

LA LISTE COMPLÈTE

La Business Stack **2026**

42 outils, 7 équipes, un seul objectif. Une entreprise, même à une seule personne, tient sept postes à la fois. Voici ce que je mettrais derrière chacun, avec le premier choix de chaque équipe et la version gratuite quand elle existe.

01

Prospection

02

Recherche

03

Création

04

Design

05

Contenu

06

Opérations

07

Argent

Ce guide est la version cliquable. L'article complet, avec le détail de chaque équipe et l'ordre dans lequel les brancher, se lit gratuitement sur lihn.fr/blog.

Sept équipes, sept questions

Chaque équipe répond à une question que tu te poseras de toute façon. Tant que la question ne se pose pas, l'outil ne sert à rien : c'est la seule règle qui évite de payer douze abonnements avant d'avoir encaissé un euro.

ÉQUIPE	LA QUESTION À LAQUELLE ELLE RÉPOND	PREMIER CHOIX
01 • Prospection	À qui je vends ? Trouver les bonnes entreprises et leur écrire	Lihn
02 • Recherche	Est-ce que ça intéresse quelqu'un ? Valider avant de construire	ChatGPT
03 • Création	Comment je le fabrique ? Site, application, première version	Codex
04 • Design	À quoi ça ressemble ? Identité, visuels, crédibilité	Figma
05 • Contenu	Comment on me trouve ? Vidéo, publication, présence	CapCut
06 • Opérations	Comment ça tourne sans moi ? Organisation et automatisation	Notion
07 • Argent	Où passe l'argent ? Encaisser, compter, signer	Stripe

L'ordre dans lequel les brancher

Monter les sept équipes en même temps est le meilleur moyen de n'en faire tourner aucune.

- ☐ **Recherche**, deux jours. Rien ne se construit tant que le problème n'est pas écrit avec les mots du client.
- ☐ **Création**, une journée. Une page, une promesse, un bouton.
- ☐ **Design**, une demi-journée. Chronomètre déclenché.
- ☐ **Prospection**, puis toutes les semaines. C'est l'équipe qui ne s'arrête plus.
- ☐ **Argent**, dès le premier client : encaisser proprement, séparer les comptes.
- ☐ **Contenu**, quand tu sais ce qui fait dire oui. Avant, tu publies des hypothèses.
- ☐ **Opérations**, en dernier, sur ce qui t'agace déjà. Pas sur l'hypothétique.

Les étiquettes « gratuit », « freemium » et « payant » disent seulement s'il existe une version utilisable sans payer. Les tarifs changent souvent : vérifie sur le site de l'outil avant de t'engager. Aucun lien de ce guide n'est affilié.

01 - Prospection

Sans budget : Apollo

Trouver des clients — et ne pas attendre qu'ils te trouvent.

1	Lihn Trouve, contacte et relance tes prospects. Tu valides ce qui part.	PAYANT	lihn.fr
2	Apollo Une base de contacts B2B vérifiés, avec un plan gratuit.	FREEMIUM	apollo.io
3	Lemlist L'envoi en séquence avec relances, piloté à la main.	PAYANT	lemlist.com
4	Clay Enrichir une liste : effectif, technologies, levées, recrutements.	FREEMIUM	clay.com
5	Instantly Monter en volume, une fois qu'une séquence fonctionne.	PAYANT	instantly.ai
6	HubSpot Le CRM gratuit, pour ne pas perdre le fil d'une conversation.	FREEMIUM	hubspot.com

02 - Recherche

Sans budget : NotebookLM

Savoir avant de construire, avec les mots des gens.

1	ChatGPT Cadrer une idée, comparer des angles, préparer des entretiens.	FREEMIUM	chatgpt.com
2	Perplexity La recherche web avec les sources affichées sous la réponse.	FREEMIUM	perplexity.ai
3	NotebookLM Vingt documents déposés, tes questions posées dessus.	GRATUIT	notebooklm.google.com
4	Google Trends Une demande qui monte, une demande qui s'éteint.	GRATUIT	trends.google.com
5	Reddit Ce que les gens disent quand personne n'essaie de leur vendre.	GRATUIT	reddit.com
6	Typeform Un questionnaire propre quand tu as besoin de chiffres.	FREEMIUM	typeform.com

Le piège de l'équipe 01 — la liste achetée. Trois mille adresses sans raison d'être contactées abîment la réputation de ton domaine pour des mois.

Le piège de l'équipe 02 — demander à une IA si ton idée est bonne. Elle dira oui. Demande-lui plutôt qui vend déjà ça, et à quel prix.

03 • Création

Sans budget : Framer

Une adresse qu'un inconnu ouvre et comprend en dix secondes.

1	Codex Écrire, refactorer et tester du code avec l'IA.	PAYANT	chatgpt.com/codex
2	Cursor L'éditeur où l'IA voit tout le projet, pas juste le fichier ouvert.	FREEMIUM	cursor.com
3	Replit Construire et mettre en ligne depuis le navigateur.	FREEMIUM	replit.com
4	Framer La vitrine d'un service, publiée dans la journée.	FREEMIUM	framer.com
5	Webflow Le site complet, quand il doit vivre des années.	FREEMIUM	webflow.com
6	Supabase Base de données, comptes et fichiers dans une seule brique.	FREEMIUM	supabase.com

04 • Design

Sans budget : Canva

Être crédible, pas primé. Deux couleurs, une police, trois visuels.

1	Figma Dessiner les interfaces, et partager un lien plutôt qu'une capture.	FREEMIUM	figma.com
2	Canva Les visuels du quotidien, en quelques minutes.	FREEMIUM	canva.com
3	Midjourney Les images de marque, quand tu veux un univers.	PAYANT	midjourney.com
4	Higgsfield Les visuels et vidéos cinématiques, pour une page ou une pub.	FREEMIUM	higgsfield.ai
5	Krea Générer et retoucher en direct, le rendu suit pendant que tu ajustes.	FREEMIUM	krea.ai
6	Ideogram Le seul qui écrit du texte lisible dans une image.	FREEMIUM	ideogram.ai

Le piège de l'équipe 03 — ajouter une deuxième page, puis un blog, puis un logo animé. Chaque heure prise ici est une heure volée à l'équipe 01.

Le piège de l'équipe 04 — y passer trois jours. Une identité se corrige en une soirée ; une absence de clients, non.

05 • Contenu

Sans budget : CapCut

Se faire connaître sans publier au hasard.

1	CapCut Le montage vertical rapide, avec les sous-titres automatiques.	FREEMIUM	capcut.com
2	Descript Monter une vidéo en corrigeant sa transcription.	FREEMIUM	descript.com
3	OpusClip Découper un format long en extraits publiables.	FREEMIUM	opus.pro
4	Gamma Présentations et documents commerciaux, générés puis repris.	FREEMIUM	gamma.app
5	Metricool Voir ce qui marche, et programmer la suite au même endroit.	FREEMIUM	metricool.com
6	Buffer Publier sur plusieurs plateformes sans y retourner cinq fois.	FREEMIUM	buffer.com

06 • Opérations

Sans budget : Notion

Faire tourner la boutique, et récupérer les heures de recopiage.

1	Notion Notes, projets, base clients, procédures. La maison commune.	FREEMIUM	notion.com
2	Make Construire des automatisations en les voyant.	FREEMIUM	make.com
3	Zapier Le catalogue de connecteurs le plus large.	FREEMIUM	zapier.com
4	Airtable La base de données qui ressemble à un tableau.	FREEMIUM	airtable.com
5	Slack Utile à partir de la deuxième personne, et pas avant.	FREEMIUM	slack.com
6	Google Workspace L'adresse pro sur ton domaine. Sans elle, pas de prospection.	PAYANT	workspace.google.com

Le piège de l'équipe 05 — ouvrir six comptes le même jour. Un seul réseau tenu trois mois bat six réseaux abandonnés en trois semaines.

Le piège de l'équipe 06 — automatiser avant de vendre. Un scénario qui déplace des lignes entre deux outils vides donne la sensation d'avancer, sans avancer.

07 · Argent

Sans budget : Stripe

Encaisser, compter, signer, et savoir ce qui reste.

1	Stripe Encaisser en ligne. Pas d'abonnement : une commission par paiement.	COMMISSION	stripe.com
2	Qonto Le compte professionnel, cartes et justificatifs au même endroit.	PAYANT	qonto.com
3	Pennylane La comptabilité qui parle à ton comptable, plutôt que de le remplacer.	PAYANT	pennylane.com
4	Indy Pensé pour les indépendants : catégoriser, déclarer, comprendre.	FREEMIUM	indy.fr
5	DocuSign La signature électronique, quand un devis par mail ne suffit plus.	PAYANT	docusign.com
6	Legalstart Créer et gérer la structure sans trois soirées de formulaires.	PAYANT	legalstart.fr

La stack minimale, à zéro euro

Sept outils, un par équipe, tous utilisables gratuitement. De quoi aller jusqu'au premier client. C'est lui qui paiera les abonnements suivants.

Prospection — Apollo, plan gratuit

Contenu — CapCut et Buffer

Recherche — ChatGPT, Trends, Reddit

Opérations — Notion, et rien d'autre

Création — Framer ou Webflow

Argent — Stripe, payé seulement quand tu l'es

Design — Canva

Le piège de l'équipe 07 — mélanger l'argent personnel et l'argent du business dès le premier euro. Ça ne coûte rien sur le moment, et beaucoup en janvier. Pour ta situation précise, un comptable reste la bonne adresse.

Trois erreurs qui coûtent plus cher que les abonnements

Acheter la stack avant d'avoir un client

Quarante-deux outils, ça fait vite six cents euros par mois. Un outil s'ajoute quand une tâche devient pénible, jamais quand elle devient imaginable.

Prendre deux outils qui font la même chose

Make et Zapier, Figma et Canva, Lemlist et Instantly : chacun de ces couples se justifie à grande échelle, et se paie deux fois avant.

Changer d'outil au lieu de changer d'offre

Quand rien ne décolle, la tentation est de réinstaller. Le problème est presque toujours une équipe plus haut : le ciblage, ou la promesse.

Le premier abonnement que je conseille de payer n'est aucun des outils gratuits ci-dessus. C'est celui de l'équipe 01 : la seule dépense qui se rembourse avec un client, et la seule qui ne se remplace pas par de la volonté.

Six équipes préparent le terrain. Une seule ramène des clients.

Tu peux avoir la plus belle stack du marché : tant que personne ne sait que tu existes, elle ne produit rien. Lihn cherche les entreprises qui correspondent à ton offre, prépare les messages, envoie les relances prévues et te rend la main dès qu'une vraie réponse arrive.

lihn.fr

Tu décides. Lihn fait le reste.