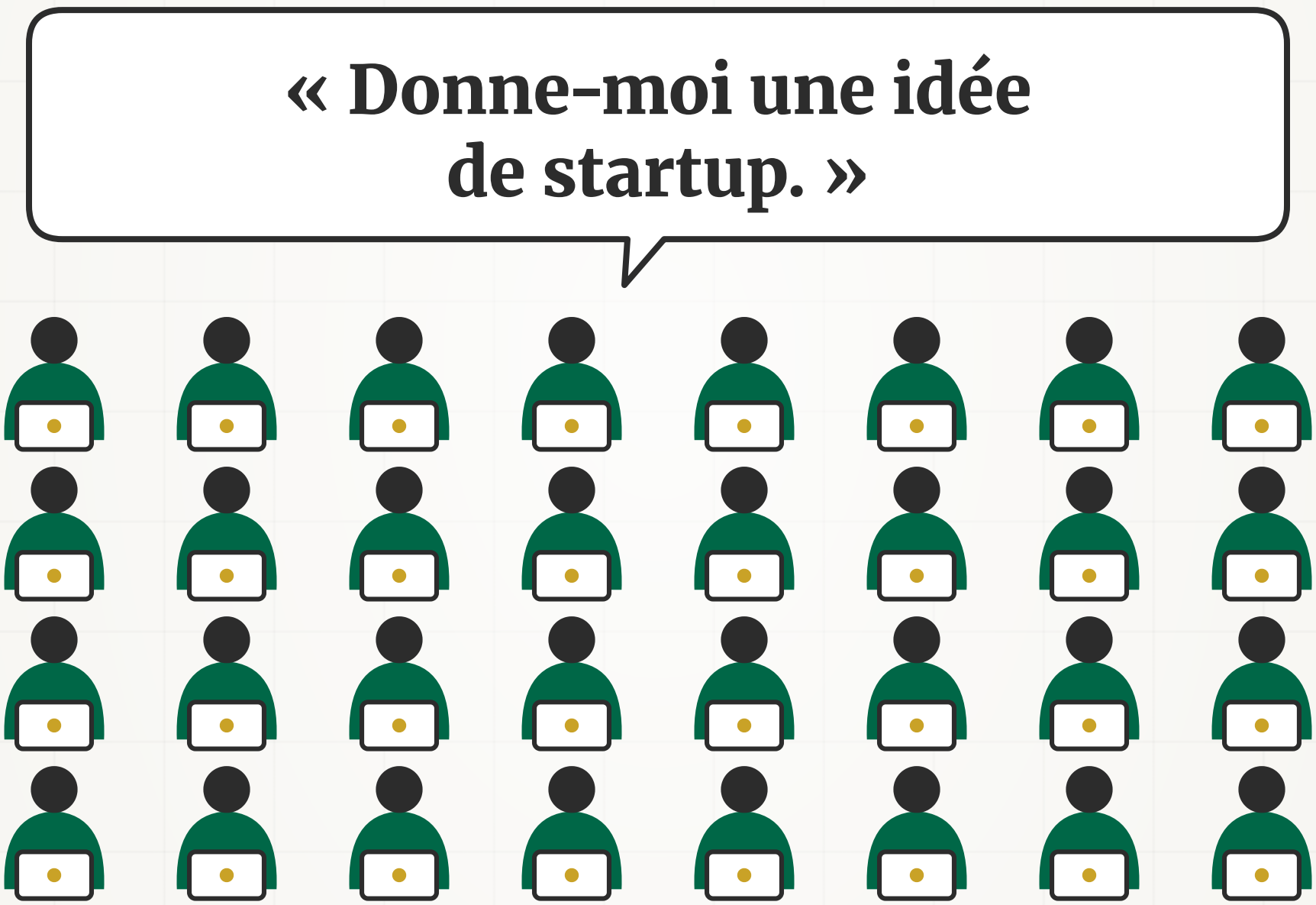


Petit guide illustré de la startup que l'IA a déjà conseillée à tout le monde.

À lire avant de pitcher

NABIL EL MAHYAOUI

Mille fondateurs ouvrent la même fenêtre.

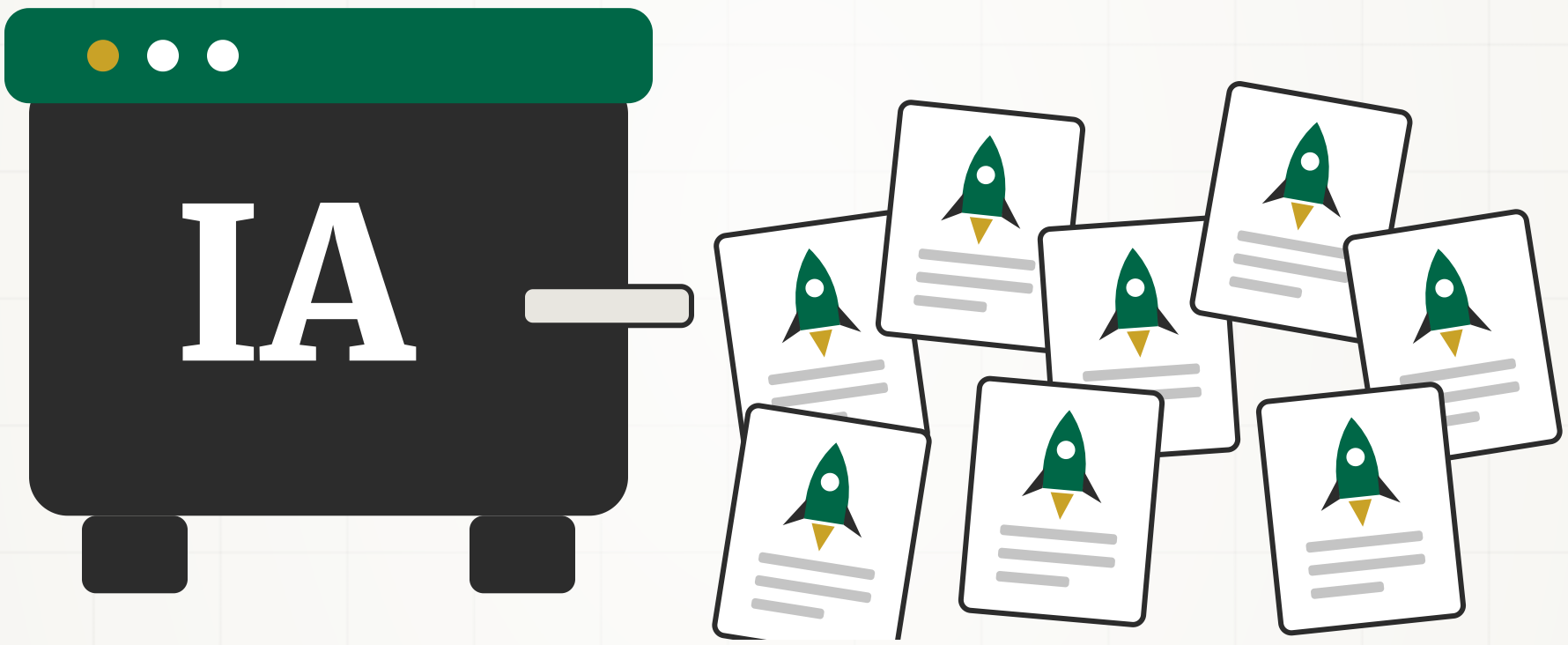


Ils ne se connaissent pas. Ils ont la même question et le même outil. Dans une minute, ils auront la même réponse.

Scène vue de très haut

NABIL EL MAHYAOUI

La machine réfléchit. Puis elle rend mille fois la même copie.

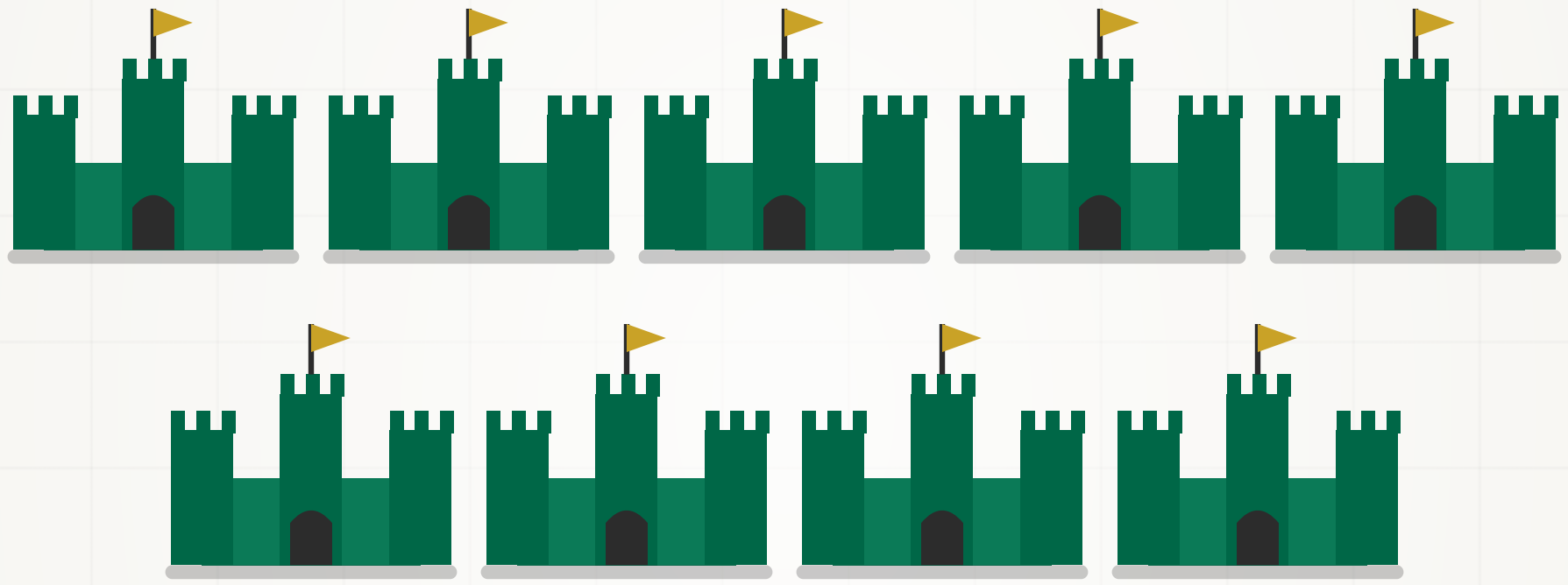


Des chercheurs ont soumis 26 000 vraies questions ouvertes aux IA du marché. Chacune se répète. Pire, elles se répètent entre elles. Ils ont appelé ça **la ruche artificielle.**

Jiang et al., NeurIPS 2025

NABIL EL MAHYAOUI

Le château qui est sorti neuf fois.



○ « Build-a-Breeze Castle » × 9

On demande à des gens d’inventer un jouet. Avec ChatGPT, neuf participants qui ne se sont jamais parlé rendent le même, **avec le même nom.** Sans IA, aucun doublon.

Meincke, Nave, Terwiesch, 2025

NABIL EL MAHYAOUI

Le générateur de startup 2026.



AUTRES COMBINAISONS GAGNANTES

Un copilote	**pour les RH**	qui résume
Une couche	**pour les PME**	qui automatise
Un agent	**pour les agents**	qui remplace Excel

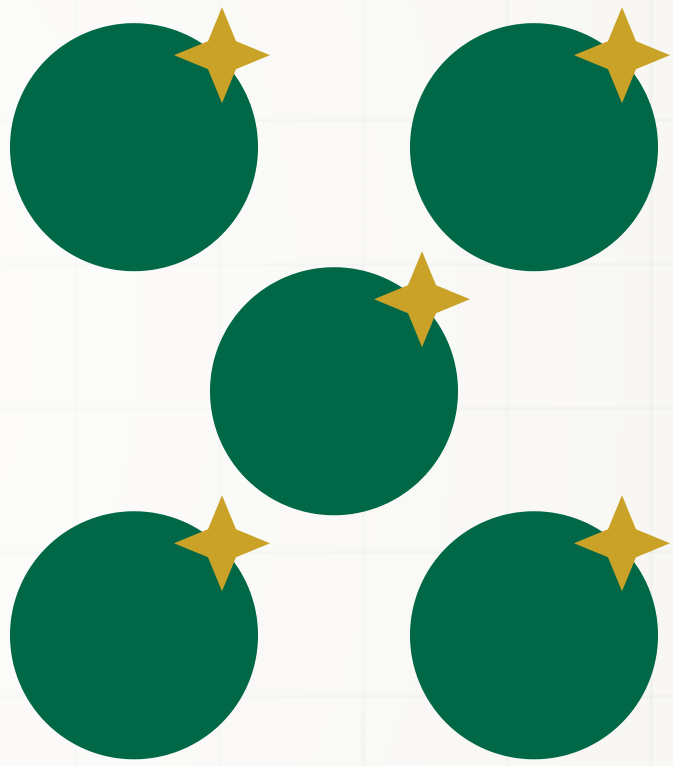
Tirez la manette. Toute ressemblance avec un pitch entendu cette semaine est statistiquement inévitable.

Chaque idée est meilleure. Et toutes se ressemblent.

SEULS



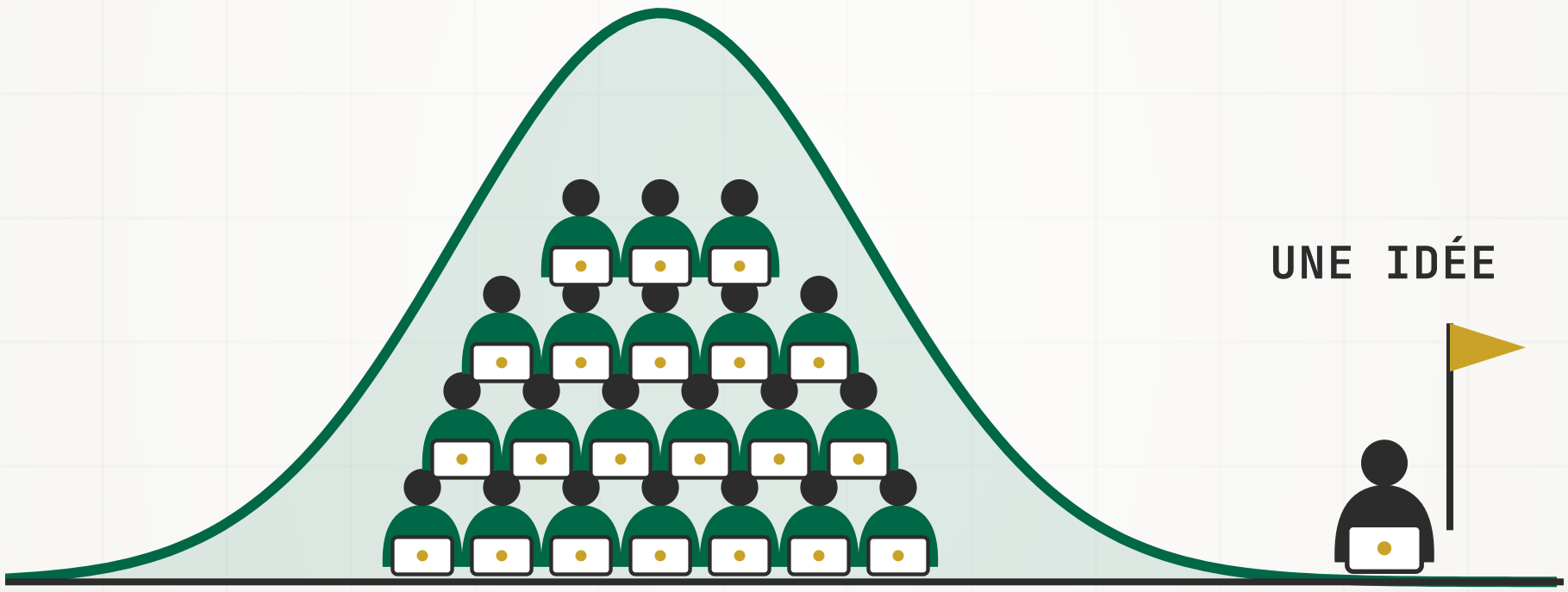
AIDÉS PAR L'IA



Des auteurs écrivent une histoire, seuls ou aidés par une IA. Aidés, ils sont jugés plus créatifs, un par un. Mis côte à côte, leurs textes se ressemblent davantage. **Chacun y gagne, le groupe y perd.**

Doshi et Hauser, Science Adv. 2024 **NABIL EL MAHYAOUI**

Elle vous donne la réponse la plus probable.



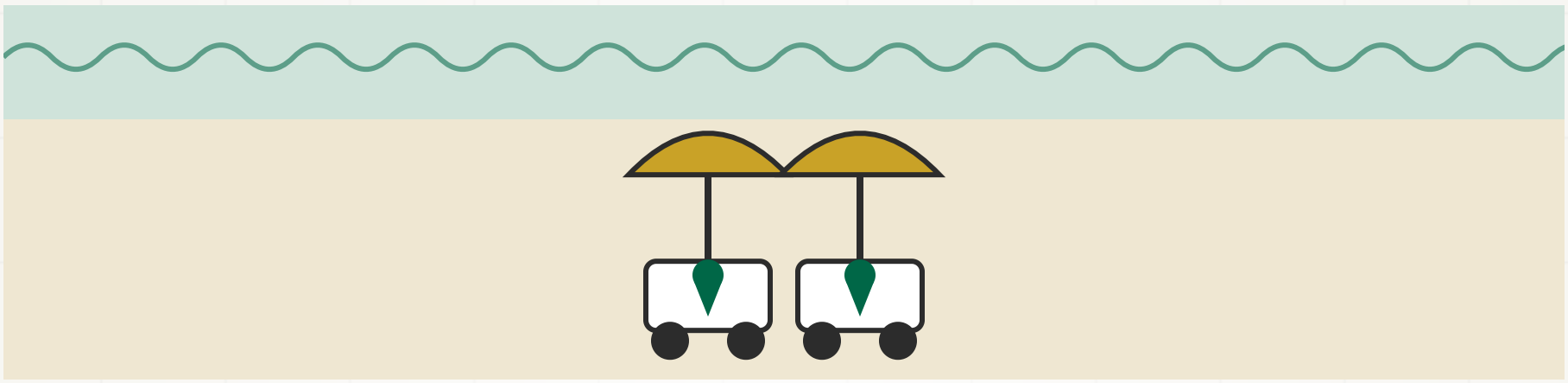
CE QUE TOUT LE MONDE AURAIT DIT

Une IA calcule ce qui a le plus de chances d'être dit. Or ce qui a le plus de chances d'être dit, c'est ce que tout le monde aurait dit. Vous demandez une idée, elle vous rend la moyenne des idées.

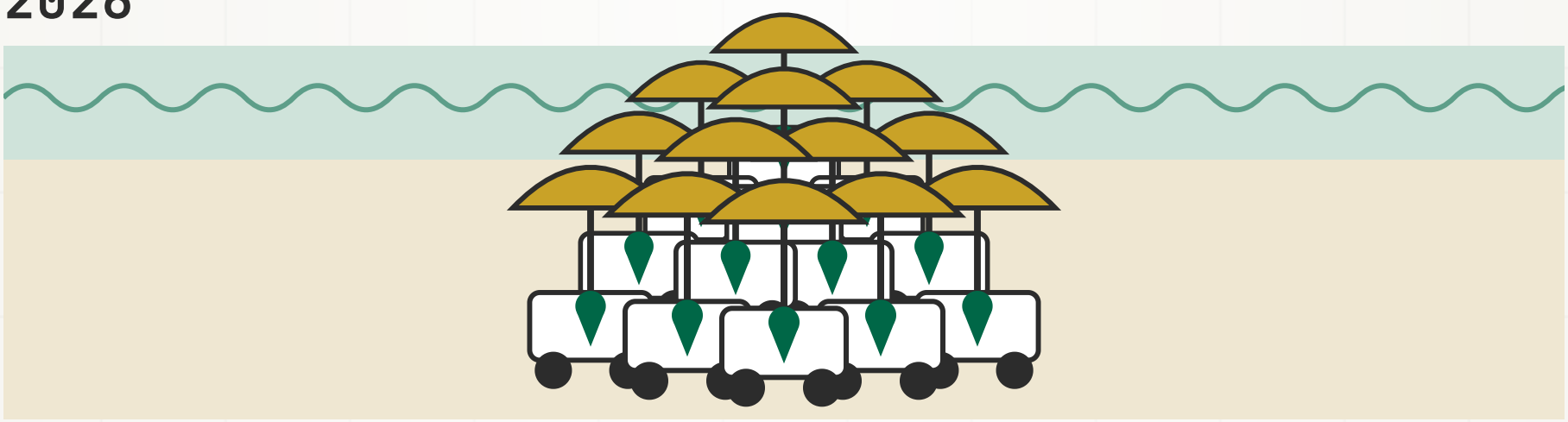
Les nouveaux modèles corrigent beaucoup de défauts. Celui-ci tient bon.

Les marchands de glaces.

1929



2026

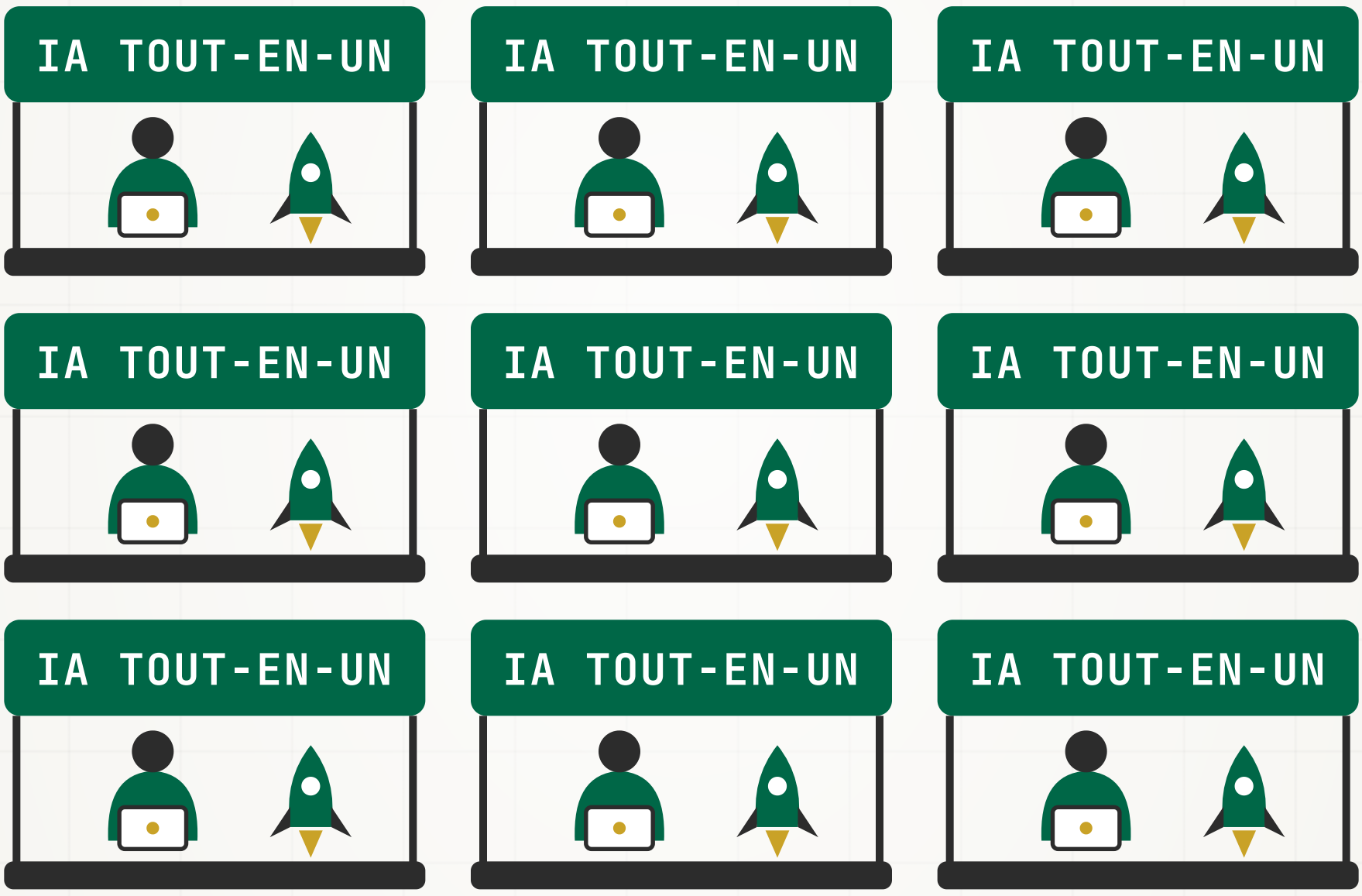


Deux marchands sur une plage. Chacun se rapproche du milieu pour prendre les clients de l'autre. Ils finissent côte à côte. L'IA vient d'en installer mille au même mètre de sable.

Hotelling, Economic Journal, 1929

NABIL EL MAHYAOUI

Bienvenue au salon des startups.



Même produit, mêmes clients, même discours. Il ne reste qu’un argument pour se distinguer, et il s’appelle **le prix.**

Dans les grandes maisons, c’est le plan stratégique.



Le plan de votre concurrent a été relu par la même IA que le vôtre. Il a les mêmes trois priorités, dans le même ordre. Vos offres d’emploi et vos réponses aux appels d’offres aussi.

Pour ne pas finir en photocopie.

1. **Demandez-lui ce qu'elle répond à tout le monde.**
   Puis interdisez-lui ces réponses.

2. **Donnez-lui ce que vous êtes seul à avoir vu.**
   Un client, un terrain, un détail qui cloche. Elle ne peut pas l'inventer.

3. **Exigez dix idées qui ne se ressemblent pas.**
   Et lisez d'abord la dixième.

4. **Gardez-la pour attaquer votre idée.**
   Le choix reste le vôtre.

5. **Méfiez-vous quand elle applaudit.**
   Si l'idée lui plaît tout de suite, elle a plu à mille autres.

Votre dernière bonne idée, qui l'a eue en premier ?

1. **Moi**
   et j'ai des témoins
2. **L'IA**
   mais je l'ai bien demandée
3. **Un concurrent**
   qui a posé la même question
4. **Les trois**
   le même lundi, à 9 h