

"LA SEULE CHOSE QUI SE TIENT ENTRE VOUS ET VOTRE OBJECTIF,  
C'EST L'HISTOIRE A LA CON QUE VOUS CONTINUEZ DE VOUS RACONTER POUR  
VOUS EXPLIQUER A VOUS-MEME QUE VOUS NE POUVEZ PAS Y ARRIVER"

- JORDAN BELFORT -



L'ALMANACH DE LA CREATION D'ENTREPRISE

ANTHONY PULBY

MONTER SON ENTREPRISE N'A JAMAIS ETE AUSSI FACILE

# L'ALMANACH DE LA CREATION D'ENTREPRISE

MEME EN PARTANT DE RIEN

ANTHONY PULBY



[HeyPatron](#)



[Hey Patron](#)



[@anthonypulby](#)



[TonPremierPas](#)



[TonPremierPas](#)



[@jeanpatrickr\\_tpp](#)



[Les podcasts de TPP](#)



TONPREMIERPAS



**BRAVO ! C'EST PEUT-ÊTRE TON PREMIER PAS DANS LA CRÉATION DE TON PROJET D'ENTREPRISE !**



**TONPREMIERPAS**



CE DOCUMENT T'EST OFFERT PAR ANTHONY PULBY EN PARTENARIAT AVEC © TONPREMIERPAS

## « ÊTES-VOUS VRAIMENT FAIT POUR ÇA ? »

(devenir un entrepreneur)

C'est le 1er chapitre du livre qui t'est offert dans ce document !

Nous t'offrons deux possibilités :



De le lire (à partir de la page suivante)



De l'écouter en podcast (bouton ci-après)

Tu retrouveras également le SOMMAIRE du livre ci dessous.

Et si ce n'est pas déjà fait nous t'invitons à visualiser notre

échange sur la chaine YouTube TONPREMIERPAS



## SOMMAIRE

Préambule .....	7
"Il faut que tu travailles 5 ans pour prendre de l'expérience" .....	11
"Il faut toujours respecter le trépied gagnant : formation/réseau/passer à l'action" ..	12
"Plus l'entrée sur le marché est difficile, plus ça rapporte" .....	16
<b>Chapitre 1 : Êtes-vous vraiment fait pour ça ?</b> .....	19
"J'y vais, mais j'ai peur" .....	19
"Le mindset fait déjà presque tout" .....	32
"Entrepreneur Versus Salarié" .....	42
"Un petit travail d'introspection pour être vraiment convaincu" .....	53
<b>Chapitre 2 : Tout succès, toute fortune débute par une idée</b> .....	67
"Des idées, j'en ai des millions, mais comment trouver la bonne ?" .....	70
"Cela m'énerve, je n'en peux plus !!!" .....	88
"Avoir l'idée, c'est bien, avoir l'idée rentable, c'est mieux !" .....	90
<b>Chapitre 3 : Le problème ce n'est jamais le manque d'argent</b> .....	105
"Une liste longue comme mon bras" .....	106
"Les aides à la création, une véritable mine d'or" .....	112
<b>Chapitre 4 : L'entrepreneuriat est un sport individuel qui se fait en équipe</b> .....	123
"Je commence seul ? à deux ? à trois ? à quatre..?" .....	123
"L'externalisation n'est pas réservée qu'aux plus grands" .....	131
<b>Chapitre 5 : Le business plan ou l'art de vendre son entreprise sur papier</b> .....	147
"Ne pas mettre la cerise avant d'avoir fait le gâteau" .....	148
"L'executive summary ou comment synthétiser pour faciliter la vie du lecteur" .....	153
"Présentation de l'équipe et de l'idée" .....	158
"La partie qui fait peur, l'étude de marché." .....	161
"La stratégie commerciale ou le business model de votre entreprise." .....	171
"Mon avancement et les prochains mois." .....	184
"Le prévisionnel à 3 ans n'est pas le résultat d'un regard dans une boule de cristal." ..	185
"Ma vision vers l'infini et au-delà et me demande d'aide" .....	197
<b>Chapitre 6 : Le choix crucial, quelle forme juridique choisir pour votre entreprise</b> ..	205
<b>Chapitre 7 : Création de logos et communication</b> .....	211
"Votre identité doit transpirer au travers de votre logo" .....	211
"La communication oui, mais commerciale." .....	215
<b>Chapitre BONUS : Les questions récurrentes</b> .....	229
"C'est déjà la fin, mais le début de l'aventure pour vous !" .....	249



**Du concret et encore du concret** **les démarches expliquées pas à pas**



**Des plans d'actions à faire en fin de chapitre** **Des outils gratuits**



Après des études en management à Reims, Anthony originaire de Troyes a évolué dans le groupe Décathlon où il a dirigé plusieurs magasins et acquis une expérience solide.

Aspirant à faire quelque chose de plus grand, il s'est lancé dans l'entrepreneuriat au travers de business physiques et digitaux et aujourd'hui il accompagne de nombreux créateurs d'entreprises dans la réussite et le succès.

**"J'ai envie de monter une entreprise mais je ne sais pas dans quel domaine"**

**"Je veux créer ma boîte mais je n'ai pas d'argent"**

**"J'aimerais avoir mon entreprise mais je ne sais pas comment faire"**

Si vous vous êtes déjà dit dans votre tête l'une de ces 3 phrases, alors ce livre est fait pour vous. Je ne vais pas vous mentir, le parcours entrepreneurial est une vraie aventure mais quand on est bien accompagné, celle-ci est géniale et inoubliable.

Avec l'almanach vous apprendrez comment trouver l'idée rentable, la présenter et trouver des financements quand on part de zéro.

Durant toute la lecture de ce livre, vous pourrez comprendre, analyser et solutionner tous les petits pièges à éviter pour créer votre entreprise au travers d'outils et de plans d'actions concrets à mettre en place immédiatement.

Vous saurez ainsi, si vous êtes vraiment fait pour entreprendre.

Du coup, ne vous trouvez plus d'excuses, n'attendez pas demain et passez à l'action dès maintenant.

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/HEYPATRON](https://www.youtube.com/heypatron)

[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/ANTHONY-PULBY](https://www.linkedin.com/anthony-pulby)



# CHAPITRE 1 : ÊTES-VOUS VRAIMENT FAIT POUR ÇA ?

## “J’Y VAIS, MAIS J’AI PEUR”

La peur, c’est la seule chose qui va différencier celui qui osera de celui qui n’osera jamais. La peur est un concept inventé par nous-même.

Je vous donne un exemple avec la peur de se lancer... Cela ne sert à rien, car la peur n’empêche pas le danger et si jamais il y a danger ou échec, eh bien il faudra en tirer un bénéfice. Si vous tentez une action pour votre entreprise à 1000 € et que vous vous loupez, la première chose à faire n’est pas de passer à autre chose. C’est de vous poser, d’analyser pourquoi c’est un échec et de tirer des conclusions. Par conclusion, j’entends un plan d’action clair et précis pour ne plus reproduire la même chose. Vous pourrez dire au final : c’est un plan d’action ou une leçon qui m’aura coûté 1000 €.





De toute façon, ne rêvez pas, vous devez passer à l'action pour apprendre. Il est important de vous rappeler que tous ceux qui ont réussi ont connu des échecs. Michael Jordan n'a pas gagné tous ses matchs. Walt Disney s'est fait virer d'un journal, car il n'était pas assez créatif. Oprah Winfrey a galéré pour percer à la télé, car elle était trop grosse. Bill Gates a coulé sa première entreprise avant de fonder Microsoft... et là, je ne vous parle que des grosses entreprises, mais il existe une multitude de petits entrepreneurs de TPE/PME qui pourront vous raconter la même histoire. Moi-même je n'ai pas réussi tout du premier coup, mon deuxième site était un échec, ma salle de sport aussi. Je vous laisse imaginer quand au bout de 9 mois, on décide de tout arrêter, ce qui se passe dans votre tête. Le temps investi, l'argent, le regard des autres, le jugement... Mais j'ai compris pourquoi je le faisais, j'en ai tiré des conclusions, j'ai élaboré un plan d'action suite à ça, que j'ai réutilisé sur mes autres structures, notamment sur la communication que j'avais mal géré. Aujourd'hui, je ne regrette pas ce choix, bien au contraire.

Je vais vous dire un truc sur la peur, comme quoi, c'est un véritable danger même dans la vie de tous les jours. Vous avez tous des HAUTS et des BAS, c'est normal cela arrive à tout le monde. Généralement, quand nous sommes en période de HAUT, la peur diminue et nous gagnons de la confiance. En revanche, quand nous avons des périodes de BAS, la peur est de plus en plus présente et c'est là que nous prenons toujours les plus mauvaises décisions, car la peur paralyse notre système de réflexion. Alors, je vous en prie, ne prenez jamais, mais alors jamais de décision en période de BAS pour vous-même ou pour votre entreprise.

Revenons à notre sujet, je vais vous évoquer quelques types de peurs que vous devez éliminer de votre esprit, sinon vous n'arriverez jamais à devenir entrepreneur. Je vous proposerai à la fin de ce chapitre un exercice pour faire un travail d'introspection sur vous-même et savoir où vous en êtes au niveau de votre état d'esprit.





## # SI J'AI MON CDI, JE SUIS TRANQUILLE...

Une phrase que j'entends assez régulièrement, même si je constate que de plus en plus de personnes comprennent qu'ils ne feront pas toute leur carrière dans la même entreprise. Fini le temps où l'on restait 20 ans dans la même entreprise comme nos parents et grands-parents.

La génération Y née entre 1980 et 2000 l'a compris, mais reste quand même à la recherche du fameux sésame CDI. Néanmoins, plus on se rapproche de 2000, des "millenials", moins cette recherche est forte. Quant à la génération Z, née après 2000, le CDI ne les intéresse pas, car ils n'ont aucune confiance en l'entreprise.

Les gens recherchent le CDI pour une seule chose, la sécurité de l'emploi, mais il est loin ce temps où le CDI garantissait un emploi à vie et pourtant beaucoup continuent d'y croire. Je pense qu'à part les fonctionnaires, peu d'entreprises peuvent garantir l'emploi à vie. Alors oui, les grosses structures, LVMH, Total, Google, Amazon, mais 100 % des emplois dans ces structures ne sont pas garantis en période de crise, par exemple ; le contexte extraordinaire que nous vivons au moment où j'écris ces lignes, la crise du coronavirus, COVID19. Nous ne sommes qu'à la 3ème semaine de confinement en France et nous voyons déjà les dégâts sur l'économie mondiale et française.

Toutes les compagnies aériennes sont à l'arrêt. Quasiment plus de vols commerciaux, EasyJet a arrêté toute sa flotte. Lufthansa laisse au sol 700 avions sur 763. La croissance en Allemagne chute de 5 %. +0,1 % c'est la croissance qui est prévue pour la Chine en fin d'année alors que 3 mois en arrière on visait les 5,9 %. Le marché automobile français chute de 72,2 % pour le moment. Le Dow Jones a perdu 23 % en 1 trimestre, le pire depuis 1987. Les principales places d'Europe ont perdu 30 %. Le prix du baril a été divisé par 3, la pire chute en aussi peu de temps depuis la création des contrats dans les années 1980.

Les pays ne savent plus quoi faire, alors ils injectent de l'argent. Ceux du G20 injectent 5000 milliards de dollars dans l'économie.





Les conséquences pour l'humain, aux Etats-unis, au cours de la semaine du 15 au 21 mars 2020, plus de 3 000 000 demandes de chômage. En France, 3,6 millions de personnes demandent le chômage partiel et il est encore trop tôt pour dire le nombre d'entreprises et d'auto-entrepreneurs qui vont tomber, mais le constat va être catastrophique, sachant que nous ne savons toujours pas quand va être terminée cette crise et ce confinement.

Donc, vous pensez bien qu'aujourd'hui toutes les personnes qui sont en CDI sont très loin d'être certaines de le retrouver après la crise. Alors, vous ne devez pas avoir peur de perdre votre CDI en devenant entrepreneur puisque la sécurité de l'emploi n'est plus garantie dans notre société actuelle.

## # SI JE METS TOUT MON ARGENT DANS L'ENTREPRISE, JE FAIS COMMENT POUR VIVRE ?

Je dois bien vous avouer que cette peur a traversé mon esprit quand j'ai quitté mon CDI, car lorsque vous perdez ou quittez un CDI, sous certaines conditions, vous avez droit au chômage, alors que si vous êtes entrepreneur, sous certaines conditions aussi, vous n'avez le droit à rien.

Il est vrai que si vous montez une entreprise et que vous ne faites pas ce qu'il y a de plus important, c'est à dire VENDRE, peu importe votre domaine, vous risquez de jeter votre argent par les fenêtres. Heureusement, en France, vous avez une multitude d'aides à votre disposition pour éviter de prendre des risques avec votre argent personnel. Beaucoup d'organismes, de structures existent, nous les verrons dans les prochains chapitres pour vous donner de l'argent, pour vous prêter de l'argent à taux très réduit, voire zéro, pour se porter garants pour vous... Même le type de société que vous allez créer peut vous limiter dans le risque que vous allez prendre. SAS, SASU, SARL, AE... certaines limitent réellement le risque.

De plus, suivant l'entreprise que vous allez monter, vous n'allez pas déboursier 1 euro, ou alors très peu. Je vous donne une liste







non exhaustive : une entreprise de coaching, de formation en ligne, dépannage à domicile, rédaction de blog, cuisine à domicile, l'artisanat, revendeur, faire du marketing de réseau... Vous pouvez commencer avec très peu d'argent, mais il est vrai qu'un jour, il faudra penser à investir pour développer votre business.

Une autre chose qui devrait vous rassurer, quand vous montez votre entreprise, vous pouvez continuer sous certaines conditions facilement accessibles à toucher votre ARE, aide au retour à l'emploi. En d'autres termes, le chômage. Faites-vous accompagner, avant même de quitter votre emploi par un conseiller pôle emploi qui pourra vous conseiller au mieux pour bénéficier de toutes ces aides.

Une aide géniale que propose pôle emploi, c'est l'ACRE, l'Aide à la Création d'entreprise ou à la Reprise d'Entreprise qui vous permettra une exonération de cotisations sociales et qui vous permettra d'accéder à l'ARCE. C'est l'Aide à la Reprise et à la Création d'Entreprise qui est une aide financière destinée aux créateurs ou repreneurs d'entreprise en France qui optent pour un capital versé en deux fois au lieu du maintien partiel de l'allocation d'aide au retour à l'emploi. Le capital est fonction de votre restant d'ARE. Je vous expliquerai tout un peu plus loin.

Au final, il y a une multitude d'aides pour vous garantir que cette peur n'est pas justifiée et qu'elle est donc à mettre de côté.

## # SI JE FAIS FAILLITE COMME LES ¾ DES ENTREPRISES QUI SE MONTENT ?

J'adore parler des faillites d'entreprise autour de moi, car tout le monde devient statisticien et connaît les chiffres par cœur. Du genre, une entreprise sur deux coule au bout des 6 premiers mois. Si vous arrivez à survivre 3 ans, vous n'avez plus de risque de couler. Je connais quelqu'un qui connaît quelqu'un... Vous allez voir quand vous allez parler autour de vous que vous souhaitez monter une entreprise, tout le monde va se transformer en analyste expert de la création d'entreprise et va vous dire qu'il ne faut





pas se lancer. Je suis sûr que vous voyez de qui je parle. Celui qui connaît quelqu'un qui connaît quelqu'un qui connaît quelqu'un... et même les médias entre eux se contredisent.

***“LES STATISTIQUES, C'EST COMME LES BIKINIS, ÇA MONTRE  
TOUT, MAIS ÇA CACHE L'ESSENTIEL”***

La première chose que je souhaite évoquer avec vous, c'est qu'en 2019 les créations d'entreprises ont augmenté de 17,9 %. Au total, 815 257 entreprises nouvelles ont été enregistrées l'an passé, contre 691 283 en 2018. En 2019, 386 326 micro-entreprises ont vu le jour (+25,3 % sur un an), ainsi que 210 505 entreprises individuelles classiques (+15,7 %) et 218 426 sociétés (+8,6 %).

<https://www.latribune.fr/economie/france/le-nombre-de-creations-d-entreprises-a-explose-en-2019-837180.htm>

Donc, vous pensez que le nombre d'entreprises augmenterait autant si les statistiques des faillites étaient aussi importantes que vous l'entendez autour de vous ?

Parlons maintenant des disparitions d'entreprises, car faut bien employer les bons termes. En France, une entreprise peut disparaître pour plusieurs raisons, positive comme négative. Vous avez bien lu, une entreprise peut disparaître pour une raison positive. C'est bien ça le problème, car quand les organismes, les médias analysent les chiffres sur la disparition des entreprises, elles font l'erreur de mettre tout le monde dans le même panier sans connaître la cause.

Résultat, ça attise la peur et freine de futurs créateurs. Je vous donne des exemples de fermetures positives et après on parlera statistiques.

1. Monsieur X et Madame X en couple créent une entreprise. Un restaurant à domicile, par exemple. L'entreprise cartonne, car leur concept est innovant. Ils vont chez les gens



cuisiner chez eux et les servir comme s'ils étaient au restaurant. Ça cartonne, ils embauchent et se développent. Mais malheureusement, Monsieur et Madame X ne s'entendent plus et décident de divorcer, car la cohabitation devient impossible et ils ne désirent plus travailler ensemble. Du coup, fermeture de leur entreprise pour en ouvrir une chacun de leur côté. Une fermeture qui sera comptée négativement dans les statistiques.

2. Monsieur Y a ouvert récemment une entreprise de boisson énergétique qu'il pense réussir à vendre dans toute la France. Monsieur Y est le seul actionnaire. Un jour, il tombe malade et son fils ne veut pas reprendre la société. Il a peur que ça impacte sa vie perso, car il vient d'avoir un enfant. Du coup, la société ferme.
3. Madame B crée son auto-entreprise de création de sites web, nouveau métier, car avant elle était manager en grande distribution alimentaire. Elle est hyper créative, et son côté féminin dans la réalisation de sites web fait un malheur auprès de ses clients. Mais problème, au bout d'un an à travailler toute seule chez elle, elle s'ennuie et l'ambiance, le contact client de son ancien travail lui manque. Donc, elle décide de fermer sa structure pour reprendre son ancien travail. Vous pensez que c'est une fermeture négative ?

Voilà comment 3 exemples simples et non exhaustifs permettent d'expliquer pourquoi il ne faut pas prendre toutes les statistiques aux pieds de la lettre. Généralement, les statistiques montrées par les médias servent à faire peur, à inquiéter, car ça fait de l'audimat.

Pour information, sachez que la défaillance des entreprises en 2019 a reculé de 5,2 % dans la plupart des secteurs.







Cumul 12 derniers mois <sup>a</sup> (données brutes)					
Secteur d'activité	Déc. 18	Déc. 19	Déc. 19/Déc. 18	Jan. 20 prov.	Jan. 20/Jan. 19
Agriculture, sylviculture et pêche (AZ)	1 417	1 400	-1,2%	1 337	-6,6 %
Industrie (BE)	3 896	3 429	-12,0%	3 340	-14,5 %
Construction (FZ)	11 854	11 064	-6,7%	10 785	-9,4 %
Commerce ; réparation automobile (G)	11 544	11 111	-3,8%	10 814	-7,2 %
Transports et entreposage (H)	2 042	2 107	3,2%	2 083	1,0 %
Hébergement et restauration (I)	7 251	6 797	-6,3%	6 562	-10,6 %
Information et communication (JZ)	1 292	1 281	-0,9%	1 273	-3,0 %
Activités financières et d'assurance (KZ)	1 084	1 089	0,5%	1 046	-5,0 %
Activités immobilières (LZ)	1 669	1 645	-1,4%	1 574	-6,2 %
Conseils et services aux entreprises (MN)	6 148	5 807	-5,5%	5 696	-7,3 %
Enseignement, santé, action sociale et service aux ménages (P à S)	5 348	5 110	-4,5%	4 873	-10,1 %
<b>Ensemble<sup>c</sup></b>	<b>53 971</b>	<b>51 165</b>	<b>-5,2 %</b>	<b>49 710</b>	<b>-8,6 %</b>

source : [https://www.banque-france.fr/sites/default/files/webstat\\_pdf/def\\_ent\\_2216\\_fr\\_si\\_defaillances\\_202001\\_fr\\_vfinale.pdf](https://www.banque-france.fr/sites/default/files/webstat_pdf/def_ent_2216_fr_si_defaillances_202001_fr_vfinale.pdf)

Le constat est le même pour l'ensemble des PME (-5,2 %) du fait, en particulier, de la baisse du nombre de défaillances pour les microentreprises (-5,3 %) et les TPE (-8,2 %). Elles reculent également pour les ETI et les grandes entreprises.

Selon L'INSEE, le taux de pérennité à 3 ans est de 66,3 % (chiffre datant de septembre 2019), et baisse à 51 % à 6 ans. Nous sommes loin des statistiques des pseudo analystes de votre entourage. De plus, dans ces statistiques, difficile de connaître la véritable cause de l'échec ou la disparition. En revanche, une statistique intéressante est que le taux de mortalité des entreprises âgées de 6 ans passe de 51 % à 34 % pour les entreprises ayant eu un accompagnement.

Une petite information intéressante, c'est que la proportion des échecs d'entreprises est plus importante chez les créateurs d'auto-entreprises que chez les entreprises classiques (SAS, SARL...).

J'aimerais vous parler des entreprises en échec parmi les 49 %. Pourquoi sont-elles parties ?

Parmi ces 49 %, des études montrent qu'environ 15 % des entreprises qui avaient disparu étaient liées à une raison favorable et sans lien avec le résultat de l'entreprise : création d'une autre







entreprise, retour au salariat pour le créateur, départ en retraite, changement de catégorie juridique, problème de santé, des entreprises créées, mais sans jamais avoir démarré l'activité. Ce qui arrive de plus en plus souvent avec la création de la micro-entreprise qui est gratuite et se fait sur internet en quelques clics...

Donc, si je retire 15 % à 49 %, 34 % sont des faillites ou cessations. Au final, ça nous ramène à  $\frac{1}{3}$  des entreprises disparaissent au bout de 6 ans seulement. C'est déjà plus acceptable.

Allons encore plus loin, parmi ces 34 %, il y a deux types d'échecs économiques :

1. Celui où vous cessez votre activité. Vous payez vos dettes si vous en avez et vous mettez votre entreprise en liquidation. Vous pouvez même récupérer de l'argent si vous n'aviez pas de dette, ce que j'ai eu l'occasion de faire avec ma salle de sport.
2. Celui où vous déposez le bilan. C'est la plus mauvaise situation, c'est le cas où vous ne pouvez pas payer vos dettes. Vous êtes donc en faillite et suivant le type de structure juridique que vous avez monté, on pourra se servir ou pas sur votre patrimoine personnel. Sujet qui sera traité un peu plus loin dans le livre.

Je n'ai plus le chiffre exact, mais un peu plus de la moitié était dans le cas un. Donc cela nous ramène à un total d'environ 15 % d'entreprises qui ont cessé leur activité pour des raisons purement économiques. De plus, parmi les entrepreneurs qui ont cessé leur activité,  $\frac{3}{4}$  ont retrouvés un emploi.

Concernant la dette des entrepreneurs qui en avait en fermant leur entreprise, la moyenne est aux alentours de 10 000 €. Donc, est-ce que cela vaut une peur tellement grande qu'elle vous empêche de passer à l'action ?



## # JE NE SAIS PAS POURQUOI, MAIS J'AI PEUR

Je trouve qu'il n'est pas toujours facile d'exprimer réellement sa peur. Souvent, à la question : De quoi as-tu peur ? j'entends la même réponse, "je ne sais pas, du risque" et quand je creuse un peu... je me rends compte que le risque que la personne m'expose est suralimenté. Ce que j'entends par là, c'est qu'elle estime que ce risque est grave alors que pas du tout en fait.

J'adore poser cette question qui déstabilise les personnes autour de moi.

### ***"SELON TOI, C'EST QUOI LA PIRE CHOSE QUI POURRAIT T'ARRIVER SI JAMAIS TU TE LOUPES ?"***

Dans 100 % des cas, on va m'exposer un truc vraiment insignifiant, ou qui ne vaut pas la peine d'avoir peur. Je vais vous donner quelques exemples pour vous aider à comprendre.

### ***"SI JE N'AI PLUS D'ARGENT, JE VAIS FAIRE COMMENT POUR PAYER MON LOYER, MES COURSES, MES FACTURES ?"***

La France est tellement géniale, qu'il est impossible de te retrouver sans argent. Au mieux, tu as le chômage, au pire, tu as le RSA. De plus, quand tu as le droit à ces aides, il y a une multitude d'autres aides disponibles. (<https://www.toutsurmesfinances.com/argent/aides-financieres-pour-les-familles-jeunes-retraites-demandeurs-d-emploi-liste-conditions-montants>)

### ***"SI JE N'AI PLUS RIEN ET QUE JE FINIS À LA RUE"***

Jusque-là, alors je ne dis pas que c'est impossible, mais vous avez sûrement de la famille où des amis qui peuvent vous héberger durant un certain temps.





## ***“J’AI DÉJÀ DES DETTES ET SOUVENT JE SUIS DANS LE ROUGE EN FIN DE MOIS”***

Ce n’est peut-être pas la meilleure des situations pour monter une entreprise. Apprenez déjà à gérer vos finances personnelles avant de vous attaquer à monter une entreprise. Il faudrait penser à décaler votre projet dans le temps.

Alors oui, vous pourrez toujours trouver des contre exemples aux réponses que je viens de donner, mais le but est de vous faire comprendre une chose : il est normal d’avoir peur, c’est humain... mais il ne faut pas être dans l’exagération, vous trouverez toujours des solutions et rappelez-vous les statistiques vues juste avant. Le pire du pire est une dette de 10 000 € en moyenne.

Il est vrai que si vous avez une famille avec des enfants, que votre conjoint(e) ne travaille pas, que vous avez des crédits conso et qu’en plus, vous n’avez pas de famille proche et amis pour vous aider, cela est plus compliqué. Ne prenez peut-être pas trop de risque à monter une entreprise, ou alors choisissez une petite structure qui demande très peu d’investissement financier avec très peu de risques. Je vous l’expliquerai un peu plus loin, mais il est important lorsque vous monterez votre entreprise de bien prendre en compte votre environnement afin de ne pas vous mettre en danger et mettre votre famille et vos proches en danger.

Pour terminer, j’aimerais vous parler de la plus grosse peur des personnes en général. Celle de perdre leur confort de vie, c’est-à-dire le “métro, boulot, dodo”. On nomme aussi ce système la “rat race”.

Pour faire simple, c’est le fait de se lever tous les matins pour faire un métier qui ne nous plait pas forcément (“63 % des Français précisent qu’ils font leur travail seulement par nécessité”) et enfin retourner chez soit pour dormir et ainsi de suite. C’est un système qui nous est imposé depuis longtemps par la société, même si les plus jeunes générations commencent à le remettre en cause.





Pour beaucoup, c'est une situation normale, ils n'ont pas l'impression d'être dans un système et ne veulent surtout pas en sortir. C'est pour cela que c'est difficile de monter son entreprise, car la peur de sortir de cette zone de confort, sans risque, sans surprise est extrêmement forte. Elle est dans nos gênes depuis longtemps. Mais quand vous aurez compris qu'il existe d'autres façons de vivre, d'autres choses que le métro, le boulot et le dodo, vous ne reviendrez plus en arrière. Les personnes en ce moment qui ont compris ça et qui en profitent le plus, ce sont les infopreneurs qui travaillent de partout dans le monde juste avec un PC et du Wifi. Certains à eux seuls, font des chiffres d'affaires qui feraient rougir des patrons de PME.

## # TU IMAGINES SI JE COULE, TOUT LE MONDE VA SE MOQUER DE MOI.

La peur de l'échec est une peur qui est paralysante au plus haut point. Elle vous évite d'avancer pendant que les autres réalisent ce que vous souhaitez faire. Pourtant, toutes les peurs ne sont pas négatives. Il y a des peurs relativement positives, par exemple celles qui vous évitent de partir tête baissée dans n'importe quelle direction et qui vous permettent de minimiser les risques. Vous savez, quand quelqu'un vient vous voir et qu'il vous dit qu'il a l'affaire du siècle, mais que vous devez investir toute votre épargne... Vous vous dites, ok, j'y vais, mais je teste d'abord et ensuite si ça fonctionne vraiment, alors je fonce.

Le problème ici n'est donc pas vraiment la peur en soi, car c'est impossible de ne jamais avoir peur. C'est surtout le mot ÉCHEC. Toute notre vie est conditionnée pour ne pas aimer l'échec, que ce soit au niveau professionnel ou personnel et ceci depuis notre plus jeune âge.

Petit retour en arrière ; quand vous êtes arrivé à l'école, la première chose que font les maîtres et maîtresses est de noter les élèves entre eux et de faire un classement. Résultat, personne ne voulait être en échec pour ne pas se retrouver dernier. C'était le début de la création de la peur de l'échec. Peur de l'échec par rapport aux



autres, les parents, les camarades, les maîtres et maîtresses, car on a été éduqués sur ce principe :

***“ECHEC = PAS NORMAL = MAUVAIS”***

Personne ne vous a éduqué à vous dire que l'échec peut-être une occasion d'apprendre, que nous pouvions en tirer du positif et parfois plus que dans la réussite. De plus, c'est vraiment une chose culturelle qui est ancrée dans nos têtes. Laissez-moi vous montrer une chose.

$$1*9 = 9$$

$$2*9 = 18$$

$$3*9 = 27$$

$$4*9 = 36$$

$$5*9 = 45$$

$$6*9 = 54$$

$$7*9 = 63$$

$$8*9 = 72$$

$$9*9 = 81$$

Je suis sûre que la plupart d'entre vous ne vont retenir que l'erreur de calcul "l'échec" et ne même pas retenir les 8 bonnes réponses "la réussite". Vous pouvez avoir 100 réussites et 1 échec, on ne mettra le point que sur l'échec même si les réussites sont beaucoup plus nombreuses et que l'échec est sans gravité.

Tout cela pour vous dire que ça ne sert à rien de s'attarder sur l'échec, peu importe ce que vous ferez, vous en aurez et les autres





le remarquent toujours, alors autant l'assumer et en tirer tous les bénéfices possibles. Cela ne sert à rien de vouloir changer les mentalités, car cela fait des années que les personnes pensent ainsi, donc changez plutôt votre façon de voir l'échec, c'est plus rapide à faire. Avec un peu de travail et d'auto-discipline, vous ne prêterez plus attention aux autres et vous ne vous blâmez plus d'avoir échouer. Cela sera une chance de plus pour vous d'apprendre et de ne plus commettre les mêmes erreurs qui vous ont conduit à l'échec. Je vous donne un petit conseil : n'utilisez plus ce mot et essayez de le remplacer dans vos phrases, vous verrez que ce n'est pas simple, mais cela conditionne bien le cerveau et le mindset.

## “LE MINDSET FAIT DÉJÀ PRESQUE TOUT”

Oui, vous avez bien lu. Le mindset fait déjà presque tout et je ne pèse pas mes mots. Je ne vais pas vous dire comme certains coach le préconise, pensez tous les jours et dites-vous tous les jours devant un miroir “je vais être riche, je vais être riche”, car ça ne marchera pas, sauf si vous avez la lampe d'Aladin et le génie qui va avec. Après, vous pouvez le faire, ça peut vous aider, à condition de mettre un véritable plan d'action en place à côté. Pour avoir lu beaucoup d'autobiographies de personnes qui ont réussi, je peux vous dire que de Steve Jobs, en passant par Arnold Schwarzenegger ou encore Michael Jordan, ils avaient tous un point commun, le “mindset”.

Avant toute chose, est-ce que vous vous êtes déjà posé la question de savoir pourquoi vous souhaitez monter votre entreprise ? Prenez une feuille et un stylo et faites l'exercice durant 15 à 20 minutes. Si vous ne trouvez rien à dire, réfléchissez à ce que vous êtes en train de faire... Vous partez pour une aventure difficile qui ne doit pas être prise à la légère.

Il existe de nombreuses réponses à cette question : la recherche de liberté, gagner plus d'argent, avoir un nouveau rythme de vie,





ne plus avoir de patron, créer des emplois, ne plus subir son travail, faire de sa passion son travail ou encore être le seul acteur de son avenir.

Cependant, je mets une alerte, un gros panneau « attention », car certaines des réponses que j'entends parfois peuvent décourager plus d'une personne quand elle découvre la réalité du terrain. Je vais vous donner quelques exemples.

1. *J'aimerais avoir plus de temps pour moi* : oubliez tout de suite, en tout cas au début. Je vais être honnête avec vous, quand vous allez démarrer votre activité, les 35 h, vous pouvez les faire sans problème, mais en 3 jours. Ce n'est pas de tout repos, vous allez être souvent seul, avec des problématiques que vous n'avez jamais rencontré avant. Des problèmes que vous allez résoudre, mais qui vont en cacher un nouveau, des clients qui ne vous paieront pas et des fournisseurs qui vous demanderont de les payer. Un vrai parcours du combattant. Évidemment, suivant le type d'entreprise que vous allez monter, ça sera plus ou moins facile, mais dans la plupart des cas, vous allez cumuler des heures.
2. *Je veux être libre* : c'est un argument qui se défend, mais attention, dans la plupart des cas ce n'est pas toujours évident, surtout si vous êtes tout seul. Je m'explique, prenons l'exemple du plombier qui monte sa boîte. Il va devoir démarcher ses clients, faire la gestion de son entreprise un minimum, même s'il a un comptable, gérer ses fournitures, ses commandes, faire de la communication, se former dans les domaines qu'il ne connaît pas, car il ne le faisait pas avant, puisque c'était son patron qui gérait tout. Au final, il a monté son entreprise pour faire de la plomberie, ce qu'il faisait durant 35 h avant, car son patron faisait le reste. Aujourd'hui, s'il veut garder le même nombre d'heures de travail effectif, soit 35 h, il doit rajouter toutes les heures pour faire les autres tâches en plus. Vous imaginez bien qu'il sera largement au-dessus des 35 h à la fin de la semaine. C'est le problème d'être esclave de son business et



ça arrive plus souvent qu'on le croit, quand vous échangez votre temps pour de l'argent.

3. *Plus de patron, donc je fais ce que je veux* : oui, c'est vrai. Mais attention, car le véritable patron, ce sont toujours vos clients. Du coup, ils attendent de vous un service impeccable. Que vous soyez malade, que vous ayez envie de partir en vacances, ce n'est pas leur problème. Donc oui, vous faites ce que vous voulez, mais pensez bien que vous n'avez personne pour prendre votre place quand vous êtes absent. De plus, si vous ne travaillez pas, vous ne rentrez pas de chiffres d'affaires, donc pas de rémunération. Vous ne pouvez donc pas vous mettre en arrêt maladie. Évidemment, je parle pour les personnes qui montent une entreprise seule.
  
4. *Je serais moins stressé* : n'allez pas trop vite en besogne, car vous êtes entrepreneur, donc reposez sur vos épaules et vous devez être bon dans tous les domaines ou alors vous faire entourer par les meilleurs. Vous n'aurez plus le confort de la fiche de paie qui tombe tous les mois que vous ayez travaillé à 30 % de productivité ou à 100 %. La somme qui sera sur votre compte en fin de mois, sera 100 % la conséquence de votre travail, donc si vous ne faites rien, vous n'aurez rien. Ne rêvez pas, les clients et l'argent ne rentrent pas tout seuls.

De ce fait, j'en profite pour vous rappeler une chose extrêmement importante, que beaucoup d'entrepreneurs oublient. C'est souvent la cause de nombreuses fermetures d'entreprises durant les premières années d'activité. Le premier travail, le plus important que doit exécuter un entrepreneur, c'est de VENDRE. Peu importe votre domaine, votre expertise, votre expérience... vous devez vendre. C'est non négociable !!! Si vous ne vendez pas quelque chose, peu importe votre client, vous êtes cuit. La plupart des entrepreneurs qui échouent se loupent à cause de ça. Ils sont hyper bons dans leurs métiers, très techniques, mais s'ils ne vendent rien pour proposer leurs services, alors ils ne feront jamais de chiffres.





Pour approfondir le sujet “mindset” ou “état d’esprit”, j’aimerais évoquer avec vous les conseils d’Alexandre Cormont, coach business qui met en avant le mindset entrepreneurial à avoir au travers de 7 étapes lors d’une de ses conférences. Analyse que j’apprécie particulièrement pour sa justesse et simplicité.

### **RÈGLE NUMÉRO 1, N’ATTENDEZ PAS D’AVOIR DU SUCCÈS POUR AVOIR LE BON MINDSET.**

Votre temps est précieux, les journées ne font que 24 h et ça passe très vite quand on est entrepreneur et encore plus lorsqu’on commence, alors ne le gâchez pas s’il vous plaît. Si je regarde mon histoire simplement 10 ans en arrière, j’étais encore sur les bancs de l’école sûrement en train d’écouter mon professeur me raconter son cours ou sur mon téléphone à jouer à la place d’écouter le cours. En tout cas, j’étais loin et même très loin de me douter que 10 ans plus tard, je serai directeur de plusieurs magasins, à manager des centaines de personnes bien plus âgées que moi, que j’aurais plusieurs sociétés, que j’aurais créés des sites internet, que j’aurais écrit un livre... En fait, je n’avais pas le bon mindset à l’époque.

J’aurais aimé, il y a 10 ans qu’on me dise : « n’attends pas d’avoir entrepris quelque chose pour penser déjà comme un champion ou du moins comme un entrepreneur dans le cas présent ». J’aurais peut-être moins eu peur de monter une entreprise directement après mes études.

Il y a une phrase de Tony Robbins que j’aime beaucoup : “*On surestime ce qu’on peut faire en 1 an, mais on sous-estime ce qu’on peut faire en 10 ans*” et ça marche pour tout. Alors, ne sous-estimez pas ce que vous pouvez faire et avec passion, envie, donnez-vous les moyens d’y arriver maintenant. Ne soyez pas un champion de la procrastination et ne remettez jamais à demain, sinon vous avez perdu votre combat d’avance.



Avant de passer à la règle suivante, j'aimerais vous présenter 3 problématiques que j'entends fréquemment et qui bloque le mind-set, comme cela vous pourrez les prendre et les oublier après ces quelques lignes.

1. Le syndrome de l'imposteur : vous pensez que vous n'êtes pas légitimement capable de faire ça, que vous n'avez pas les compétences, pas le diplôme, pas les références... oubliez ça. Si vous avez l'envie et la passion et le bon mindset, vous serez capable de tout. Un exemple qui illustre bien que ce syndrome n'est pas justifié : demandez autour de vous qui exerce un métier dans le domaine de ses études. Vous allez être très surpris des réponses et ce n'est pas pour cela qu'il ne font pas de belles carrières, ou n'ont pas une entreprise qui cartonne. J'en suis l'exemple même. J'ai monté plusieurs sites Internet alors que je n'ai pas eu un seul site durant mes études.
2. « Je ne sais pas comment vendre » : tout, je dis bien TOUT s'apprend, même la vente. Alors, je ne dis pas que vous allez devenir des champions de la vente en 1 mois, mais rien n'est impossible. Il faut juste de la discipline et s'entraîner, c'est comme un sport. Le meilleur exemple que je peux vous donner est celui de Jordan Belfort. Le trader interprété par Leonardo DiCaprio dans le film *Le loup de Wall Street* qui a transformé des milliers de personnes en requins de la vente. Alors oui, ce qu'il a fait n'est pas très éthique, mais la mécanique est là. Il a transformé des individus lambda en champions de la vente. J'en profite pour vous conseiller grandement son livre, qui est pour moi un des ouvrages qui a changé ma vie, *Vendre, les secrets de ma méthode*, de Jordan Belfort.
3. « Je ne sais pas quoi faire comme entreprise » : sachez que tout le monde peut trouver facilement une idée d'entreprise à créer avec la bonne méthode, que nous verrons au chapitre suivant.





## **RÈGLE NUMÉRO 2, QUITTEZ LES MOTS “FAIBLES” : ESSAYER, POSSIBLE, TENTER, PEUT-ÊTRE.**

Notre cerveau est comme un muscle, il faut l'entraîner et l'habituer à utiliser les bons mots. Tout expert de la PNL (programmation neuro-linguistique) vous le dira. Vous devez supprimer de votre vocabulaire tous les mots qui vont à l'encontre d'une décision ferme et déterminée.

Je vous donne un exemple simple, quand vous dites : “*Demain je vais essayer de vendre ce produit à Monsieur X*”. C'est la plus grosse erreur que vous pouvez faire, car vous partez déjà avec un handicap, puisque vous n'y croyez pas vous-même. Vous placez un mot faible dedans.

Chaque décision que vous allez prendre à partir d'aujourd'hui, vous devez vous obliger à réussir et à vous investir à 200 %, c'est pour cela qu'il faut avoir le bon mindset depuis le début et ne pas utiliser de mot faible. Si vous vous donnez à 200 %, vous n'aurez jamais de regret.

En lien avec les mots faibles, il faut aussi savoir s'entourer de personnes qui n'utilisent pas ces mots. Ce n'est pas une chose facile, car pour la plupart des gens, quand vous allez leur parler de votre projet ou d'une décision que vous souhaitez prendre, ils ne verront que le côté négatif. Mais dites-vous bien que si vous avez un seul soutien, vous devez prendre une décision qui aboutira forcément à une réussite. C'est l'état d'esprit que vous devez garder en permanence.

Enfin, il ne faut pas essayer, mais il faut le faire, car passer à l'action va forcément vous créer des opportunités, c'est mathématique. Si vous attendez, il ne se passera jamais rien alors passez à l'action s'il vous plaît. Rappelez-vous le trépied gagnant : formation, réseau et passage à l'action.





## **RÈGLE NUMÉRO 3, VOUS ÊTES PLUS FORT QUE VOUS NE LE PENSEZ.**

Avant de vous expliquer cette règle, j'aimerais que vous fassiez une chose. Essayez de vous décrire en quelques lignes.

Je ne sais pas si vous avez déjà constaté cela, mais l'être humain ne valorise jamais ses victoires. C'est bien dommage de ne regarder que ses faiblesses, car ça n'aide pas à avancer et à se sentir plus fort. D'ailleurs, pour en revenir à l'exercice que vous avez fait juste avant, je suis sûr que vous avez trouvé plus facilement les choses négatives sur vous que celles qui sont positives ? Certains je suis sûr ont même commencé par se présenter en utilisant des négations. Du genre, je ne suis pas très grand, un peu timide... C'est normal, rassurez-vous, car l'être humain voit le verre à moitié vide plutôt qu'à moitié plein. À partir de maintenant, c'est terminé pour vous ! Vous ne penserez plus comme cela lorsque vous vous exprimerez sur votre personne. Quand vous parlez de vous, imaginez que vous êtes à un entretien d'embauche ou en face d'une fille que vous voulez séduire. Vous n'allez pas parler de vous en négatif ? Non, alors pourquoi vous l'avez fait, là ?

Je vais vous apprendre quelque chose sur vous. Vous êtes tous des créateurs, vous avez tous fait forcément des grandes choses... Pour certains, vous avez déjà créé des entreprises, investi dans l'immobilier, dans la bourse, réussi vos études, obtenu des promotions, des postes importants, élevé vos enfants, sauté en parachute, été champion dans un sport, parlé en public et j'en passe. Vous avez tous fait des choses importantes, mais vous ne vous en rendez même plus compte, car vous faites comme la plupart des gens. Vous banalisez ces choses alors qu'elles sont loin de l'être.

Prenez 10 minutes et essayez de faire un retour dans votre passé et regardez ce que vous avez déjà accompli et vous verrez que vous êtes plus fort que ce que vous pensez. Une fois l'exercice réalisé, prenez la chose que vous estimez être la plus importante et à chaque fois que vous n'aurez pas le moral ou que vous parlerez de vous en négatif, arrêtez et repensez à cette chose. Ainsi, vous







comprendrez que vous êtes plus fort que ce que vous pensez.

Vous pouvez donc tout faire dans votre vie, à condition d'avoir les bons outils pour vous développer et vous donner confiance en vous, car l'entrepreneuriat ce n'est pas toujours facile.

### ***RÈGLE NUMÉRO 4, IL VOUS FAUT VRAIMENT UN POURQUOI... PARCE QUE CE N'EST PAS FACILE.***

Il y a des jours, tout va aller bien, vous allez rentrer de l'argent, vous allez trouver des clients, vous allez vous lever en forme. D'autres jours en revanche, vous allez être fatigué, en vouloir au monde entier, vous n'allez pas trouver de client, vous allez craquer... pourquoi ? Parce que ce n'est pas facile d'avoir sa propre entreprise.

C'est pourquoi il est obligatoire de trouver POURQUOI vous faites tout ça. Sans cela, vous n'aurez pas de sens à votre vie. Attention, ce pourquoi, ce n'est pas ce que vous avez envie de faire. Ce n'est pas ce qui vous ferait plaisir. Ce POURQUOI, c'est beaucoup plus profond, c'est ce qui va vous permettre de dépasser vos limites, faire des sacrifices, des choses que vous ne vous sentiez pas capable de faire. Pour le trouver, il y a 4 questions hyper importantes à vous poser.

1. Pourquoi vous souhaitez être créateur ?
2. Pourquoi vous ne lâcherez jamais ?
3. Pourquoi ces sacrifices, vous voulez les réaliser ?
4. Comment vous sentiriez-vous si vous ne réalisez pas ces actions ?





## **RÈGLE NUMÉRO 5, DEVENIR LA MEILLEURE VERSION DE VOUS-MÊME.**

Pour faire simple, vous ne devez pas être meilleur que votre voisin, un proche, son concurrent. Vous devez être meilleur que vous. Chaque jour qui passe, vous devez être meilleur que la veille.

Il existe 4 concepts pour que vous deveniez la meilleure version de vous-même :

1. Chaque seconde de votre vie compte : dès à présent vous devez être un créateur successful. Vous devez toujours chercher à vous améliorer à chaque instant de votre vie. Vous devez être meilleur que la seconde d'avant.
2. Vous avez seulement besoin de 3 heures par jour... déconnecté : c'est-à-dire que vous devez seulement rester FOCUS 3 heures par jour sur vous ou votre travail avec une productivité à 100 %. Vous pouvez durant ces 3 heures travailler sur vos projets, mais pas que. Vous former, faire du sport, vous détendre. Mais durant ces 3 heures par jour vous devez rester focus sur votre sujet. Évidemment, cela demande une organisation, mais c'est le secret de la réussite.
3. S'organiser la veille : la veille vous devez savoir ce que durant les 3 heures, vous allez devoir réaliser et planifier dans votre agenda afin de prendre RDV avec vous-même et vous obliger à le faire. Le mindset découle toujours d'une régularité et organisation exemplaire.
4. Ne jamais, jamais, jamais lâcher : au début, j'ai galéré, personne ne regardait mes sites, je ne vendais rien, j'écrivais des articles que personne ne lisait, les clients n'étaient pas intéressés par ce que je vendais... Vous savez ce que j'ai fait ? Je n'ai jamais rien lâché... et aujourd'hui je vis de mes entreprises.







## **RÈGLE NUMÉRO 6, PRENEZ DU PLAISIR ET RÉCOMPENSEZ-VOUS.**

Vous devez vous créer un plan de développement et je dirais même mieux un plan de récompense. Vous ne devez pas attendre l'objectif final pour vous récompenser, car souvent cet objectif est très lointain.

Exemple, aujourd'hui vous gagnez 1 € et votre objectif c'est de gagner 10 000 €/mois. Alors, récompensez-vous quand vous franchissez les 1000 €/mois, puis les 2000 €, puis les 5000 €/mois et enfin les 10 000 €. Vous aurez compris le principe. Le but est de ne pas prendre de plaisir qu'à la fin du voyage, mais bien durant tout le voyage.

## **RÈGLE NUMÉRO 7, L'ÉQUILIBRE DE VOS VIES.**

On ne fait malheureusement jamais attention à cette règle alors que c'est la plus importante. Pour avoir un bon mindset, vous devez recharger le plus souvent possible vos batteries.

Par exemple, vous pouvez diviser votre vie de 4 façons. Vie personnelle, vie amicale et familiale, vie sentimentale et vie professionnelle. Chaque dimanche, vous devez prendre 10 minutes et vous fixer un objectif dans chacune des catégories.

<b>Vie personnelle</b>	<b>Vie amicale et familiale</b>	<b>Vie sentimentale</b>	<b>Vie professionnelle</b>
Aller faire mes courses	Aller chez JB	Inviter une fille à aller boire un verre	Vendre 2 produits
Faire 2 séances de running	Organiser l'anniversaire surprise du collègue	S'inscrire sur Tinder	Créer une nouvelle formation
Acheter un nouveau costume	Aller faire du roller avec les enfants	Faire un streaptise à mon homme	Rechercher un investissement immobilier



Pour conclure cette partie, rappelez-vous bien que le “mindset” est un muscle, alors vous devez l’entraîner tous les jours pour qu’il grandisse et vous n’aurez plus de limite.

## “ENTREPRENEUR VERSUS SALARIÉ”

J’aimerais maintenant faire le parallèle entre entrepreneur et salarié afin de vous faire comprendre pourquoi être entrepreneur vous apportera plus qu’être salarié. Avant, je tiens à préciser que je n’ai rien contre le salariat, car il y a des personnes qui sont faites pour être salariées et je respecte leurs choix. De plus, ils existent de nombreux salariés qui font de très grandes et belles carrières à faire rougir n’importe quel entrepreneur.

Mais le but de ce premier chapitre est de savoir si vous êtes fait pour être entrepreneur et vous motiver à le devenir, donc vous comprendrez mon choix de mettre en avant le côté entrepreneur par rapport à celui de salarié.

### #VOUS ALLEZ LAISSER UNE TRACE DE VOTRE PASSAGE SUR CETTE TERRE.

J’aime mettre cet argument en premier, car pour moi, c’est le plus important de tous. Avant même l’argent et la liberté qui sont parmi les plus cités quand on demande à un entrepreneur pourquoi il veut quitter le salariat.

En étant entrepreneur, vous allez avoir la chance, si votre entreprise fonctionne de vous retourner dans 20, 30, 40 ans... et vous dire “putain ! J’ai fait ça... c’était moi !” Et à ce moment-là, vous serez fier de vous. Il est vrai que vous pouvez réaliser cela en étant salarié, mais c’est plus difficile d’être à la base de la décision et à la conclusion quand vous travaillez pour quelqu’un.

De plus, vous allez laisser derrière vous un patrimoine pour vos enfants, petits-enfants, famille ; leur permettre de vivre dans des





conditions plus confortables que si vous n'aviez pas travaillé avec acharnement. Je vous laisse imaginer comment vont vivre les enfants et la famille de Jeff Bezos ou encore Mark Zuckerberg... Évidemment, je vous donne des exemples faciles, mais les faits sont là. Sans être entrepreneurs, jamais ils n'auraient réussi à laisser une trace aussi grande et un patrimoine aussi important à leurs familles.

Une chose importante en lien avec le fait de laisser une trace derrière vous, c'est la peur de l'oubli. Beaucoup d'entrepreneurs ne désirent pas qu'on les oublis, c'est pour cela qu'ils veulent créer des entreprises à dimension internationale et changer le monde. Aujourd'hui, vous savez tous qui est Bill Gates et ce qu'il a créé ou encore qui a créé Apple.

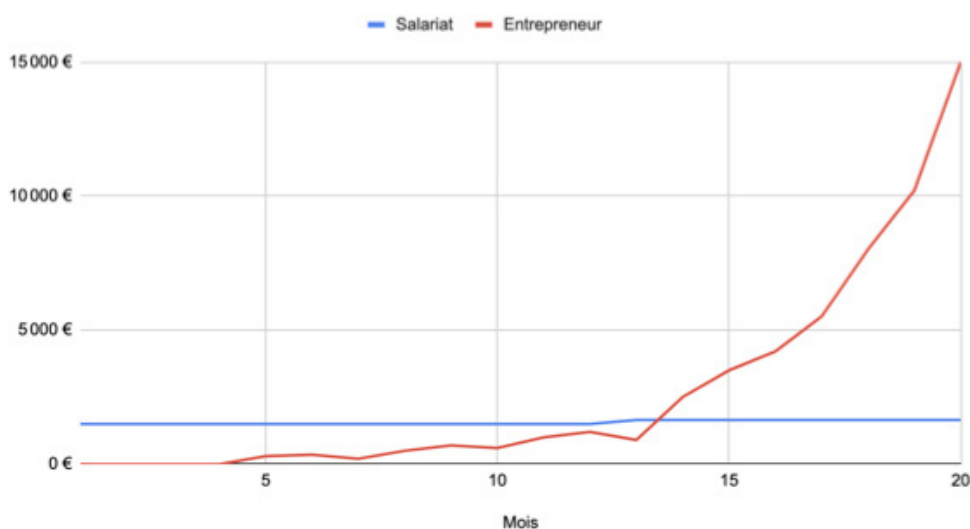
Allez, je suis sympa, je vous offre un petit jeu pour vous détendre après ces quelques pages.

Créateur	Société	Créateur	Société	Créateur	Société	Créateur	Société
??	LVMH	??	L'Oréal	??	Tesla	??	Alibaba
F.Pinault	??	L.Page	??	P.Knight	??	F.Maz-zella	??

## #VOUS ALLEZ ATTEINDRE DES SALAIRES QUI FERONT RÊVER LES SALARIÉS.

J'aime beaucoup cette représentation qui montre l'évolution des salaires entre entrepreneur et salarié. Les données sont mises de manière aléatoire, mais ce qui est important n'est pas la valeur du salaire, mais bien la tendance de l'évolution qui peut-être exponentielle pour l'entrepreneur.





Ce que vous devez retenir de ce graphique est que l'entrepreneur passe par plusieurs étapes avec une durée plus ou moins longue. Je ne vais pas vous mentir, au début c'est extrêmement difficile de se verser une rémunération. C'est pour cela qu'il est important si vous le pouvez d'utiliser toutes les aides mises à votre disposition. Aides que nous verrons dans un chapitre consacré entièrement aux techniques pour les obtenir.

Vous allez souvent avoir des mois avec 0 € de rémunération à la différence du salarié, qui lui peu importe le travail qui fournit aura toujours son salaire à la fin du mois. Je vous conseille de ne jamais, mais alors jamais baisser les bras, car c'est normal au début de ne pas réussir à se rémunérer et de préférer réinvestir l'argent gagné dans le développement de son entreprise ou de payer d'abord ses collaborateurs avant soi.

Sachez tout de même que cette période ne durera pas éternellement. Vous pouvez constater qu'à un certain moment, la courbe commence à augmenter de manière douce et avec des irrégularités, car il faut vous dire aussi que certain mois vous gagnerez plus que d'autres. À la différence du salarié qui gagnera lui toujours la même chose, sauf s'il a une petite augmentation à la fin de l'année qui sera due à son travail et aussi au bon vouloir de son patron.

Ce qui est génial avec l'entrepreneuriat, c'est que le patron c'est vous. Donc, plus vous voulez vous augmenter, plus vous devez







faire du chiffre et personne ne sera là pour vous dire oui ou non on vous augmente. Sauf votre comptable si vous abusez un peu et piochez trop dans la trésorerie de votre entreprise, mais il pourra juste vous conseiller. C'est vous qui aurez toujours le dernier mot.

Enfin, la chose la plus importante pour moi, c'est qu'à la différence d'un salarié, votre salaire ne sera jamais plafonné. Je vous explique, un salarié pour percevoir un salaire, il doit offrir à son patron plus de valeur que ce que son patron lui donne. Sinon, l'entreprise n'est pas rentable et elle ferme. Donc, il travaillera toujours plus que ce qu'il aura en retour, c'est parfaitement logique.

Un entrepreneur, plus il donne de valeur à son client, plus il reçoit, cela de manière illimitée. Donc, il peut se rémunérer de manière illimitée. C'est pour cela qu'arrivée à un certain moment, la courbe de l'entrepreneur grimpe de manière exponentielle pendant que celle du salarié stagne. Vous n'aurez jamais de limite de revenu.

Cependant, j'aimerais vous éclaircir sur deux points pour justifier la non-limite des revenus. À savoir si vous travaillez **DANS** votre entreprise ou **SUR** votre entreprise.

Quand vous travaillez dans votre entreprise, c'est un peu comme si vous étiez esclave de votre entreprise. Attention, je ne dis pas que ce n'est pas bien, mais ça complique certaines choses. Vous échangez votre temps contre de l'argent. C'est à dire que si vous êtes là, votre entreprise tourne. Si vous êtes absent, vous ne rentrez pas d'argent. C'est le cas des entreprises dirigées par des techniciens. Ils ont une compétence forte, très technique, alors ils veulent monter leur entreprise pour ne plus avoir de patron et être libres. Souvent, c'est une erreur, car ils ne s'imaginent pas ce qu'est réellement l'entrepreneuriat quand ils quittent le confort du salariat. Exemple, tous les auto-entrepreneurs du type plombier, coiffeuse à domicile, VTC... leur salaire sera toujours limité, car les journées ne font que 24 h, donc ils ne pourront pas travailler plus et offrir de la valeur à l'infini pour leur client. La seule solution, c'est qu'ils embauchent. Nous verrons plus loin dans le livre comment être sûr que son business soit vers une rémunération illimitée.





À l'inverse, quand vous travaillez sur votre entreprise, c'est différent. Vous êtes plus un chef d'orchestre. Vous faites travailler les autres, ou vous faites travailler votre business pour vous. Que vous soyez présent ou pas, votre entreprise continue de tourner. Concrètement, l'entrepreneur ici essaie d'automatiser le plus possible les processus pour qu'il puisse se dégager du temps. C'est là qu'est toute la différence, car vous pouvez multiplier l'apport de valeur, peu importe votre présence. Je vais vous donner un exemple pour comprendre.

Vous êtes prof et vous souhaitez lancer une entreprise d'aide à domicile. Super, vous allez chez les gens pour aider les enfants en difficulté. Vous cartonnez et en plus vous avez de la chance, car les parents ont des aides pour utiliser vos services. À ce moment précis, vous travaillez dans votre entreprise, car si vous n'êtes pas présent, vous ne pouvez plus assurer l'aide. Votre revenu sera donc limité.

À l'inverse, vous montez un site en plus à côté où vous vendez des formations pour aider les jeunes sur tel ou tel partie du programme scolaire. Alors, quand vous n'êtes pas là, ils peuvent acheter vos formations. Donc, vous gagnez de l'argent sans être physiquement présent. Encore mieux, vous vendez un abonnement qui permet d'avoir accès à tous les cours que vous avez fait et que vous actualisez tous les ans. Vous passez encore un cap, car vous gagnez de l'argent de manière récurrente et même en dormant, puisqu'internet et votre école virtuelle sont ouverts 24 h/24 h.

Si vous désirez aller encore plus loin, vous pouvez embaucher, et vous multipliez encore votre chiffre et faites faire vos vidéos par un prestataire de service et à ce moment-là, vous travaillez totalement sur votre entreprise. Donc revenu illimité...

C'est à ce moment qu'intervient la limite, quand vous passez d'entrepreneur simple à entrepreneur investisseur. C'est le mindset que vous devez avoir et qui est bien résumé par cette phrase.







***“UN ENTREPRENEUR FAIT TRAVAILLER SON ENTREPRISE POUR L'ARGENT ET UN INVESTISSEUR FAIT TRAVAILLER SON ARGENT POUR L'ARGENT.”***

## **#VOUS ALLEZ POUVOIR DONNER DU SENS À VOS VALEURS.**

De plus en plus important pour les générations les plus jeunes, la quête du sens. Aujourd'hui, vous vous engagez dans un combat, une idée, des valeurs qui je l'espère correspondent aux valeurs que vous porterez dans votre entreprise.

C'est une chance incroyable de pouvoir faire cela. Beaucoup de salariés aujourd'hui travaillent dans des entreprises par nécessité, mais n'adhèrent pas aux valeurs de leurs patrons. Imaginez la frustration au quotidien.

Vous allez pouvoir avec votre entreprise avoir le choix sur tout et être certain que vos décisions correspondront à vos valeurs donc vous pourrez en donner facilement le sens. Vous avez le choix de vos futurs collègues, de l'ambiance que vous souhaitez avoir dans votre entreprise, des salaires que vous souhaitez attribuer, du sens que vous souhaitez donner à votre communication, de l'image que vous souhaitez montrer dans votre région.

Vous souhaitez changer le monde au niveau de l'énergie, l'écologie, vous lancez une entreprise de panneaux photovoltaïques. Devenir entrepreneur, c'est l'opportunité rêvée de pouvoir faire changer les choses au niveau local et même international.

L'exemple le plus frappant du moment est Elon Musk, entrepreneur qui rêve de changer notre monde au niveau de la mobilité tout en y ajoutant un côté écologique avec Tesla, la marque qui a vendu le plus de voitures électriques au monde au moment où j'écris ces lignes. Il a créé aussi SpaceX pour la conquête spatiale. Neuralink qui travaille sur des implants cérébraux et encore beaucoup d'autres. Si vous regardez bien, toutes ses entreprises



tournent autour des mêmes valeurs, d'une même vision. Améliorer le monde de demain.

## #VOUS ALLEZ POUVOIR VRAIMENT CONNAÎTRE LA LIBERTÉ.

C'est souvent l'une des caractéristiques de l'entrepreneuriat qui revient le plus souvent. La recherche de liberté. Je me souviens une fois avoir entendu lors d'un séminaire l'intervenant poser la question au public, "C'est quoi pour vous la liberté" et une personne à répondu, "C'est quand je n'aurais plus besoin de mettre mon réveil le matin pour me lever". J'aime beaucoup cette image, car elle est tellement vraie.

Le salarié, peu importe son envie de travailler ou pas, tous les matins, il devra mettre son réveil pour aller faire une chose qui ne le passionne pas forcément, enrichir son patron. Malheureusement, c'est triste, mais c'est comme ça. Votre patron ne vous fait pas travailler pour servir vos clients, lui ce qui l'intéresse, c'est le résultat qui va lui rester à la fin du mois.

L'entrepreneur, s'il désire ne pas aller travailler, il peut le faire. Encore plus si son business est automatisé. Cela n'a pas de prix. Quand vous goûtez à cette liberté, il est très difficile de revenir en arrière.

La liberté d'organiser votre temps de travail pour profiter de votre famille, de vos amis, d'investir sur vous, d'investir dans des actifs... tout ce que vous ne pouvez pas faire quand vous êtes salarié. Et encore, il y a des salariés mieux lotis que d'autres. Si vous faites 35 h par semaine, vous avez encore le temps de vous consacrer à votre famille. Mais si vous êtes cadre, payé au forfait alors là c'est cuit. C'est la pire situation, peu importe le nombre d'heures, vous serez payé la même chose et bien souvent le travail demandé nécessite beaucoup plus que 35 h pour le réaliser. Donc, vous êtes perdant sur toute la ligne et je ne parle même pas si on ramène votre salaire à l'heure, pour certains, vous gagnez moins qu'un SMIC, soit 7,66 € brut de l'heure en avril 2020.





## #VOUS VIVREZ UNE AVENTURE UNIQUE ET ENRICHISSANTE.

Je préfère vous le dire de suite, pour une aventure c'est une aventure, l'entrepreneuriat. Vous allez connaître des bas, des hauts, des très bas, mais aussi des très hauts. Tous les jours, c'est une nouvelle histoire qui commence, avec des problématiques nouvelles, des solutions nouvelles à trouver. Vous ne vous ennuierez jamais et c'est ce qui fait toute l'intensité de la chose.

Aucune, je dis bien aucune expérience professionnelle ne pourra vous enrichir aussi rapidement. Ce que vous allez apprendre durant plusieurs années dans votre travail, en quelques mois d'entrepreneuriat, vous aurez plus appris que durant toute votre carrière. Ce qui est génial, c'est que vous n'allez pas apprendre seulement dans votre domaine d'expertise, mais dans de nombreux domaines. La communication, la gestion, la vente, le marketing, les relations sociales, les relations publics... Il n'existe aucun autre métier à ce niveau d'enrichissement.

Un des aspects que j'aime le plus, c'est de rencontrer une multitude de personnes intéressantes et d'apprendre à leur contact pour monter en compétence. C'est une véritable richesse. Pour une de mes sociétés, je dois me rendre régulièrement en Chine afin de vérifier la qualité des produits qui sortent des usines et c'est à chaque fois une aventure humaine. Vous découvrez la partie économique, mais entre temps, vous dînez dans des restaurants locaux, vous visitez, vous devez vous imprégner des coutumes locales qui vous était inconnues avant.

J'ai une anecdote très drôle qui m'a marqué la première fois que je suis allé en Chine. Lorsque vous allez au restaurant, peu importe le type de restaurant, tous les gens autour de la table désinfectent leurs baguettes et bols avec le thé bouillant que la serveuse dispose sur la table. C'est la règle là-bas, ils sont irréprochables sur ce point. Ce qui est paradoxal, car j'ai mangé dans des restaurants où l'hygiène et les serveurs ainsi que le cuisinier étaient plus que douteux.





Il y a un autre aspect qui vous garantit que vous allez vous enrichir durant cette aventure. Étant donné que c'est votre entreprise, votre argent, votre vie que vous avez mis dans cette création, vous allez être beaucoup plus proactif dans votre enrichissement. Quand on travaille pour soi, on a plus envie d'apprendre et d'avancer. La motivation est complètement différente. Elle est décuplée comme jamais. De plus, si vous lisez ce livre, c'est que vous avez déjà envie de vous enrichir, alors quand vous allez monter votre entreprise, ça sera encore plus fort.

## #VOUS ALLEZ DEVENIR CRÉATIF OU DÉCUPLER VOTRE CRÉATIVITÉ.

Quand je vous parle de créativité, je ne parle pas seulement de la créativité artistique, mais aussi de créativité pour trouver des solutions à des problèmes spécifiques sans avoir forcément les moyens financiers qu'il faut pour les résoudre facilement.

Je m'explique, vous ouvrez un commerce et on arrive le samedi qui est votre plus grosse journée. Pas de chance, 5 minutes avant l'ouverture, coupure de votre ligne internet. Vous appelez le dépanneur, il ne peut pas venir avant lundi matin. Pas de ligne internet signifie que votre parc informatique ne fonctionne pas, votre lecteur de carte bancaire non plus... Si vous ne faites pas appel à votre créativité, vous restez fermé.

L'entrepreneur malin et créatif, quant à lui, décidera d'ouvrir, et il encaissera tous les clients en espèce ou chèque, fera des factures sur papier et validera sa caisse sur informatique quand le net sera revenu. En attendant le soir, il comptera manuellement sa caisse.

C'est cette créativité-là qui va s'exprimer fortement, vous allez devoir trouver des solutions rapidement et pas toujours évidentes et plus vous avancerez, plus vous trouverez des solutions créatives.

Un jour, quand vous regarderez le chemin parcouru et toutes les solutions que vous avez trouvées dans ces moments de galère, vous pourrez être fier de vous.







J'en profite pour vous parler aussi de la créativité artistique, ça sera un véritable atout de l'avoir. Cela vous permettra de faire une grosse différence avec la plupart de vos concurrents. Au niveau de la communication et le marketing, plus vous serez créatif et mieux ça sera. Attention cependant à ne pas partir trop loin. De temps en temps, il n'est pas nécessaire de réinventer la roue. Il y a des techniques qui marchent très bien et qui peuvent perdre toute leur utilité si vous les dénaturez.

Un dernier conseil, attention, ce qui vous plaira à vous en termes de créativité ne plaira pas forcément à vos clients. N'oubliez pas une chose, pour qui vous travaillez ? Pour vos clients !!! Alors adressez-vous toujours à vos clients avec une forme de communication qui leur convient même si elle n'est pas totalement à votre goût.

## **#VOTRE ESTIME DE SOI ET VOTRE OUVERTURE D'ESPRIT À JA-MAIS MÉTAMORPHOSÉ.**

Autant vous le dire de suite, un changement de carrière, une réorganisation de votre vie perso, de votre vie pro, avoir des hauts, mais aussi des bas, devoir vous former sur des sujets que vous ne maîtrisez pas et que vous ne connaissez pas du tout, remettre en cause certaines de vos croyances sur l'entrepreneuriat, approcher des gens que vous ne connaissez pas pour étendre votre réseau ou vendre... Si après tout cela, vous ne gagnez pas plus confiance en vous alors je ne sais pas ce que vous pouvez faire de plus.

Vous n'aurez pas d'autre choix que de gagner confiance en vous. Ne vous inquiétez pas, cela vient tout seul. Si aujourd'hui vous êtes timide, vous manquez de confiance en vous, vous avez du mal à aller vers les autres, ça va disparaître avec le temps. Je ne dis pas que vous allez vous transformer du jour au lendemain, mais par la force des choses ça ira mieux avec le temps.

C'est un peu comme apprendre une langue étrangère. Si vous essayez d'apprendre l'anglais en France, cela va prendre du temps, car vous allez vous rattacher toujours au français, car autour de



vous tout le monde parle français. Vous allez avoir peur du regard des autres, vous allez avoir peur de vous exprimer... Alors que si vous allez durant 6 mois aux Etats-Unis, vous n'aurez d'autre choix que de vous y mettre et en 6 mois vous aurez appris autant qu'en 6 ans en France. C'est la même chose pour l'entrepreneuriat.

Concernant l'ouverture d'esprit, c'est exactement la même chose. Vous allez vous rendre compte qu'on ne peut pas avancer seul. Vous avez besoin d'agrandir votre réseau tous les jours. Donc, vous n'avez d'autre choix que de vous ouvrir aux autres. Vous serez agréablement surpris de voir que certaines personnes que vous pensez inintéressantes sont en réalité très surprenantes et peuvent vous apporter beaucoup et pas seulement au niveau du business, mais aussi personnellement. Par exemple, pour ma société de conseil, j'ai rencontré mon associée au détour d'une conversation, nous avons sympathisé alors que nous ne nous connaissions pas et que nous n'avions aucun ami en commun et finalement aujourd'hui, ça se passe très bien et nous travaillons dans une parfaite harmonie. L'anecdote intéressante est qu'en plus, nous avons quasiment 30 ans d'écart. Quelle était la probabilité que je rencontre cette personne si je n'étais pas ouvert d'esprit ? Très faible à mon avis.

## #VOUS N'AUREZ PLUS JAMAIS À DEMANDER SI VOUS POUVEZ.

Je pense que je ne vous apprend rien, mais vous n'aurez plus une personne au-dessus de vous. Vous vous souvenez sûrement du patron qui vous disait de faire ça, alors que vous saviez pertinemment que c'était une mauvaise idée qui allait vous faire perdre du temps en plus. Le collègue qui était en équipe avec vous et que vous ne pouviez pas supporter. Les moments où vous vous sentiez bridé.

C'est terminé, vous êtes votre propre patron. Cependant, ça ne veut pas dire faire tout et n'importe quoi. Je vous conseille vivement d'avoir un "copilote". Ce que j'entends par copilote, c'est un expert comptable qui pourra vous conseiller au mieux lors de prise de décision importante. J'ai vu de nombreux exemples de chefs d'entreprises qui pensaient tout savoir et qui ont réussi à cou-





ler leurs structures par une mauvaise décision stratégique alors même qu'on leur conseillait de ne pas le faire. Sous prétexte qu'ils étaient patrons, ils ont tenté, mais ont perdu.

Alors vous êtes convaincu qu'être entrepreneur c'est génial et qu'après on ne veut plus revenir en arrière, si oui... poursuivons ensemble...

## **“UN PETIT TRAVAIL D'INTROSPECTION POUR ÊTRE VRAIMENT CONVAINCU”**

Dans cette partie, on va essayer ensemble de savoir si vous êtes fait pour être entrepreneur ou du moins si vous avez des prédispositions. Évidemment, aucun exercice, aucun spécialiste, personne ne peut prédire le futur et donc ne peut prédire que vous serez un bon entrepreneur ou pas. Le but du travail suivant est de vous sensibiliser à ce qu'il faut avoir pour être un bon entrepreneur sans prendre en compte les éléments qui nous entourent au quotidien. Cela vous donnera une bonne base de travail pour vous améliorer si besoin ou vous faire prendre conscience que vous êtes vraiment fait pour l'entrepreneuriat.

Avant d'aller plus loin, voici un petit tableau que j'aime bien, réalisé par Bryan Franklin et sa femme Jennifer Russel qui résume bien le Mindset Entrepreneur VS Mindset Employé.



<b>Ceux ayant un mindset d'entrepreneur</b>	<b>Ceux ayant un Mindset d'employé</b>
Se concentrent sur l'ajout de la valeur et donnent sans rien attendre en retour.	Se concentrent sur l'acquis et pensent que tout leur revient de droit.
Aiment mettre l'accent sur les résultats.	Mettent l'accent sur la production.
Font attention aux besoins et à ce qui est nécessaire.	Ne se concentrent que sur ce qui est demandé et le strict minimum
Prennent de grandes décisions même s'ils n'ont pas l'autorité pour le faire.	Évitent la prise de décision alors qu'ils ont l'autorité pour le faire.
Voient les différentes situations comme temporaires.	Voient les situations comme permanentes et fixes.

Maintenant, regardons un peu plus sur votre profil au travers de 4 critères importants.

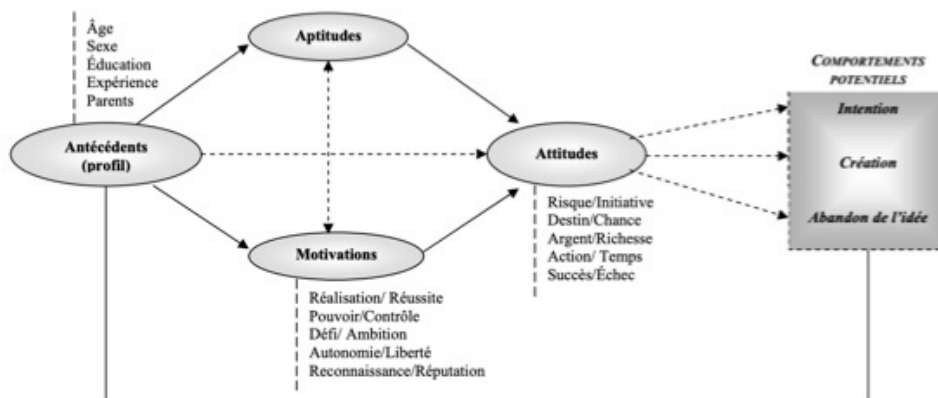
1. *Vos antécédents* : est-ce que vous avez des antécédents qui vous prédisposent à l'entrepreneuriat ? Avez-vous des parents entrepreneurs ? Avez-vous fait des études dans une grande école de commerce ? Avez-vous eu déjà des postes à responsabilité ? Avez-vous déjà managé ? Il faut rechercher dans votre passé toutes les choses qui peuvent être un atout pour un entrepreneur et pas seulement au niveau des affaires. Par exemple, vous avez été capitaine de votre équipe de foot... C'est un véritable atout, car ça montre votre esprit de leader, de stratégie, de responsabilité.
2. *Vos aptitudes* : c'est un ensemble de caractéristiques supposant la capacité à développer des réponses organisées par rapport aux situations que vous avez vécues. Ce sont en quelque sorte vos compétences latentes, qui se sont développées au fil de vos expériences et de vos réussites



et auxquelles vous pouvez faire appel selon les circonstances.

3. Vos motivations : c'est ce qui vous pousse à créer votre entreprise. C'est ce qui vous donne envie tous les matins de vous lever et de vous arracher à monter votre entreprise. Parmi les motivations, vous pouvez avoir envie de relever des défis, le goût du challenge, vouloir progresser, vous prouver quelque chose. Abraham Maslow a créé une pyramide, qu'on appelle la pyramide des besoins. Souvent, la création d'entreprise est associée aux besoins les plus hauts de la pyramide, comme le besoin d'accomplissement.
4. Vos attitudes : les attitudes sont influencées par vos perceptions. Ce sont les prises de position conscientes ou non que vous allez prendre par rapport à des situations hypothétiques ou réelles. Elles ne déclenchent pas en soi l'intention ou l'action, mais elles influenceront leur orientation et leur déroulement.

Modélisé ici par Yvon Gasse et Maripier Tremblay de l'Université de Laval



Afin que vous puissiez mieux comprendre les différentes caractéristiques, je vous présente la définition de chacune faite par Yvon GASSE et Maripier TREMBLAY intervenant à l'université de Laval.

Afin de commencer votre travail d'introspection, pour chaque caractéristique, attribuez-vous des points.

4 : Cette caractéristique vous correspond totalement

3 : Cette caractéristique vous correspond moyennement

2 : Cette caractéristique vous correspond très peu

1 : Cette caractéristique ne vous correspond pas du tout

## #LA MOTIVATION

Ce sont les différents facteurs qui vont déterminer votre comportement. Les raisons profondes qui vont vous pousser à agir ou pas.

**Réalisation/Réussite** : le besoin de réalisation se traduit par le désir de progresser, d'exceller et de performer. La personne qui possède cette caractéristique aime se fixer des objectifs et obtenir des commentaires sur ce qu'elle fait dans le but de se surpasser. Ces personnes ont souvent un fort esprit de compétition, surtout envers elles-mêmes.

**Défi/Ambition** : le défi et l'ambition sont de près liés au besoin de réalisation. Il s'agit ici de personnes cherchant constamment à se lancer dans des projets difficiles, à réaliser leurs rêves. Elles ont un constant besoin d'apprendre.

**Autonomie/Liberté** : les personnes en recherche d'autonomie et de liberté ont le désir d'être leur propre patron ; elles veulent ainsi pouvoir faire leurs propres choix, fixer elles-mêmes leurs contraintes, bref, d'avoir une autonomie décisionnelle.

**Pouvoir/Contrôle** : ceux qui aiment le pouvoir et le contrôle sont souvent animés par le désir de diriger et d'influencer. Concrètement, ces personnes ont une volonté d'organiser et de coordonner les actions et de mobiliser les ressources. Elles aiment aussi susciter l'admiration et acquérir un statut social.





**Reconnaissance/Réputation** : les personnes qui ont un fort besoin de reconnaissance aiment être reconnues publiquement pour ce qu'elles font. Elles ont le désir d'être une autorité dans leur domaine, une personnalité dans leur milieu.

## #LES APTITUDES

Ce sont vos dispositions naturelles, vos habiletés et vos capacités. Certaines vont vous prédisposer à l'entrepreneuriat.

**Confiance en soi/Enthousiasme** : la confiance en soi amène à croire en ses moyens et ses capacités, à être fier de soi-même. Quelqu'un qui a confiance en lui-même connaît sa valeur, il est optimiste quant à ses capacités de réalisation.

**Persévérance/Détermination** : la persévérance se traduit par la persistance dans les efforts, par la détermination constante dans la recherche de solution aux problèmes. Les personnes persévérantes et déterminées font preuve de ténacité et ont une bonne capacité de rebondissement.

**Tolérance à l'ambiguïté/Gestion du stress** : cette caractéristique est importante dans le profil d'un entrepreneur. Les personnes tolérantes à l'ambiguïté ont la faculté de supporter et de gérer le stress généré par l'incertitude. Ces personnes ont une forte capacité d'adaptation.

**Intuition/Flair** : il est plus difficile de décrire l'intuition. Il s'agit du sens du timing, de sa capacité à identifier des occasions. Les personnes qui ont de l'intuition et du flair accordent généralement beaucoup d'importance à leur instinct dans les décisions qu'elles prennent.

**Créativité/Imagination** : la créativité se voit souvent dans le fait d'être curieux, fouineur, d'avoir la capacité d'anticiper les choses, et aussi de concevoir plusieurs solutions à un problème.



## #LES ATTITUDES

Elles sont constituées de vos perceptions, des dispositions que vous avez à l'égard de quelque chose. Ce sont les jugements que vous portez, les façons que vous avez de voir les choses.

**Attitude envers le risque/initiative :** l'attitude envers le risque amène une personne à considérer de façon positive ou non le fait de prendre des initiatives. En général, les entrepreneurs acceptent de prendre des risques qui les impliquent personnellement, mais de façon calculée. En ce sens, ils s'assurent de prendre des initiatives qu'ils considèrent pouvoir contrôler et gérer de manière efficace.

**Attitude envers le destin/Chance :** certains attribuent le bénéfice de leur succès à la chance et d'autres à leurs efforts. Ceux dont le profil est entrepreneurial ont tendance à croire qu'ils ont le pouvoir d'influencer les événements par les actions qu'ils posent.

**Attitude envers l'argent/La richesse :** la perception de l'argent et de la richesse peut être plus ou moins favorable à la création d'entreprise. En général, l'entrepreneur ne cherche pas la richesse à tout prix. Il est cependant conscient que le chiffre d'affaires généré par l'entreprise est indicateur de réussite pour l'entreprise et l'entrepreneur. L'argent et la richesse font donc partie de l'environnement des affaires, et en ce sens, l'entrepreneur sait qu'il doit en tenir compte.

**Attitude envers le succès/l'échec :** personne ne peut avoir que des succès dans sa vie. Cependant, celui qui peut tirer des leçons de ses échecs à une longueur d'avance sur les autres. Les entrepreneurs ont habituellement cette capacité de se relever et de tirer avantage des situations qu'ils vivent, autant les échecs que les succès.

**Attitude envers l'action/Le temps :** une des caractéristiques fondamentales de l'entrepreneur est d'être orienté vers l'action. L'empressement de passer à l'acte et la diligence sont des traits





assez fréquents chez les entrepreneurs. Pour eux, il faut agir pour réussir.

Au travers de toutes ces caractéristiques, vous avez l'ensemble de ce que vous devez posséder pour avoir le plus de chance de réussir votre challenge entrepreneurial. Je précise une fois de plus que même si vous n'en avez aucune, vous pouvez réussir, mais le chemin vers le succès risque d'être plus long et moins facile. À l'inverse, si vous avez tout, vous pouvez aussi subir un échec total dans la réalisation de votre œuvre.

Analysez votre résultat et tirez vous-même vos conclusions.

Pour la motivation : ... /20

Pour les aptitudes : ... /20

Pour les attitudes : ... /20

Si vous êtes inférieur à la moyenne de 10/20, regardez les caractéristiques que vous avez eues en 1 ou 2 et trouvez un plan d'action à mettre en place pour passer à 3 voire 4. Vous pouvez faire des formations, du coaching, lire des livres... Alors oui pour certaines comme l'intuition c'est difficile de travailler dessus, mais pas impossible. Croyez-le ou pas, mais ça se travaille. Le plus important est d'essayer de comprendre POURQUOI vous êtes à 1 ou 2 ? Cela vous aidera à avancer.

Si vous êtes entre 11 et 17/20, vous avez des prédispositions intéressantes, il suffit de consolider vos caractéristiques les plus basses et ça devrait le faire.

Si vous avez entre 18 et 20/20, vous êtes clairement le profil type pour devenir entrepreneur. Passez à l'action dès la prochaine heure.

Avançons sur votre travail d'inspection avec un exercice encore plus concret, au travers de ces 48 questions qui vous permettront





de savoir si vous avez des prédispositions à l'entrepreneuriat, le but du test est de répondre aux questions le plus sincèrement possible et dans un minimum de temps. Vous devez répondre par OUI ou NON.

1. Dans tout événement, j'arrive à en tirer un profit.
2. Les chiffres me permettent d'analyser les situations.
3. J'obtiens des concessions sans nuire à la qualité de la relation.
4. J'ai de l'intuition et je lui fais confiance.
5. Je sais encaisser les coups.
6. J'ai une bonne maîtrise de moi-même.
7. J'ai une capacité de travail exceptionnelle.
8. J'aime être à la tête d'un groupe.
9. J'aime l'analyse.
10. J'aime l'autonomie et je l'assume.
11. J'aime le risque et je le recherche.
12. J'aime les confrontations de points de vue.
13. J'anticipe les événements pour agir plus efficacement.
14. J'arrive facilement à dynamiser mon entourage.
15. J'écoute jusqu'au bout mon interlocuteur sans lui couper la parole.
16. J'entreprends, je propose et j'organise des actions nouvelles.
17. J'établis facilement des contacts avec des inconnus.
18. J'ai confiance en moi lorsque je prends des risques.
19. J'ai souvent des idées.







20. Je connais mes propres limites.
21. Je décide rapidement et efficacement.
22. Je hiérarchise correctement les problèmes.
23. Je m'évalue facilement et avec lucidité.
24. Je m'oblige à une certaine méthode.
25. Je mène plutôt bien les pourparlers.
26. Je mesure facilement les impacts de mes décisions.
27. Je n'attends pas de mon environnement qu'il me rassure.
28. Je peux changer mes méthodes si le contexte change.
29. Je prends facilement des décisions et j'en assume la pleine responsabilité.
30. Je résiste bien aux échecs.
31. Je conclus facilement un accord avec le minimum de remous.
32. Je sais exactement ce dont je suis capable.
33. Je sais tirer des conclusions à partir des hypothèses posées.
34. Je suis assez souple face aux nouvelles situations.
35. Je suis capable d'assumer plusieurs rôles.
36. Je suis naturellement respecté.
37. Je suis plutôt calme en toute circonstance.
38. Je suis respecté sans être craint de mes collaborateurs.
39. Je suis tenace .
40. Je suis très organisé en tout.
41. Je suis un animateur dans l'âme.





42. Je suis un créateur et j'aime innover fréquemment.
43. Je suis un réel gestionnaire.
44. Je travaille avec rigueur et logique.
45. L'animation se passe souvent bien.
46. Les autres sollicitent régulièrement mon arbitrage.
47. J'accepte volontiers de prendre des risques.
48. Les tableaux de bord me permettent d'anticiper.

Pour connaître le résultat de ce test, vous pouvez vous rendre à la page d'après.







Le résultat est vraiment simple, si vous avez l'esprit entrepreneur, alors vous auriez dû répondre OUI à toutes les questions.

Pour aller encore plus loin dans ce travail d'introspection :

Pour toutes les réponses avec OUI : trouvez 2 ou 3 exemples concrets pour illustrer votre oui et si vous n'y arrivez pas, c'est que vous vous êtes menti à vous-même et que le OUI est en fait un NON. Cela peut arriver souvent lorsqu'on fait ce genre de test. C'est un biais bien connu.

Pour toutes les réponses avec NON : faites la même chose que vu précédemment, essayez de trouver des solutions, formations, accompagnements, exercices pour transformer le plus rapidement possible le NON en OUI. Donnez-vous un objectif SMART (simple, mesurable, ambitieux, réalisable et timé).

Je vous donne un exemple, Question 40 (je suis organisé en tout) vous avez répondu non. Alors votre objectif est qu'à partir de demain, vous notiez toutes les tâches que vous avez à faire pour la semaine. Ensuite, chaque semaine, le même jour, à la même heure, vous notez dans votre agenda les tâches pour la semaine suivante.



Voici une liste de sites pour faire des tests et savoir si vous avez la fibre entrepreneuriale.

1. <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/evaluation-entreprise/pages/autoevaluation-mesurez-votre-potentiel-entrepreneurial.aspx>
2. <https://www.werentrepreneur.com/>



3. <https://www.groupehumaprise.com/test-avez-vous-le-profil-entrepreneur/>
4. <https://www.creerentreprise.fr/test-entrepreneur-quizz-gratuit-profil-entrepreneurial/>

# Quelles sont vos 3 plus grandes forces ?

# Quelles sont vos 3 valeurs les plus importantes ?

# Quelles sont vos 3 plus grosses peurs ?

# Pour chaque peur, comment pouvez-vous la terrasser ? Prenez au moins 10 minutes pour répondre à cette question.

# Qu'est-ce qui vous motive réellement à monter une entreprise ?

# Quelle décision vous pouvez mettre en place pour changer votre "mindset" ?

# Combien de temps par semaine vous pouvez vous dégager afin d'avancer sur votre projet ? Planifiez-le tout de suite dans votre planning.

# Notez les 3 premières choses que vous souhaitez faire pour avancer sur votre projet et planifiez-les aussi dans votre agenda.

# Donnez-vous un objectif concret à 1 mois, 6 mois, 1 an et 5 ans.

# Le trépied gagnant, formation, réseau et passez à l'action. Donnez-vous un objectif à un mois pour :

1. La formation (livre à lire, formation à faire, vidéo à regarder...)
2. Étendre votre réseau (club business, créer un compte LinkedIn, rencontrer des gens...)





3. Passer à l'action (trouver mon statut, trouver l'idée, trouver un partenaire...)

et refaites la même chose tous les mois...

La dernière des dernières : notez ce que vous avez appris durant ce chapitre et relisez-le une fois par mois.

