

Ma Création d'Entreprise

RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

**Obtenir l'accord de son
conjoint(e) pour votre
projet de formation**

Plusieurs cas de figure sont à distinguer : identifiez votre situation avant de vous reporter à la suite !

- a. Votre conjoint sait que vous voulez entreprendre ET vous soutient
- b. Votre conjoint sait que vous voulez entreprendre ET est réticent
- c. Votre conjoint ne sait pas que vous voulez entreprendre ET vous soutient de manière générale sur toutes vos décisions
- d. Votre conjoint ne sait pas que vous voulez entreprendre ET est réticent de manière générale à tout changement

Situation a)

Votre conjoint sait que vous voulez entreprendre ET vous soutient

Vous faites partie de ceux qui devraient avoir le moins de mal à obtenir un aval de votre partenaire pour suivre la formation MBA Entrepreneur.

La méthode la plus naturelle s'impose :

- si vous êtes du genre à vous enthousiasmer, annoncez votre trouvaille et oh combien cela va vous aider à ne pas faire d'erreurs pour votre avenir professionnel.
- si vous êtes plus discret, faites comme d'habitude quand vous annoncez une bonne nouvelle, un bon plan vacances, etc.

Situation b)

Votre conjoint sait que vous voulez entreprendre ET est réticent

Il y a fort à parier que votre partenaire est réticent à l'idée d'entreprendre en tant que telle ... et non pas au fait de vous former.

Insistez donc sur ce qui va le rassurer.

Par exemple :

" Je sais que tu n'as pas trop envie que je crée ma boîte.

J'y ai réfléchi et je comprends tes craintes... Ce n'est pas rien !

Je pense qu'avant de décider si oui ou non je me lance, je devrais mieux vérifier la faisabilité de mon projet.

Je viens de trouver une formation qui me permettrait d'y voir plus clair et de ne pas faire quelque chose de risqué comme tu le crains. Qu'en penses-tu ?"

Situation c)

Votre conjoint ne sait pas que vous voulez entreprendre ET vous soutient de manière générale sur toutes vos décisions

Cette situation offre la possibilité de tout présenter en même temps et de soulager votre conjoint des inquiétudes qui pourraient tout de même naître à cette annonce et/ou de lui offrir une opportunité de soutien car il peut se trouver démuné de solutions dans son envie de vous aider. Du coup, le soutien que vous lui demandez c'est son accord pour suivre la formation.

"Depuis longtemps, l'idée de créer mon entreprise tournait dans ma tête, mais je ne savais pas trop je pouvais être à la hauteur et comment m'y prendre pour ne pas prendre de risques pour notre famille.

Et cette semaine, je suis tombé sur une excellente formation qui correspond vraiment à ce dont j'ai besoin. C'est très différent de tout ce que j'avais vu sur le sujet, c'est une vraie aide à construire le projet avec méthode, et à se former à être entrepreneur. Et même de savoir si oui ou non on peut lancer son projet sans risques. Car mon but n'est pas de me lancer pour me lancer, mais me lancer pour réussir.

Est-ce que tu serais d'accord pour que j'achète cette formation qui me donnera les compétences pour créer en toute sécurité ?

Cela me permettrait de réaliser un rêve et de trouver une pleine réalisation de moi-même."

Situation d)

Votre conjoint ne sait pas que vous voulez entreprendre ET est réticent de manière générale à tout changement

C'est bien sûr le cas le plus délicat, mais si vous avez repoussé le moment d'en parler c'est justement que vous êtes inquiet(e) de sa réaction...

Vous avez au moins deux solutions possibles.

- Vous profitez de cette opportunité de formation pour lui montrer que vous mesurez tous les risques de votre projet d'entreprendre, en prenant tous les arguments que vous savez que votre conjoint vous exposera pour montrer que vous êtes conscient(e) de tout cela, et vous présentez la formation comme la façon de conjurer tous les risques.

Et, argument ultime, vous insistez sur le fait que cette formation est justement faite pour vérifier tous les points qui peuvent poser problème, pour identifier tous les obstacles possibles, pour ne se lancer que si on a pu les lever. Son accord pour que vous fassiez cette formation ne veut pas dire qu'il donne son accord pour vous créer votre entreprise, mais au contraire que vous ne voulez pas vous lancer avant d'avoir d'avoir vérifier que c'était possible. Si votre conjoint est plutôt du genre inquiet ou pessimiste, il y a des chances qu'il/elle pense en lui/elle-même « elle/il va pouvoir se rendre compte que c'est beaucoup trop risqué, ou que ce n'est pas possible, ou que ce n'est pas pour elle/lui, »

Donc vous présentez la formation non pas comme un tremplin, mais comme une sorte d'obstacle : « de toute façon si je me rends compte que mon projet n'est pas

viable, je ne vais pas me lancer, mais en faisant la formation, au moins je n'aurais pas de regrets, car je saurais que ce n'est pas possible ».

Par la suite, quand votre parcours vous aura permis effectivement de valider tous les points d'incertitudes, vous aurez des arguments beaucoup plus solides et rassurants pour obtenir l'accord de votre conjoint pour vous lancer. En plus, il y a le bonus du produit couple qui va vous aider à mettre à plat la situation.

- Si vous ne vous sentez pas du tout de faire cette demande à votre conjoint, ou que vous avez le sentiment de connaître avec certitude sa réaction par avance, vous avez toujours la solution de décider tout(e) seul(e) de faire cette formation, en payant par mensualités pour que cela soit une dépense dans les normes habituelles de votre budget mensuel ; et dans quelques mois, vous présentez votre projet d'entreprendre avec l'appui de la méthode du guide couple, et avec toutes les réponses à ses inquiétudes ou objections déjà prêtes grâce, notamment, à l'étude de marché que l'on va faire, et le business plan qui démontrera noir sur blanc que c'est un projet raisonnable et qui ne fait pas prendre de risques inutiles à la famille.

Traitez les objections de prix

Le prix sera certainement un prétexte facile pour votre conjoint afin d'éviter (consciemment ou inconsciemment) de parler des vrais problèmes (ce qu'on appelle dans la vente une fausse barbe). C'est donc important de chercher à parler des vrais problèmes, mais pas toujours évident (c'est pour cela d'ailleurs que j'ai créé le guide couple).

Aussi, faudra-t'il probablement parler argent, pour ces mauvaises raisons, mais aussi pour les bonnes (il faut toujours évaluer la rentabilité d'un investissement). Comment faire ? Je vous expose quatre approches complémentaires :

- Présenter la formation comme une assurance projet, et ramener le coût de cette assurance, au coût du projet et à son potentiel de revenus. Si vous payez 500 euros d'assurance pour un véhicule d'une valeur de 10 ou 20 000 euros, c'est plus cher que de payer 1 000 ou 2 000 euros d'« assurance-formation » pour un projet qui doit faire 50 ou 100 000 euros de chiffre d'affaires... et en plus on ne paye pas sa formation tous les ans, mais une seule fois pour toujours !
- Vous pouvez aussi juxtaposer au prix d'achat, les économies réalisées sur votre projet grâce à la formation : jusqu'à 10 000 euros d'aides que je vais vous aider à obtenir, 2 à 10 000 euros d'économies dans vos investissements de démarrage que je fais gagner à mes clients par rapport à ce qu'ils avaient prévu, 1 000 à 10 000 d'honoraires en avocats, expert-comptables et autres conseils car toutes les questions juridiques, financières et fiscales sont abordées et avec précision dans ma formation, 20 000 euros de conseil en stratégie commerciale (étude de marché, appui à la vente, etc.), ...
- Vous pouvez comparer l'investissement de la formation à un budget dépensé récemment pour quelque chose d'éphémère ou matériel. Car on trouve l'argent

pour acheter des choses que l'on pense « normales » et qui ne sont pas aussi importantes que notre réussite entrepreneuriale. Et si l'on pense qu'on n'a pas cet argent pour réussir notre vie et créer une source de revenus, il suffit d'arbitrer avec ces dépenses certes qu'on peut penser normales, mais s'il faut choisir, moins importantes que notre projet entrepreneurial. Les exemples sont faciles à trouver : pensez à des options que vous avez prises sur votre voiture (même si elle est d'occasion, car vous les avez payées dans le prix d'achat) qui sont bien supérieures au coût total de la formation, pensez au budget total de vos dernières vacances (y compris tous les faux frais : déplacements, extras sur place, achats pour l'occasion, vêtements, équipements, ...), savez-vous que près de la moitié des français ne partent pas en vacances (vacances dans la famille et chez les amis inclus) ?, pensez au coût d'aménagements ou d'équipements dans votre logement, etc.

- Après, il y a ceux qui disent qu'ils vont déjà être justes pour avoir l'argent nécessaire au démarrage du projet. Mais si raisonner en entrepreneur, c'est penser rentabilité et retour sur investissement, et l'investissement que vous allez faire sur cette formation est celui qui offre le plus fort effet de levier, car c'est celui qui va permettre de prendre les bonnes décisions du premier coup dans toutes les dépenses et orientations à venir. Enfin, l'actif le plus important du projet, c'est vous et vos compétences, avant d'investir sur votre projet, c'est normal d'investir sur vous, et si votre conjoint doute de votre capacité à réussir ce projet, quelle meilleure réponse que de muscler vos compétences ?