

*Ma Création d'Entreprise*

RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

L'AUTOROUTE  
DU  
*Succès*

12 RÉFLEXES EN OR

**ANTONELLA VILAND**

LES ÉDITIONS DES ENTREPRENEURS À SUCCÈS



## Table des matières

Préambule.....	3
Introduction .....	5
Réflexe numéro 1 : Déterminez votre vision et vos objectifs .....	7
Réflexe numéro 2 : Solidifiez votre motivation.....	10
Réflexe numéro 3 : Devenez pleinement responsable de votre vie .....	13
Réflexe numéro 4 : Développez votre ténacité .....	18
Réflexe numéro 5 : Affrontez la Peur.....	21
Réflexe numéro 6 : Faîtes "comme si" .....	24
Réflexe numéro 7 : Apprenez à demander .....	27
Réflexe numéro 8 : Gérez votre temps .....	30
Réflexe numéro 9 : Améliorez votre communication orale .....	33
Réflexe numéro 10 : Mettez en place vos outils de Suivi .....	35
Réflexe numéro 11 : Devenez le pilote de vos finances .....	39
Réflexe numéro 12 : Contribuez, donnez, collaborez.....	44
Conclusion.....	46

### **Préambule**

Avec ce guide je souhaite vous aider à réussir votre création d'entreprise : que vous ayez déjà démarré depuis 6 ou 18 mois ou que vous soyez au stade de l'envie, de l'idée ou des derniers préparatifs. « Pourquoi ? » allez-vous me dire. Parce que l'aventure entrepreneuriale est la plus belle et la plus riche qui soit : c'est un voyage à sens unique, une véritable initiation où chacun va pouvoir se découvrir et s'enrichir.

Avec ce guide je veux vous permettre de surmonter les obstacles semés sur le chemin de l'entrepreneur et ainsi vous aider à vous lancer dans votre nouvelle vie. Plus exactement, je veux vous aider à surmonter le PLUS GROS obstacle des entrepreneurs : comment, à la fois, créer une entreprise florissante ET une entreprise qui vous permette de vivre la vie de vos rêves ? et pas juste un projet qui risque de vous peser sur les épaules et vous dégoûter de la vie d'entrepreneur en moins de temps qu'il ne faut pour l'imaginer. C'est essentiel d'être aligné entre soi et son projet pour trouver les ressources chaque jour d'avancer et de faire avancer son projet.

Bien sûr - pour certains - ce guide leur permettra avant tout d'identifier les points sensibles par rapport à leur entreprise actuelle et donc les défis qu'ils doivent relever dans les prochains mois pour vivre heureux en tant qu'entrepreneur. C'est aussi son objectif.

Car il faut être honnête, ne nions pas la réalité : aujourd'hui développer son entreprise, ce n'est pas si facile. Les médias, les hommes politiques nous poussent à créer chacun son propre emploi mais pourtant devenir entrepreneur est en soi un métier qu'il va falloir apprendre au même titre que nous avons appris à parler, à marcher ... puis pour certains à vendre, pour d'autres à réparer, pour d'autres à prendre soin, etc.

Mais rassurez-vous, ce métier d'entrepreneur est à la portée de tous : je suis partie de zéro, avec très peu d'économie, sans réseau... et pourtant j'ai réussi

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

! Et j'ai même accompagné plusieurs milliers de personnes à réaliser leurs propres rêves !

Il n'y a pas besoin de sortir des grandes écoles de commerce pour se lancer : au contraire je dirais ! Les plus diplômés sont les plus inhibés souvent...

Il n'y a pas besoin non plus d'être né dans une famille aisée pour réussir : cela aide mais cela n'est pas tout.

Pour tout vous dire, j'avais besoin de 60 000 euros pour lancer ma première entreprise, et je n'avais pas vraiment ce qu'on appelle des économies ... Cela faisait 5 ans que je travaillais mais sans gagner des fortunes : entre la voiture et l'appartement à payer, je ne mettais rien de côté.

Pourtant, j'ai trouvé 60 000 euros ! Mon professionnalisme, mon projet et ma ténacité m'ont permis de convaincre 5 associés d'investir 20 000 euros, la banque a doublé la mise et j'ai exploité les aides incitatives à la création d'entreprise que la France nous offre pour le reste.

Depuis, j'ai embauché du personnel, j'ai eu des stagiaires et j'ai travaillé avec des prestataires : au moins 30 personnes ont pu directement vivre des retombées de mon projet et plus de mille entrepreneurs ont lancé leur entreprise grâce à mes services.

Bien sûr chacun est libre et responsable de sa vie. Certains préfèrent continuer à râler de leur emploi ou de leur absence d'emploi, ne pas savoir pourquoi ils se lèvent le matin, trouver leurs collègues inintéressants, leur job fatiguant et stressant...

D'autres vont relever la tête et saisir l'opportunité de devenir libre de leur agenda, indépendant et responsable de leur bonheur, fiers de leur chemin parcouru...

Pour ceux là - dont je suis sûre que vous faite partie - j'ai construit un programme sur mesure. Mais avant d'en savoir plus sur ce sujet, avant de découvrir notamment mon programme dédié aux entrepreneurs, je vous propose de découvrir les 12 pratiques en or qui jalonnent la route du succès.

Que vous ayez déjà entrepris ou pas, cela vous permettra de vérifier que vous êtes sur les bons rails, vous assurer que vous n'avez rien loupé et développer plus vite un projet qui réussisse et qui vous ressemble !

## **Introduction**

La première chose que vous devez comprendre c'est que votre succès dépend de vous. Si votre intention est de parcourir ce guide uniquement pour votre culture, vous allez perdre votre temps. L'objectif est de parvenir à une meilleure compréhension et à une meilleure connaissance de vous-même pour développer une entreprise qui cartonne.

Si vous êtes OK pour vous prendre en main de manière proactive, alors plongez-vous dès maintenant, sans réserve et sans peur dans « l'Autoroute du succès » !

Ce système vous permettra de savoir qui vous êtes, où vous en êtes et où vous voulez aller. Il vous donnera les outils et les méthodes nécessaires pour parvenir à votre définition du succès, quel que soient vos objectifs.

### **La méthode comprend les éléments suivants :**

- Le guide "L'Autoroute du Succès, 12 réflexes en or" que vous êtes en train de lire. Vous y trouverez une vue d'ensemble de chacun des principes à implémenter dans les 12 prochains mois ou 12 prochaines semaines, selon votre rythme.
- Le "dossier de travail" qui est constitué de 12 fiches contenant les exercices personnalisés à faire en 4 étapes successives avec un temps de maturation entre chacune. De cette manière, à la fin de votre programme, vous aurez à disposition tous les éléments pratiques qui vous mèneront au succès dans vos projets immédiats et ultérieurs.

### **Votre engagement, votre temps disponible**

La plupart des exercices sont sans limite imposée. Vous pouvez les tester immédiatement ou prendre votre temps et chercher à en améliorer votre pratique. Votre niveau de réussite globale dépendra de votre engagement et de la régularité de vos efforts. Quand vous décidez de passer à la pratique sur

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

le réflexe suivant, prenez un instant pour relire et faire le point sur l'accomplissement des réflexes préalables.

Si vous avez du temps devant vous maintenant, vous pouvez tout parcourir d'un coup, mais faites attention de ne pas survoler les choses et brûler les étapes. Certaines d'entre elles peuvent vous sembler moins importantes, mais elles constituent un ensemble cohérent dont l'efficacité a été prouvée.



Parfois on croit qu'on peut se passer de rédiger ses idées mais c'est une fausse bonne idée, qui vous fera perdre du temps à la fin. Alors griffonnez, rédigez, dessinez...

### **Découpage du travail**

Pour chaque étape quatre exercices sont proposés, soit un par semaine si vous étalez le programme sur l'année ou un tous les deux jours si vous vous donnez 12 semaines maximum : à vous de voir. Vous réalisez les exercices à la vitesse que vous voulez, mais il est profitable de consacrer à l'avance un créneau dédié uniquement à cette activité pour que cela devienne une habitude. Les habitudes sont fondamentales pour l'atteinte de votre succès.

### **Pratiquement :**

Vous trouverez des modèles en format Word dans le guide de travail. Il est vivement recommandé de les utiliser.

Créez un répertoire spécifique sur votre disque dur et insérez-y des sous-répertoires pour chaque étape. C'est un moyen simple de garder une trace de votre travail et de surveiller l'évolution de vos efforts.

Le but du présent guide est de vous présenter la méthode globale, sachant que c'est dans les 12 fiches de travail que vous trouverez tant les détails que les modèles et de la place pour écrire vos commentaires. Encore une fois, quand vous avez validé les principes d'un chapitre, aussi simple soit-il, toute la différence se fera parce que vous pratiquerez les exercices préconisés.

### **Réflexe numéro 1 : Déterminez votre vision et vos objectifs**



#### **Objectifs :**

Imaginez-vous dans un an et dans cinq ans. Que (qui) voyez-vous ? Les choses sont-elles identiques à aujourd'hui ou bien y-a-t'il eu du changement ?

Si rien n'a changé, il faut être honnête, la faute vous en incombe probablement. Il y a toujours les événements extérieurs mais cela ne fait pas tout : vous n'avez pas suffisamment planifié votre année, vous n'avez pas



# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

défini votre objectif ni quantifié le temps pour l'atteindre, ni listé les outils et compétences à obtenir. Vous avez voulu tout faire à la fois et dans ce cas l'absence de priorités vous a empêché de réussir. Mais...tandis que vous lisez ces mots, vous comprenez qu'il est temps de faire tout cela MAINTENANT pour que votre objectif d'ici à un an soit atteint. C'est un gros avantage !

Nous allons construire la meilleure vision possible de ce que vous voulez être et faire dans un an, et définir les objectifs et les étapes à atteindre pour matérialiser cette vision. Prenez bien le temps de chercher et de ressentir ce que vous voudriez que votre vie soit dans un an. Faites preuve d'imagination et d'enthousiasme. Restez réaliste mais ne vous imposez pas non plus de limites trop restrictives. Trop souvent, j'ai rencontré des entrepreneurs qui se plaignaient de leur vie de patron alors même qu'ils avaient construits eux-mêmes ce projet sans se poser de questions et en reproduisant des schémas bien classiques qui ne leur convenaient pas. Résultat en bout de course : des dirigeants aussi malheureux que des salariés ! Avec pour résultat : une vie qui ne s'est pas améliorée et encore moins d'énergie pour se consacrer à ce qui est important.

A vrai dire lors de ma dernière enquête nationale auprès des dirigeants (octobre à décembre 2014 - 113 répondants), seulement 29% des dirigeants considèrent avoir tout à fait réussi à conjuguer vie personnelle et vie d'entrepreneur et parmi ceux qui ont échoué 58% estiment que cela est de leur entière responsabilité.

Très souvent aussi, j'aide des hommes et des femmes à développer leur activité alors qu'ils ont démarré depuis plusieurs mois déjà dans le cadre sécurisant d'une coopérative ou d'une société de portage : il y a alors deux profils qui se distinguent alors des autres :

- Ceux qui sont experts dans leur métier et enchaînent les missions ...
- Ceux qui se déclarent perdus et ne savent pas vraiment quoi proposer à leur prospect, comment définir vraiment leur activité ...

Les deux profils ont à mon sens du pain sur la planche pour ne pas partir dans tous les sens :

- Les premiers risquent de faire partie des patrons désabusés, qui s'ennuient au mieux ou qui se gâchent la vie, qui répondent absolument



# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

toujours oui à leurs prospects même quand ils ne savent pas faire ou ne sont pas rentables sur le sujet,

- Les seconds ne doivent pas oublier de réfléchir à leurs objectifs personnels pour construire à partir de là, leur activité commerciale.

Bref, trop souvent l'entrepreneur a tellement peur de ne pas trouver de clients qu'il ne s'écoute plus du tout. Il ne fait que rebondir au son de ses prospects : c'est une qualité en soi mais il faut savoir doser.

Attention donc, pour profiter de ce guide, je parle bien de ce que VOUS voudriez réaliser et non de ce que les autres voudraient vous voir réaliser ou de ce que vous croyez que les autres attendent de vous. Vous ne voulez pas vivre la vie d'autrui alors soyez honnête et n'écoutez que VOS envies, vos aspirations, vos passions. Dessiner la vision de VOTRE vie idéale est le seul moyen de tracer le chemin pour y arriver grâce à des étapes réalistes que vous pourrez et que vous aimerez atteindre.

Alors, quelle est la meilleure version de vous-même que vous pouvez imaginer sur le plan personnel, social, professionnel, culturel, familial, etc.? Pour certaines personnes il est difficile de décrire et de parler de ses rêves, peut-être par timidité ou embarras...Ne soyez ni timide ni embarrassé. Tout le monde a le **droit** d'avoir des rêves, tout le monde a même le **devoir** d'essayer de les réaliser. Nous n'avons qu'une vie et elle passe bien vite !

Alors saisissez la chance de dessiner les contours de votre idéal de vie. Saisissez votre chance maintenant ! C'est extrêmement important et ne prenez pas à la légère l'objectif de cette première étape.



### **A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°1 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.

### **Réflexe numéro 2 : Solidifiez votre motivation**



#### **Objectifs :**

Ce qui suit est une banalité mais il faut que ce soit clair pour vous :

**Le succès est directement corrélé avec votre degré de motivation.**

Vous devez donc trouver ce qui va vous motiver à travailler avec force pour réaliser votre projet. Si vous restez motivé(e) au cours du temps, vous

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

conservez l'énergie nécessaire pour progresser de manière continue et dans ce cas, l'échec devient impossible.

La difficulté c'est que notre énergie, nos ressources, notre attention, etc., tout cela évolue dans la journée, tout au long de la semaine, tout au long de l'année au fur et à mesure de nos rencontres, des événements, de la météo, des saisons, des opportunités...

Alors qu'est-ce qui fait la différence entre une motivation constante et une motivation décroissante, fatalement infructueuse ?

Deux choses fondamentalement très simples : **la prise d'habitude** et **le côté positif de la motivation**.

- **la prise d'habitude**

Il faut transformer chaque séance de travail en *habitude*. Vous ne devez plus avoir à réfléchir pour passer de la passivité à l'action. Vous savez que (par exemple) tous les mardis soir et tous les vendredi matin, vous consacrez une heure à la réalisation de votre projet. C'est inscrit dans votre agenda, c'est systématique, il n'y a pas d'alternative. C'est une habitude.

Réussir demande de l'engagement et de l'implication, et implique un travail régulier et soutenu.

Quand vos pensées, vos sentiments, vos sensations...sont alignés vers le même objectif, vous restez motivés pour poursuivre. Nous allons voir comment faire, simplement.

- **le côté positif de la motivation.**

Vos motivations doivent également être positives : ne pas simplement refléter ce que vous ne voulez plus (par exemple ne plus avoir de patron) mais intégrer le côté positif (par exemple être seul responsable des décisions). Si vous n'avez écrit que des motivations négatives (« ne pas ... »), vous risquez un jour ou l'autre de baisser les bras : ce type de motivation prend moins aux tripes, ne soulève pas de l'énergie positive... Et un matin vous vous dites " je



# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

ferai ça demain" et le lendemain ça recommence... et vous vous laissez convaincre par votre petit démon que finalement vous avez toujours vécu avec ce truc alors pourquoi d'un coup vouloir le supprimer...



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°2 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main

### **Réflexe numéro 3 : Devenez pleinement responsable de votre vie**



#### **Objectifs :**

Quel est le lien entre *Réussir* et être *Responsable* ? Il est énorme !

Si vous n'êtes pas responsable de vos actes, vous n'agissez pas. Si vous n'agissez pas de manière constructive, proactive, planifiée et organisée, si vous ne mettez pas des mots sur vos objectifs, si vous ne les définissez pas, si vous ne mettez pas la main à la pâte, concrètement et régulièrement,

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

comment voulez-vous que votre responsabilité s'exprime ? Qui ne dit mot consent...

Je sais que la mise en mots pose souvent problème mais sans elle vous ne pouvez pas communiquer clairement avec votre conjoint (son soutien est un facteur clé de votre succès ), ni avec vos partenaires. Vous ne pourrez pas faire ce qu'on appelle en anglais votre « story telling » : comprenez que vous ne pourrez ni convaincre, inspirer ou attirer à vous des clients en expliquant votre histoire et vos motivations.

Pourtant avouez que c'est important : si par exemple vous cherchez à acheter une table à langer pour vos jumeaux : si vous tombez sur l'offre commerciale de jeunes parents qui ont rencontré des difficultés qui pourraient être les vôtres (problème de place dans la salle de bain, temps à consacrer, ...), il y a de fortes chances que la lecture de leur histoire avec leurs difficultés, leurs recherches et finalement peut être leur invention vous poussent à acheter chez eux plutôt qu'ailleurs. Dans ce cas, la mise en mots aboutit à plus de ventes parce que tout simplement la mise en mots augmente la valeur de votre projet : vous n'avez plus un métier (vendre des tables à langer), vous vous investissez dans une MISSION (sauver la vie des familles qui ont des jumeaux et une petite salle de bain) : vous êtes alors RESPONSABLE de votre mission.

Donc soit vous vous posez comme victime passive (ce n'est pas moi c'est les autres) soit vous vous identifiez comme vainqueur actif (je suis seul responsable de mes actes).

Il faut choisir, car les deux voies sont incompatibles. Elles font la différence entre ceux qui échouent systématiquement et ceux qui réussissent parfois au-delà de leurs espérances. Malheureusement en France, le système social incite sans le vouloir à rester victime, ne nous voilons pas la face. Je l'ai souvent dit les aides sont contre-productives : alors oui je vous explique dans mon programme comment maximiser les aides pour les entrepreneurs mais non nous ne les compterons pas : c'est un bonus, une soupape, une bouée pas un dû, ou quelque chose sur laquelle repose un projet.

Revenons-en aux responsabilités : la plupart des gens ont peur des grosses responsabilités et de l'engagement total. Qu'on me coupe la langue si vous



# Ma Création d'Entreprise

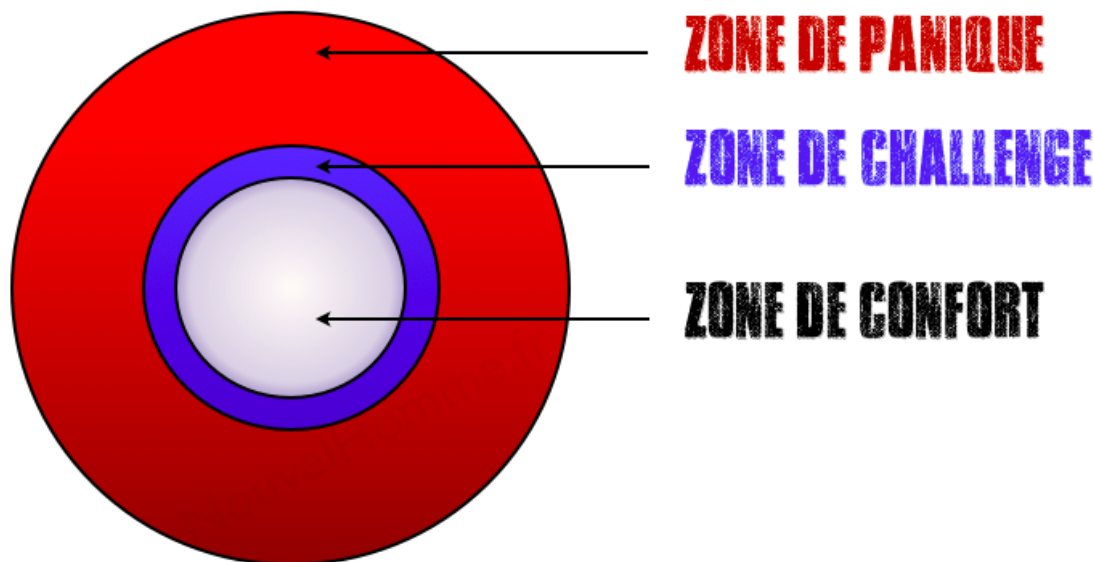
## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

n'avez jamais entendu à propos d'un engagement professionnel ou bénévole une réflexion du genre " tu n'avais qu'à pas prendre le poste.... au lieu de te plaindre".

Pourtant c'est ce que je vous demande : engagez-vous **totalelement** dans votre projet et soyez **responsables** de vos actes. Si vous attendez que les choses vous tombent dans les bras, que l'argent pousse dans les arbres, vous n'avancerez JAMAIS.

Eloignez-vous un petit peu de votre confort quotidien (le meilleur exemple est le conseil que je donne depuis des années : arrêtez de regarder la télévision et consacrez le temps récupéré à des activités qui vous apportent vraiment quelque chose) et **vous avancerez**. C'est garanti ! Et c'est tout ce qui compte.

Pour illustrer ce propos, voici un graphique à comprendre :



Pour qu'un objectif vous excite vraiment, vous intéresse, vous prenne aux tripes, il faut qu'il vous fasse grandir. Que vous deveniez un nouveau vous, un Nouvel Homme, une Nouvelle Femme. Atteindre un objectif, ça doit vous faire avancer. Vous faites des progrès, vous essayez de nouvelles choses, vous élargissez votre palette d'aptitudes.

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Si votre objectif est trop difficile ou trop effrayant, vous êtes tétanisé, vous n'avancez plus. Vous devez ajuster. Le ramener dans la zone de challenge, là où vous avancez.

Connaître les limites de vos 3 zones vous aidera donc à être plus productif aussi et vous assurera de ne pas stagner si vous vous positionnez dans la zone de challenge.

- La Zone de Confort

C'est la zone où vous n'avez aucun challenge. Aucun moyen de vous bouger, vous motiver ou vous faire avancer. C'est là où la plupart d'entre nous vivons. C'est facile, c'est sans risque. Par exemple c'est comme si vous appreniez la guitare en jouant toujours le même morceau. Il n'y a plus aucun challenge... Aucune progression ni motivation.

- La Zone de Panique

Ici, l'apprentissage est impossible. Panique, anxiété, peur... Tout ça vous immobilise. Vous êtes dans une situation où les émotions sont trop fortes. On ne sait pas comment réagir. Comme pour la zone de confort, vous n'apprenez pas en restant dans cette zone.

- La Zone de Challenge

La zone de challenge est la plus intéressante. Dans cette zone, chaque situation est une occasion d'apprendre. Que le résultat final soit bon ou pas, vous pouvez toujours en tirer une leçon. Vous savez que vous êtes dans la zone de challenge lorsque vous pouvez dire « je ne sais pas si je vais y arriver » ou « quelque soit le résultat, je vais apprendre de cette expérience ». On éprouve généralement de très bonnes sensations dans cette zone.

=> Restez dans la zone de challenge

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Parfois, vous allez vous retrouver à faire quelque chose qui est dans la zone de panique. Faites un pas en arrière pour apprendre, faire des recherches nécessaires, rentrer en contact avec une personne qui connaît mieux le sujet afin de revenir dans la zone de challenge.

=> Essayez ça...

- Choisissez un thème/challenge dans lequel vous souhaitez passer un cap, pas nécessairement professionnel ou lié à votre projet (relations sociales, relations amoureuses, sport...)
- Dessinez 3 cercles concentriques comme sur le schéma ci-dessus
- Listez les activités que vous faites régulièrement, avec confiance, qui sont dans votre zone de confort.
- Ensuite, listez les activités liées à votre challenge qui vous mettraient dans la zone de panique.
- Enfin, déterminez les activités qui sont entre ces 2 zones. Les activités qui vous obligeraient à faire quelque chose de nouveau, à sortir de votre zone de confort, mais qui, avec un minimum de persévérance, donnera des résultats.

Et tout cela, s'applique aussi pour vos challenges physiques. En musculation. En nutrition. Pour vos objectifs relationnels, professionnels ou pour une aptitude particulière comme le dessin, la cuisine ou la musique.

Bien, cette digression étant faite, l'objectif de cette étape est d'améliorer votre niveau d'engagement et de responsabilité. Faites de votre responsabilité le partenaire de votre succès !



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°3 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main



### Réflexe numéro 4 : Développez votre ténacité



#### **Objectif :**

Pour atteindre n'importe quel objectif à moyen ou long terme, mieux vaut faire preuve de ténacité et d'endurance. C'est évident, n'est-ce pas ?

**Notre plus grande gloire n'est pas de ne jamais tomber, mais de nous relever à chaque fois...**

**Confucius**

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Si vous ne persistez pas dans l'effort, vous ne franchirez jamais la ligne d'arrivée. Ou alors trop tard, quand tous les participants qui ont eu plus de ténacité que vous ont déjà franchi la ligne.

Il est possible d'améliorer vos capacités de persistance et d'endurance.

Développer une ténacité appropriée et montrer le bon niveau de résolution ne peut pas toujours vous faire gagner, mais cela devrait vous permettre de **gagner le respect de ceux que vous essayez d'influencer**. C'est déjà ça.

La définition de la ténacité, qui semble la plus appropriée quand on parle d'influencer dans le milieu professionnel, est "la persistance du but". La ténacité est la capacité d'afficher votre engagement dans ce en quoi vous croyez. Si vous tombez, vous continuez à vous relever, vous époussetez et repartez rapidement en ayant de nouveau appris un peu plus.

La ténacité vous permet de rester ouvert à de nouvelles idées parce que vous voulez continuer à apprendre. Plutôt que de rejeter d'emblée tout ce qui va à votre rencontre, si vous avez de la ténacité, vous chercherez des occasions d'amener les gens vers votre objectif, même si cela signifie modifier votre parcours ou certains détails en chemin. Vous restez vrai envers votre but.

Ne confondez pas être tenace avec être buté, obtus ou têtu : aucune de ces postures n'aidera votre projet. Un autre mot qui aide à expliquer ce que vous devez éviter est l'intransigeance : être peu disposé ou refuser de changer ses opinions ou d'acquiescer quelque chose.

Ces attitudes créent de la discorde dans une équipe, vous disqualifient auprès de vos partenaires et clients...

Aussi, pour développer une ténacité constructive et réussir ...

- Soyez absolument limpide sur votre but.
- Restez flexible sur le parcours.
- Écoutez, apprenez et réaffirmez ensuite votre but.
- Connectez intelligemment des vues contraires à votre but.

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

- Rappelez fréquemment les bénéfices (à vous et aux autres).
- Cherchez à négocier, persuader ET gagner les gens à votre cause.

Ceci étant dit, l'objectif de ce chapitre est de prendre conscience du concept de ténacité et de persévérance qui existe en vous pour le développer.



### **A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°4 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.

### Réflexe numéro 5 : Affrontez la Peur



#### **Objectif :**

Vous voulez un bon conseil ? Laissez-moi vous poser une question : Connaissez-vous la différence entre la peur et le body-building ? Voilà la réponse : plus vous vous occupez de vos peurs, plus elles s'amenuisent; plus vous travaillez votre bodybuilding, plus vos muscles gonflent !

Chaque fois que vous affrontez quelque chose qui vous fait peur, la peur diminue.



# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

La peur fait partie de nous : elle est nécessaire pour nous maintenir en vie, pour augmenter le volume sanguin dans vos muscles lorsque vous devez fuir face au danger et elle devient gérable si nous l'abordons frontalement. C'est en l'ignorant que la peur devient un problème de plus en plus envahissant et paralysant. C'est parce qu'on refuse d'affronter ses démons que le petit démon devient grand : c'est aussi pour cela que l'on remet un enfant sur son cheval quand il vient de tomber pour qu'il ne soit pas tétanisé par la peur la prochaine fois.

Il ne s'agit donc pas d'ignorer nos peurs, mais d'avancer avec elles et d'aller de l'avant sans se laisser paralyser. "Quand vous passez le concours, explique le Dr Chantal Régnier aux étudiants en première année de médecine, vous avez peur et c'est normal. Ne vous dites pas que c'est nul d'avoir peur, mais quand vous arrivez à votre table le jour J, imaginez que vous posez votre peur sur la table devant vous et que vous l'enfermez dans une boîte. Puis mettez mentalement la clé dans votre poche, et mettez-vous au travail."

"Le vrai courage est bien de tenir ce qu'on a décidé de faire, avec sa peur", confirme le Dr Pascal Ide, prêtre, docteur en psychologie et philosophie. Les Anciens considéraient le courage comme une force d'âme qui permet d'accomplir ce qui est bon malgré la peur. Mais c'est une vertu qu'on peut tout à fait acquérir.

Ne vous dites donc pas que vous êtes lâche, peureux(se), craintif(ve), nul(le) ou "pas cap", mais prenez plutôt, pas à pas, le sentier du courage.

Plutôt que de fuir, invitez votre peur à votre table et regardez-la en face.

Au fait, savez-vous reconnaître les signaux corporels qui indiquent l'arrivée de cette invitée indésirable ? Gorge qui se serre, boule au ventre, cœur qui bat, mains moites, maux de tête... **Chacun a ses alertes personnelles qu'il est utile de connaître.**

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Mais au lieu de chercher à chasser ce mal-être, par exemple en allant faire la fête ou en rentrant dans votre coquille, acceptez de rester un peu avec vous-même : vous avez peur, oui, mais de quoi exactement ? Que craignez-vous ? Et d'où vous vient cette crainte ?

Selon le psychologue Jacques Salomé, "derrière toute peur, il y a un désir" et "Il est donc possible de reformuler une peur, en exprimant le désir ou le besoin qui en est à l'origine". Par exemple, la peur de s'engager dans une relation amoureuse durable peut être due à un très fort désir d'indépendance et de liberté. La peur de mettre un tarif plus élevé alors même que ce nouveau tarif resterait dans les prix de marché peut révéler « le désir d'en baver » qui prendrait sa source dans une croyance personnelle ou familiale comme quoi l'argent facile n'existe pas ou qu'un travail sans efforts, cela ne vaut rien.

En général, nous avons souvent peur d'une chose qui n'est pas encore là mais que nous craignons par avance. Certains sont maîtres dans l'art d'imaginer le pire et de décupler ainsi leur angoisse. Et l'on peut dépenser une énergie folle à se faire peur et à fuir les situations qui nous angoissent.

Pour grandir en courage, pas besoin donc d'être un Rambo ou une Superwoman : exerçons-nous à poser de petits actes, à affronter de nouvelles peurs, fixons-nous de petits "challenges-courage" qui nous aident à progresser et exerçons-nous, surtout, à être fidèle à nos valeurs dans les choix de la vie ordinaire.



### **A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°5 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.

### **Réflexe numéro 6 : Faites "comme si"**



#### **Objectif :**

L'un des moyens de renforcer nos qualités consiste à faire comme si c'était déjà fait. Cette approche est un bon outil pour prendre du recul sur soi-même, observer son comportement et sa manière d'être, et pour décider comment agir différemment.

Que ce soit pour vous préparer à un entretien difficile ou toute autre situation qui vous apporte du stress, de la peur ou de l'appréhension, cette clé de la PNL (Programmation Neurolinguistique) va vous être d'une grande utilité.

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

**Si toutefois vous n'arrivez pas à faire telle ou telle chose, faite comme si vous le pouviez !**

**Et si vous ne savez pas comment faire ? Alors..., faites comme si vous saviez comment.**

Surprenant, n'est-ce pas ?

Voici le mode d'emploi :

- Projetez-vous dans la situation à venir et visualisez-vous au meilleur de vous-même. Imaginez que les choses se passent vraiment bien et que vous êtes au top !
- Adoptez la meilleure posture physique possible.
- Quel est le ton de votre voix, le son et le débit ?
- Comment vous adressez-vous à votre interlocuteur ?
- Observez votre visage, comment êtes-vous habillé ?...
- Gardez bien à l'esprit que vous êtes au meilleur de vous-même et que votre façon d'être, d'agir et de vous positionner doit en être le reflet.
- Ensuite, fermez les yeux et revivez cette scène de l'intérieur en mettant un zoom tout particulier sur vos émotions pour bien l'intégrer.
- Vous devez vous sentir vraiment bien et plein d'énergie comme si vous veniez de remporter la victoire de votre vie !

Observez maintenant la différence entre cet état et celui dans lequel vous étiez auparavant.

Félicitations, vous êtes en train de préparer activement votre succès!

Si vous apprenez à maintenir l'état physiologique approprié, vous vous sentez en permanence comme si vous étiez capable de faire face à n'importe quelle situation.

C'est une technique de PNL qui permet d'apprendre à visualiser pour atteindre plus rapidement ses objectifs. C'est un très bel outil de croissance personnelle.

Pour tous ceux qui n'oseront pas tout de suite cette méthode, et pour avancer dans cette direction, nous allons nous concentrer sur les qualités que vous



# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

souhaitez développer, en trouvant les personnes qui pourraient vous servir de modèle, et en agissant comme vous pensez qu'elles pourraient agir.



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°6 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.

### **Réflexe numéro 7 : Apprenez à demander**



#### **Objectif :**

Il est très honorable de vouloir faire les choses par soi-même. Etre autonome est une qualité. Cela ne veut pas dire être coupé du monde...si vous avez besoin de quelque chose, c'est une grande qualité de savoir où et à qui la demander. Refuser de demander pour des raisons de timidité ou d'ego, c'est tout simplement fermer la porte à des opportunités inattendues, dans le meilleur des cas, ou concourir à votre échec, dans la majeure partie des situations.

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Vous ne serez sûrement pas surpris d'apprendre que les français ont 3 fois moins recours aux services d'experts consultants que les anglo-saxons et américains ... Cet excès d'ego ne paie pas semble-t'il quand on regarde le nombre de grands succès commerciaux qui soient d'envergure planétaire et qu'on compare les performances françaises par rapport aux autres.

Si ce n'est pas l'ego, c'est la peur d'être rejeté qui devient la principale cause de votre difficulté à demander. Mais « prendre une veste » comme on dit ça n'a jamais tué personne ! Prenez un peu de recul : ne mélangez pas les circonstances d'un refus qui vous a blessé et votre situation actuelle.

Finalement, ce sont les candidats pour adhérer à un réseau de franchise qui sont le plus mûr sur ce point : pourquoi réinventer la roue quand elle existe déjà ? De même, pourquoi perdre votre énergie et votre précieux temps à chercher et expérimenter une solution bancale là où une séance avec un expert vous ferait économiser plusieurs mois d'essais-erreurs ?

Je me souviens d'un entrepreneur qui avait une société de distribution de produits pour les femmes qui voulait changer de système de distribution et prendre le virage du numérique au plus vite : il avait payé un prestataire pour lui créer un site Internet pour mettre ses produits en vente mais peinait à atteindre ses objectifs. En moins d'une séance j'ai mis le doigt sur les vrais problèmes : il n'avait pas du tout investi dans sa propre culture numérique et appréhendait Internet comme un moyen comme un autre de vendre... Hors, tous ses repères étaient erronées : sur Internet, les clients comparent facilement les prix de ce qui se compare facilement, amener du monde sur sa vitrine c'est bien mais c'est un gouffre économique si on ne peut pas les fidéliser, son organisation logistique n'était pas à la hauteur ... Il est reparti avec un plan d'action et trois mois plus tard, sa boutique en ligne décollait !

Alors que faire ? Nous allons prendre la décision vous et moi de demander un objet ou un service dont nous avons envie ou besoin aux personnes qui peuvent nous le délivrer. Un bon exercice pour sortir de votre zone de confort.

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

C'est un premier pas pour avoir le réflexe de chercher de l'aide plutôt que de rester seul face à vos dilemmes. Par exemple dans mon programme "Entreprendre sans risque" je réponds à tous vos dilemmes tous les 15 jours pour être sûre que vous ne restez pas seul à piétinez. Savoir s'entourer est une compétence clé du dirigeant qui réussit.



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°7 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.



# Ma Création d'Entreprise

RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

## Réflexe numéro 8 : Gérez votre temps



### Objectif :

Les personnes qui réussissent savent comment gérer leur temps car elles connaissent la valeur du temps. Pas de succès sans compréhension absolue de la valeur inestimable du temps. Il est impossible de stocker ou d'économiser du temps pour plus tard. Le temps perdu est perdu définitivement... parce que nous ne sommes pas immortels ! Si vous gaspillez le temps qui vous est imparti en activités futiles et non productives, vous n'obtiendrez pas grand-chose de la vie. Combien de temps perdez-vous chaque jour ? Rendez-vous

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

compte qu'à raison seulement de 9 minutes par jour c'est 52h au total dans l'année ? Plus d'une semaine de travail que vous auriez pu utiliser autrement ? Par exemple en réalisant VRAIMENT vos objectifs, en partant une semaine à la mer, en profitant de ce stage de yoga dont vous rêvez...

Travailler beaucoup et tout le temps n'est pas non plus une solution. Il faut apprendre à travailler efficacement en se focalisant sur les activités qui génèrent de la valeur.

Vous est-il déjà arrivé de constater que la loi du 80/20 fait bien souvent partie de votre vie? Par exemple avez-vous remarqué qu'un tas de gens porte 80% du temps les mêmes vêtements alors qu'ils doivent posséder une garde robe bien plus fournie ?

Ce concept n'est pas un concept récent, il date d'assez longtemps, probablement plus que vous le pensez...

Pour ceux qui ne sont pas familiarisés avec la loi de Pareto, plus communément appelée la loi des 80/20, vous devez avant tout savoir qu'elle fait référence à la théorie de Vilfredo Pareto, économiste et sociologue du 19<sup>e</sup> siècle.

Cette théorie suggère donc que 20% des causes sont responsables de 80% des effets.

Par ailleurs, lorsqu'on prend vraiment le temps d'analyser les dessous de cette théorie, on se rend vite compte qu'elle est assez fabuleuse...

Essayez donc de prendre le temps de méditer sur votre business.

Il y a de bonnes chances que vous allez vous réveiller un jour en découvrant qu'une abondante partie de vos revenus (dans les 80% ?) découlent d'un mince segment d'effort que vous investissez dans votre entreprise.

Essayez d'isoler chaque aspect de votre business le plus possible et faites en une évaluation. Dans cette évaluation, vous devez être en mesure de mesurer quels sont les efforts les plus payants, quels sont les efforts qui vous permettent de faire avancer significativement vos projets. Vous verrez que cet exercice réserve toujours des surprises. On en reparle dans le programme avec les tableaux de bord.

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Vous devez prendre une pleine conscience du fait que certains efforts ne valent peut-être pas la peine d'être fait... et qu'à l'inverse, vous ne passez pas assez de temps à produire les résultats alignés avec vos priorités.

Voyons comment certaines techniques simples permettent d'améliorer votre efficacité. Votre capacité à planifier, organiser, et utiliser votre temps est tout à fait cruciale pour la réussite de vos objectifs.



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°8 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.



### Réflexe numéro 9 : Améliorez votre communication orale



#### Objectif :

Peu importe si votre dernière idée est particulièrement brillante. Si vous n'arrivez pas communiquer dessus, si vous ne parvenez pas à clairement l'expliquer et la présenter en quelques mots, le succès ne sera pas à la hauteur de vos espérances. Car pour avoir du succès, il faut une idée et savoir la mettre en œuvre. Pour cela il va falloir communiquer !



# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Hors communiquer oralement ce n'est pas simplement transmettre des mots dans le bon ordre : cela demande une bonne dose de préparation pour une présentation claire et percutante. Il faut les bons mots par rapport au type d'interlocuteur, les bonnes images, les questions, les bons silences, le bon rythme et surtout le juste ton.

J'ai souvent rencontré des personnes qui se croient suffisamment brillantes pour ne rien écrire et toujours tout improviser : si parfois cela a du sens, pour être plus spontané par exemple, cela devient contre-productif s'il s'agit de faire passer un message précis pour vendre par exemple. Les meilleurs commerciaux pensent à chacun de leurs mots, ont testé plusieurs discours et retiennent celui qui obtient le plus de succès.

Choisir des images fortes, des expressions qui frappent fort : tout cela demande de la préparation. Il faut aussi s'inspirer de ceux qui réussissent à faire passer leur message. N'ayons pas honte d'essayer le style de présentation et de diaporama de Steve Jobs pour convaincre des investisseurs pour votre projet ! C'est la meilleure méthode !

Préparer sa carte de visite orale est ainsi bien plus important que la carte de visite papier que vous tendez à votre interlocuteur : soit dit entre parenthèses d'ailleurs, on ne donne pas sa carte de visite, on attend qu'on vous la demande.



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°9 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.

### **Réflexe numéro 10 : Mettez en place vos outils de Suivi**



#### **Objectif :**

Les petits pas réguliers font les grandes avancées. C'est le secret et la vraie autoroute du succès (d'où nos préconisations d'exercices) ! Bien trop souvent pourtant nous prévoyons les grands changements sans prendre le temps d'apprécier les petites victoires quotidiennes.

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Pourtant, planifier et mener à bien de petites réalisations au fil des jours et des semaines, c'est très bénéfique pour conserver le souffle et l'énergie de la motivation. Si vous tracez bien la réalisation de vos petits objectifs, vous avez en permanence un aperçu de l'avancement des plus gros succès à venir. Un gros projet ne peut se concrétiser que par des sous-étapes successives, alors prenez le temps de les noter sur votre liste des choses à faire.

Combien d'entrepreneurs ai-je rencontré qui n'avaient même pas le début d'un tableau de bord ? Je n'ose pas compter... Ce qui est sûr en revanche c'est qu'ils sont venus à moi parce qu'ils avaient des difficultés avec leur entreprise ... De là à dire que l'absence de tableau de bord est la première marche de la descente aux enfers il n'y a qu'un pas que je franchis sans l'once d'une hésitation !

Reprenons l'exemple de la franchise, où l'on entreprend avec modèle déjà bien éprouvé, et dans lequel on pourrait dire que si on fait ce qu'il faut, ça roule tout seul. Et bien, dans une franchise, on se voit imposer une batterie impressionnante de tableaux de bords à remplir pour rendre compte de son activité et évaluer les marges de progression. Comprenez donc bien que pour un projet de création plus personnel, dans lequel on n'a pas de modèle préétabli, les tableaux de bord vont être encore plus indispensables pour mesurer ce qui marche et ce qui marche moins bien, et améliorer son modèle économique en permanence jusqu'à trouver la formule « idéale » (et encore, il n'y a jamais de fin, car la concurrence oblige à innover en permanence pour garder un avantage concurrentiel, donc une fois encore tester et mesurer avec les tableaux de bord).

Sans outil de suivi, comment décider de quelle action commerciale renouveler ou abandonner, quel investissement faire ou non, quel prix augmenter ou non, quelle action mener pour atteindre ce résultat, etc. ? On en est réduit au « flair » et à toutes influences subjectives et inconscientes qui nous animent. Il faut disposer de données factuelles pour prendre de bonnes décisions.

Un bon tableau de bord vous permet d'identifier les bonnes pratiques commerciales et financières pour les modéliser et les intégrer à votre organisation.

# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Les tableaux de bord sont donc indispensables pour suivre l'activité de votre entreprise, je pense que vous en êtes convaincus même si la pratique est souvent dans les extrêmes : quelques indicateurs basiques et usine à gaz inutilisable dans la pratique ! Nous revenons sur les méthodes pratiques dans plusieurs de nos programmes, mais maintenant que vous voyez mieux l'utilité d'un tableau de bord pour votre entreprise, vous allez être plus conscient que la première étape pour mettre votre entreprise sur l'autoroute du succès c'est d'avoir un tableau de bord de votre propre activité !

Le but de ce chapitre est de mettre en place une méthode de suivi de projet et de traçabilité de vos avancées.

Vous pouvez commencer par vous familiariser avec des outils de gestion de tâches et de projets comme ASANA ou WUNDERLIST. Ils sont gratuits dans leur version de base, donc rapides à essayer (« try and buy »), et utilisables sur smartphone et ordinateur. Vous serez ainsi vraiment sûrs de ne rien oublier. Je cite ceux-là parce que je les ai sélectionnés pour mon usage propre : Asana pour le professionnel et les projets complexes, Wunderlist pour le personnel, la famille et les simples listes. La gestion de tâche est un premier pas d'organisation qui vous amènera rapidement à sentir le bien-fondé d'un véritable tableau de bord.

Mais le plus important, c'est de penser à tracer tout à la fois les tâches « à faire », certes base de l'organisation quotidienne, mais aussi les réalisations « faites ». En effet, dans tout projet long et complexe comme créer une entreprise, le chemin est long, et l'on a tendance à voir tout ce qui reste à faire pour atteindre ses objectifs, et ... c'est loin. Pour garder le moral et se gratifier sur les avancées il faut se donner les moyens de mesurer le chemin déjà parcouru, réalisations, premiers objectifs atteints, petites et grandes victoires, progrès réalisés dans vos apprentissages et compétences, nouveaux comportements acquis, nouvelles attitudes, nouvelles habitudes ; donc pas que des choses « factuelles » et « quantitatives », mais aussi du qualitatif et du psychologique. Ce livre est là pour vous aider à mettre tout cela en place, mais



# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

je vous propose dans la fiche d'exercice une méthode de mesure de ces progrès, et surtout de mesure de vos capacités à progresser, car vous devez garder la confiance en vos capacités de progrès continu dans l'atteinte de vos objectifs.



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°10 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.

### **Réflexe numéro 11 : Devenez le pilote de vos finances**



#### **Objectif :**

Quand on crée une entreprise, on a besoin de fonds, c'est une évidence. Certes tous les projets ne nécessitent pas les mêmes investissements de départ, mais le fait même que vous n'allez pas nécessairement dégager les revenus souhaités dès la première année, génère un besoin d'argent, ... ou de réviser ses dépenses.

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Quoiqu'il en soit, vous avez besoin de dégager des marges de manœuvre financière, et même si vous avez suffisamment de réserves selon vous, pensez que tout projet prend plus de temps que prévu, et la réserve du début mal utilisée peut vous manquer cruellement d'ici 6, 12 ou 18 mois...

C'est souvent le risque d'avoir des moyens, on est moins exigeant sur les critères de dépenses. En économie, on décrit ce problème avec le « coût d'opportunité » et le Retour sur Investissement (souvent nommé ROI son acronyme en anglais : Return Of Investment). Qu'est-ce que c'est ?

Pour comparer différents investissements et prendre une décision, on évalue les revenus qui vont être générés par l'investissement sur une période donnée 3 ans ou 5 ans classiquement, et on choisit celui qui rapporte le plus, tout simplement après avoir classé les investissements dans l'ordre de rentabilité : investissement 1, investissement 2, investissement 3, ... Et le coût d'opportunité c'est la différence de revenus potentiels entre l'investissement 2 et l'investissement 1. Donc si je choisis quand même l'investissement 2, mon coût d'opportunité est de (revenus investissement 1 - revenus investissement 2).

Par exemple, si j'hésite entre :

- recruter un nouvel ingénieur à 60 000 € chargés/an pour développer de nouvelles fonctionnalités à mon produit qui devraient me permettre d'augmenter le prix de vente de 20% soit 80 000 € de CA en plus de mes 400 000 annuels à moyens constants.

- Et recruter un commercial grands comptes à 100 000 € chargés/an qui devrait me permettre d'augmenter mon CA de 80 000 € la première année, 150 000 la deuxième, et 220 000 à partir de la troisième année.

Sur la première année

Les dépenses	(A)	Les gains	(B)	Résultat opération ROI (B-A)
Rémunération Ingénieur	60 000	Chiffre d'Affaires	80 000	+ 20 000
Rémunération Commercial Grands Comptes	100 000	Chiffre d'Affaires	80 000	- 20 000

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Le ROI à 1 an du recrutement de l'ingénieur est de 20 k €, celui du recrutement du commercial de -20 k €

Le coût d'opportunité de choisir le commercial est de 40 K€ (renoncer à 20 k € de gain potentiel avec l'ingénieur et perdre immédiatement 20 k € avec le commercial)

Sur les trois première années

Les dépenses	(A)	Les gains	(B)	Résultat opération ROI (B-A)
Rémunération Ingénieur	3 * 60 000 = 180 000	Chiffre d'Affaires	3* 80 000 = 240 000	+ 60 000
Rémunération Commercial Grands Comptes	3* 100 000 = 300 000	Chiffre d'Affaires	80 000 + 150 000 +220 000 = 450 000	+150 000

Le ROI à 3 ans du recrutement de l'ingénieur est de 60 k €, celui du recrutement du commercial de 150 k €

Le coût d'opportunité de choisir l'ingénieur est de 90 K€ (renoncer à 90 k € de gain potentiel supplémentaire avec le commercial (150 - 60))

Donc je peux avoir différentes raisons de choisir l'ingénieur parce que je veux que mon produit soit le meilleur du marché, ou que je veux pouvoir satisfaire tel ou tel client qui m'a demandé une fonctionnalité nouvelle. A court terme c'est moins cher de 40K€ que de prendre un commercial qui ne va rapporter moins qu'il coûte le temps qu'il maîtrise les produits et lance sa prospection. Mais à horizon de trois ans c'est l'ingénieur qui va me « coûter » 90K€ de manque à gagner parce que j'ai voulu me faire plaisir sur le perfectionnement du produit (souvent une grande tentation).

L'argent est difficile à trouver et c'est un levier déterminant pour la croissance d'une entreprise. Vous avez sûrement plus de projets que vous ne pouvez en financer, priorisez donc les projets qui rapportent le plus, pour dégager les



# *Ma Création d'Entreprise*

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

revenus qui vous permettront d'en financer de nouveaux. Vous enclenchez ainsi un cercle vertueux rentabilité-croissance.

En revanche si vous ne choisissez pas les dépenses les plus rentables au démarrage (avoir des bureaux bien placés et spacieux, recruter une secrétaire, acheter des véhicules neufs, bien vous payer tout de suite, être généreux sur les frais, ...) vous retardez d'autant plus le moment où vous dégagerez vos premiers bénéfices significatifs qui vous permettront d'engager les investissements pour passer à la vitesse supérieure. N'oubliez pas que ce sont les bénéfices qui vous permettront de trouver des financements complémentaires auprès des banques ou des investisseurs.

Si vous n'avez pas encore démarré votre entreprise, ou que vous êtes dans la phase de démarrage, avoir la même approche avec vos dépenses personnelles va vous permettre d'économiser pour votre projet, ou de réduire la rémunération à vous verser au début pour financer votre développement. Pensez aussi, que les produits mettent souvent plus de temps à s'élaborer et les ventes plus de temps à décoller que prévu; aussi pouvoir tenir plus longtemps sur vos fonds propres peut être déterminant pour votre réussite.

Nous allons donc orienter les exercices sur la question des finances personnelles. Si d'autres compétences sont indispensables pour gérer les finances de l'entreprise, celles acquises pour les finances personnelles, dans cette logique de coût d'opportunité, sont toujours une excellente base de départ à renforcer.

Pourquoi pouvons-nous améliorer la gestion de nos finances personnelles ?

Bien souvent, nos dépenses sont subies plus que choisies...je pense évidemment aux impôts, frais fixes, taxes, etc.

Aussi, avons-nous donc une tendance à la passivité en termes de gestion financière. Et si nous inversions cette tendance en devenant

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

gestionnaire actif et responsable de notre argent ? C'est le but du réflexe de ce chapitre.

Mettons en pratique une gestion responsable et planifiée de notre argent !

Faisons la différence entre ce qui est nécessaire et ce qui relève de l'envie, mettons chaque fois que possible de l'argent de côté, quelle que soit la somme, et investissons sur ce qui est vraiment nécessaire : développement personnel et professionnel, outil de productivité, construction de réseau d'affaires.

Si vous avez déjà ce réflexe, allez plus loin avec nos programmes de formation financière, en améliorant votre gestion de trésorerie par exemple. Cela vous permettra de voir plus loin, de faire fructifier votre argent à court terme et de mieux négocier vos dépenses en connaissant vos marges de manœuvre.

Mais la première chose à maîtriser, c'est la gestion plus fine de vos arbitrages financiers. Reprenez de la maîtrise sur vos finances.



**A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°11 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.

### **Réflexe numéro 12 : Contribuez, donnez, collaborez**



#### **Objectif :**

En 1978, Anthony Robbins a un jour écrit dans son journal :

**Le succès dans ma vie sera fondé sur ma capacité à donner  
et non sur ma capacité à prendre !**

Savez-vous que l'une des choses les plus importantes que vous puissiez faire pour réussir consiste à *donner* ?

# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Cela peut ne pas être très évident de prime abord... Comment peut-on réussir en donnant plus de temps ou plus de ressources ? Eh bien, en donnant plus, en proposant mieux, vous construisez une relation de confiance durable. Que ce soit professionnellement ou personnellement. Regardez avec les enfants : on donne plus qu'on ne reçoit et pourtant ce sont les plus grands bonheurs de la vie, non ?

Quand on est entrepreneur et que l'on veut donner toutes les chances à son entreprise de perdurer vraiment, on donne beaucoup à ses clients et même à des non-clients car chaque occasion permet de recueillir des informations et des idées, augmente notre notoriété et *in fine* contribue à notre réussite. Cela aide également à se sentir bien, à se sentir gratifié, à s'estimer. Le don est un moteur universel : il valorise les hommes et les relations, il soigne les corps et les cœurs, il pacifie les conflits et il réussit à unir les individus autour de grandes causes !

Cela contribue aussi grandement à votre satisfaction personnelle et à votre bonheur. Savoir que l'on a amélioré la vie d'autrui grâce à un investissement personnel supplémentaire, c'est très gratifiant.

Par exemple quand on est expert dans son domaine, tenir un blog et répondre à des questions d'internautes est une bonne manière de donner.

De nombreuses associations recherchent également des dirigeants qui acceptent de donner quelques heures : par exemple pour visiter des écoles et expliquer aux nouvelles générations l'entrepreneuriat. Quand on veut donner, c'est très facile de trouver une cause qui en ait besoin ! Alors quand on est entrepreneur c'est pareil : apprenez à doser et donner !



### **A vous de jouer ! Allez dès maintenant à la fiche n°12 et faites l'exercice de la première étape**

Il est en format Word que vous puissiez à votre choix écrire directement dans le fichier pour le garder sur votre PC et le modifier chemin faisant ou imprimer le document et écrire à la main.



### Conclusion

Dans ce guide, 12 réflexes en or ont été évoquées : les mettre en œuvre vous placeront sur le chemin d'une meilleure réussite, l'autoroute du succès ! Si vous prenez conscience de l'importance de ces 12 points, une première étape sera atteinte.

Mais une étape plus significative sera franchie si vous travaillez sérieusement sur le guide de travail joint à ce programme. Les exercices qui y sont détaillés sont vraiment très importants car ils concrétisent les points abordés dans le présent rapport. Comme dans l'art de la guerre, tout est question de qualité d'exécution, les meilleures stratégies ou intentions n'ont aucune prise sur le réel, si elles ne se déclinent pas en pratiques.

**N'oubliez pas que le succès se construit avec le temps, progressivement, étape après étape.** Si vous ne faites rien, vous n'avancerez pas et rien de concret n'aboutira. Par contre si vous travaillez régulièrement, avec ténacité et enthousiasme, vous ne pourrez que progresser.

C'est à vous de choisir : soit attendre passivement que la vie s'écoule sans vous demander votre avis, **soit prendre les rênes de votre destinée en passant à l'action de manière régulière, planifiée, tracée et courageuse.**

Alors ... bon travail !

Avec la certitude que vous allez réussir dans vos projets,

Bien sincèrement

Antonella VILAND

Fondatrice du programme pour entrepreneur de  
[www.macreationdentreprise.fr](http://www.macreationdentreprise.fr)

Déjà plus de 1000 entrepreneurs accompagnés !



# Ma Création d'Entreprise

## RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

### L'Autoroute du Succès : 12 réflexes en or à mettre en pratique tout de suite !



Ma Création d'Entreprise  
RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Ma Création d'Entreprise  
RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Ma Création d'Entreprise  
RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT