Entrepreneur Comment exploser ton business...sans te cramer les ailes ?

4 freins à lever pour une vie exceptionnelle

William Roy
LIFE COACH DES ENTREPRENEURS

Entrepreneur Comment exploser ton business sans te cramer les ailes ?

4 freins à lever pour une vie exceptionnelle

Préface
Avant-mot de l'auteur

Salut. Moi c'est William.

Je vais essayer de me présenter de la manière la plus honnête possible.

Je suis un frustré du salariat qui a décidé de faire bouger les choses. Mais ma différence face à tous les types que tu peux croiser dans ton fil d'actu' LinkedIn, c'est que j'ai fait le choix d'essayer de changer le monde à ma manière. C'est- à-dire en me consacrant à une personne à la fois. Oui ça va être long, je te l'accorde ! Mais c'est ça qui me fait kiffer moi.

Je suis un idéaliste qui croit dur comme fer qu'il est possible d'avoir le beurre, l'argent du beurre et le sourire de la crémière (ou du crémier, selon ce qu'on préfère).

Alors avec cette idée en tête, ça fait 10 ans que je me bats pour que les entrepreneurs et les indépendants aient une approche saine du développement personnel et du coaching.

Je n'utilise **pas de recette miracle**, j'utilise ce que m'apportent mes clients.

Je n'utilise **pas d'outils complexes**, je transmets des notions fondamentales.

Je ne te rends pas dépendant, au contraire, **je te donne toutes les clés** pour que tu te passes de moi au plus vite.

Je crée un endroit où tout peut se dire, librement et sans jugement, pour que ton cheminement soit **unique** et **EXCEPTIONNEL**.

"Exceptionnel" ... Pff, tu dois te dire que c'est encore un gros mot du marketing.

Je comprends que tu sois sur tes gardes, mais le but de cet ebook ce n'est pas de te vendre une nouvelle formation à la con pour devenir millionnaire en seulement 2 semaines. Non. C'est d'essayer de te comprendre, de t'apporter des solutions. Et si tu veux aller plus loin, si cet ebook t'as remué et t'as donné l'envie (~~d'avoir envie~~) de tout renverser, alors je serais là pour t'accompagner, et t'aider à devenir **un entrepreneur exceptionnel**.

En parallèle de ça, je suis en lutte active contre deux notions qui ont le don de me rendre zinzin : la **standardisation du bonheur** et la **médiocrité subie.**

❌ La standardisation du bonheur

Jusqu'à il y a peu, le bonheur se traduisait pour beaucoup par le fait d'être propriétaire, d'avoir des enfants, un monospace et un golden retriever. Depuis quelques années, le "*bonheur absolu*" (selon les réseaux sociaux) c'est d'être digital nomade, de faire un

vlog depuis Bali ou Dubaï et de gagner sa vie à coup de placements de produits, ou pire, en vendant des photos de ses pieds pour des milliers d'euros (non mais sérieusement ? 🤦)...

On a aussi la version plus soft (mais qui me rend dingue aussi), celle de grimper les échelons de sa carrière, en oubliant tout le reste. Mais merde à la fin, on vaut mieux que ça. Toi et moi, on a une chance incroyable : on peut choisir notre destinée et notre définition du bonheur, alors faisons-le, nom de Dieu ! (je m'emporte.)

❌ La médiocrité subie

Quand tu vois que toutes les plateformes te font de l'œil pour que tu y passes le plus de temps possible. Quand tu vois que tout est pensé pour **te faire consommer PLUS et non MIEUX**, tu sais qu'on a un gros souci. Quand en plus, dès que tu as de l'ambition ou l'envie d'exceller, tout te dissuade systématiquement de le faire, on est dans ce que j'appelle la médiocrité subie. Hors, les carcans sont faits pour être détruits.

Le fait de définir son bonheur à soi et de chercher à exceller et à se réaliser, c'est ça une vie exceptionnelle selon moi.

Le fait d'assumer cette part active dans ta destinée fait de toi une personne qui tend vers l'exception (à la différence de la règle).

Alors voilà une *vie exceptionnelle* peut avoir plusieurs définitions, cela peut signifier avoir plein de pognon, de

voyages ou de fêtes si c'est ton truc, mais ça peut aussi vouloir dire une maison dans les bois, du calme et des heures de travail solitaire qui te conviennent.

C'est dans le choix, la création et la réalisation de cette vie exceptionnelle que j'accompagne mes clients.

Mais toi.

Toi qui me lis.

Si tu lis cet ebook aujourd'hui, il y a deux raisons à cela.

Soit tu l'as téléchargé. Soit on te l'a passé en te disant "*tiens, regarde là dedans, ça va t'aider*".

Dans les deux cas, je te remercie. Mais avant de te laisser démarrer ta lecture, je vais prendre un peu de ton temps pour te dire quelques trucs importants.

Je prends le parti de te parler directement. Comme si nous étions en coaching ensemble. Si ça te dérange, arrête de lire immédiatement. Je suis là pour t'accompagner dans ton changement et si tu as peur que nous parlions, alors je ne peux rien faire pour toi.

J'écris ce livre dans le but de changer ta vie. Drastiquement et sur la durée. Pas de recette instantanée, mais des saveurs qui se conjuguent calmement pour que tu crées un truc cool et à ton image.

Mêle la lecture à l'action ! Pour que la lecture de cet ebook te soit bénéfique, le mieux c'est que tu l'utilises

comme bon te semble. Mais à une seule condition : il faut que tu agisses. Sans ça, cet ebook ne serait qu'un alibi.

On y va ?

PS : pour préserver l'anonymat de mes clients, les prénoms ont été modifiés.

Sommaire

Les quatres grandes parties de cet ebook correspondent aux quatres phrases que j'ai le plus entendu de la part des indépendants et/ou dirigeants d'entreprise que j'ai accompagnés.

Chacune de ces phrases correspond à des phases que nous traversons tous en tant qu'entrepreneur.

Tu peux tout lire directement, ou aller directement à la phase/phrase qui te parle le plus. Libre à toi de consulter cet ebook comme tu le souhaites. Mais dans tous les cas, encore une fois, **sans action, la lecture de cet ebook ne sera pas utile, encore moins rentable.**

Contenus

Préface: Avant-mot de l'auteur ii
Sommairevi
"Je n'ai le temps de rien" 1
"Je n'ai pas ce qu'il faut pour réussir" 16
"J'ai besoin d'y voir clair" 31
"Je veux plus, toujours plus !" 44
Pour aller plus loin ... 58

“Je n’ai le temps de rien”

Tu sais, cette phrase est certainement la plus prononcée par les indépendants et les entrepreneurs que j’ai accompagné.

C’est normal, être entrepreneur c'est porter en permanence plusieurs casquettes, avoir en permanence plusieurs balles en l'air. Comme un jongleur qui aurait eu un excès de confiance en quelque sorte. J'aimerais te dire que ça va mieux au fil de temps, que les années d'expérience aident. C'est faux. En fait, ce qu'il faut retenir c'est que le **temps est élastique**. Plus tu remplis tes journées, plus tu apprends à les remplir, et ainsi de suite. Toi aussi tu dois le voir, voire le vivre. Ça en devient une espèce de dégringolade permanente où tu passes d’une tâche à une autre, sans arrêt.

Tu aimerais prendre un café avec ton meilleur pote en semaine, mais c’est chaud.

Tu aimerais aller au sport un mercredi à 14h30, mais c’est mort.

Tu as entrepris pour être libre de faire les choses à ta manière et quand tu veux, mais ton agenda gouverne. Tu es complètement **dépendant d'un emploi du temps**. Un simple agenda en papier, une simple application "calendrier" ont le contrôle sur ta vie. Tu te rends compte ? C'est un peu comme ce bon vieux Gepetto qui avait un total contrôle sur Pinocchio. Sauf que Pinocchio lui, il était en bois. Et toi, t'es une personne bien humaine qui pourtant se fait maîtriser par du papier.

Il est temps d'agir, non ?

Après, il faut comprendre que ce n'est pas facile d'être un entrepreneur, à son compte, avec son seul temps comme ressource, du moins au début. Et je ne te jette pas la pierre (Pierre), le but ici c'est plutôt de te montrer que tous les entrepreneurs, tous les indépendants traversent cette période, à un moment ou à un autre. Absolument tous. Mais le fait que nous le vivions tous (je m'inclus dans le lot) ne normalise en rien la situation. Bien au contraire, ça montre au combien **la gestion du temps est un challenge.**

Il faut dire qu'autour de nous tout s'accélère : la vie, la communication, la diffusion d'informations. Nous n'avons plus le temps de rien. On court partout. Tout le temps. Le peu de temps libre qu'il nous reste se fait happer par les réseaux sociaux dont l'objectif est justement de nous voler le plus de temps possible. La technologie c'est assez génial car c'est ce qui te permet de lire cet ebook aujourd'hui. Mais quand j'y pense, c'est

quand même un beau bordel.

Tu dois gérer plein de trucs à la fois : l'administratif de la boite, le développement commercial, la relation client, la production, la coordination dans certains cas... Et parfois, tu fais tout ça dans la même journée. Je pensais avoir amélioré mes compétences en gestion du temps quand je suis devenu indépendant. J'avais en partie raison.

En fait, c'est seulement une fois que je suis devenu papa que j'ai découvert ce que "temps contraint" voulait vraiment dire. J'ai aussi compris en direct **la loi de Parkinson,** *plus une personne dispose de temps pour s'acquitter d'une tâche, plus celle-ci nécessitera de temps*. J'ai réalisé que toutes mes tâches prenaient le temps que je leur accordais, et j'ai intégré la notion d'élasticité du temps.

Parallèlement à ça, si tu regardes bien, on veut toujours aller plus vite. Mais en allant plus vite, la plupart du temps on fait moins bien, ou on refait plusieurs fois et, au final, on perd du temps. J'émets cependant une légère nuance, parfois le fait d'être pressé permet de trouver une certaine productivité (basée sur l'adrénaline) qui se reproduit de plus en plus souvent. Donc ça peut être cool, mais à petite dose.

Cette notion que l'entrepreneur doit être pressé et overbooké est une **notion toxique**.

Bien au contraire, un bon entrepreneur est quelqu'un

qui sait prendre le temps.

Prendre le temps de bien écouter ses clients pour leur fournir le meilleur service possible

Prendre le temps de poser le cadre d'une collaboration, pour que celle-ci découle naturellement et tranquillement

Prendre le temps de s'occuper de soi. Se nourrir, dormir, se ressourcer, se cultiver, pour développer une entreprise pérenne, saine et bien à soi.

Du coup, la solution s'offre d'elle-même : il faut **reprendre possession de son temps**. Simple à dire comme ça, plus délicat à faire.

Comme toujours, je pourrais ici te sortir ma meilleure des sauces marketing et te dire que j'ai une méthode infaillible qui te permettra ça, sauf que je déteste faire des promesses intenables et que les "*méthodes infaillibles*" la plupart du temps, c'est des conneries. Mais ça, tu le sais déjà.

Ce que tu ne sais pas en revanche, c'est que tes résultats ne dépendent que de tes actions. Je vais te dire la vérité : c'est possible. À condition que tu te bouges pour y arriver.

Et encore, je préfère te prévenir … même en te mobilisant, tu risques de devoir t'y coller à plusieurs reprises avant de trouver un système de gestion des tâches et du temps qui te ressemble parfaitement, et te permette de fonctionner correctement. Mais la

promesse que je peux te faire, c'est que d'ici très peu de temps, peut-être même d'ici quelques secondes, le temps de passer à la page suivante, tu auras une vision déjà un peu plus claire.

Face au manque chronique de temps, une des solutions la plus simple serait d'arrêter de dormir. C'est mathématique, si je passe 7h à dormir sur 24h, et bien je remplace cette nuit réparatrice de 7h par une sieste de survie de 2h et quelques et je récupère 5h de temps disponible pour faire mon boulot. Bien entendu, n'importe quelle personne saine d'esprit comprend la limite de cette méthode.

L'autre option serait de tout abandonner pour passer l'intégralité de son temps d'éveil et de sommeil à travailler. Là il ne s'agit plus simplement de prendre sur ses nuits, il s'agit aussi de prendre sur ses loisirs, sur ses fonctions corporelles, sur les temps familiaux, amicaux, sociaux ... tout ça pour continuer à travailler.

Je ne pense pas te surprendre si je te dis qu'aucune de ces options n'est viable ni même intéressante.

Tu te rends compte ? T'as créé ta boite pour être plus libre, mais tu finis par dormir 4h par nuit et le reste du temps, tes seules pauses sont pour aller aux toilettes. Tu es maintenu en captivité à ton poste de travail. En voilà une belle vie de merde, bien vide de tout ce qui en fait l'intérêt.

Pourtant, le nombre de dirigeantes et d'indépendants

esclaves de leur entreprise est énorme. Ceux qui n'osent pas partir en vacances, ceux qui n'osent pas dire non à un client, ceux qui hésitent à fermer l'ordi le soir ... C'est ça que tu te prépares à vivre si tu n'agis pas rapidement.

Pour avoir le temps de (bien) faire des choses il y a plusieurs challenges à relever :

Le premier challenge est de passer son temps sur des choses qui en valent la peine

Le second challenge est de passer son temps de manière efficace sur des choses qui en valent la peine

Le troisième challenge est de passer son temps de manière efficace sur des choses qui en valent la peine et s'avoir s'arrêter de travailler quand ça ne sert plus à rien.

Tu pourrais croire que ces trois challenges n'en font qu'un. C'est vrai et faux à la fois.

Ces challenges sont en fait 3 étapes d'une transformation profonde qui doit s'opérer chez toi.

J'essaye d'être le moins catégorique possible, mais il faut bien constater que notre rapport au temps s'est transformé, et que cette transformation a créé de nouveaux challenges à relever. Et vu les injonctions débilitantes qui nous entourent, ils vont être là pour encore un bon moment.

Injonction n°1 : travailler plus pour gagner plus.

L'une des premières injonctions à laquelle il faut

tordre le cou, c'est l'idée que plus tu passes du temps à travailler, plus tu vas gagner d'argent, et plus tu vas faire de la bonne qualité. Mais je vais te le dire franchement, "*travailler plus pour gagner plus*", c'est bullshit.

Il est tragique de voir encore des personnes lier les notions de temps de travail et de rémunération en tant qu'indépendant. Attention, je ne dis pas que les entrepreneurs doivent être payés à ne rien faire ou que les salariés qui ont un temps de travail à respecter sont dans l'erreur. Tout ce que je dis, c'est que cette corrélation, qui peut être vraie dans certains cas, ne l'est pas dans tous, et que la véritable intelligence serait d'observer dans quel cas cette corrélation est **néfaste** et dans quel cas elle est **utile**.

Comme d'habitude, tout rejeter ou tout accepter en bloc serait complètement débile. La nuance est de mise et c'est l'alliance de ces positions qui va nous intéresser dans cette injonction. Je t'en reparle plus loin.

Injonction n°2 : ma productivité est identique tout au long de la journée.

Une autre injonction débilitante à bannir est celle qui nous fait penser, à tort bien évidemment, que **lorsque nous travaillons nous gardons la même qualité de travail, de concentration et de production**. C'est complètement faux, et croire ça serait nous reléguer au rang de machines-outils. Et encore, même les machines ont des cycles de production qui sont parfois moins bons que d'autres.

Au final, penser que tu peux produire tous les jours de la même manière serait nier le fait que nous sommes des humains. Et si tu as vu quelques films de science-fiction, tu as bien compris qu'il n'en sort jamais rien de bon en général.

Selon moi, la vraie productivité serait une productivité qui te permet d'avoir des jours sans, des jours remplis d'imprévus, tout en te permettant de continuer à développer ton entreprise et de maintenir une gestion de la charge de travail qui te ressemble. Une vraie productivité est antifragile, mais ce sera le sujet d'un autre ebook...

Injonction n°3 : un planning rempli est synonyme de succès

Ton Google Agenda a beau être plein à craquer, ça ne garantit en rien ton succès.

J'ai rencontré des entrepreneurs malheureux et surbookés.

J'ai aussi rencontré des entrepreneurs heureux, avec un planning quasiment vide. Ils avaient un rendez-vous tous les deux jours. Le reste du temps ? Ils n'avaient qu'une vague idée de ce qu'ils allaient faire. L'angoisse pour certains, la vraie liberté pour d'autres.

Croire que parce que ton agenda est rempli, tu as du succès ; ce serait comme croire qu'en remplissant ton chariot de courses au maximum tu mangeras bien, c'est

une erreur. Tu mangeras, ça oui. Mais pas nécessairement comme tu le souhaites, ni ce dont ton corps a besoin pour fonctionner correctement. Ton chariot sera tellement mal rempli que tu seras obligé de faire des repas qui ne ressembleront à rien. C'est exactement pareil avec ton activité. Ce n'est pas parce que tu acceptes tous les rendez-vous ou que tu as plein de choses prévues dans ton agenda que tu vas rencontrer le niveau de succès que tu espères rencontrer. Au contraire, un planning blindé va te mettre la pression et t'empêcher de faire du bon boulot parce que tu ne seras pas concentré sur la tâche que tu exécutes, mais sur ce que tu dois faire pour ton client X avant ce soir, pour ton fournisseur Y avant demain et surtout te souvenir de ne pas oublier d'aller chercher la petite à l'école à 16h.

Ces différentes injonctions impliquent chacune des actions qui sont bien différentes les unes des autres et dont je vais te parler dans la dernière partie de ce chapitre.

Mais avant cela, j'aimerais parler avec toi de mes clients, de cas concrets de la vraie vie. Sans artifices. Sans bullshit.

Cas Concret n° 1 : Sylvain

Le premier client dont je veux te parler, c'est Sylvain. Sylvain, il avait cette fâcheuse tendance de passer d'un sujet à l'autre en permanence, comme des sauts de puce, toute la journée. Il finissait chaque jour épuisé et

surtout sans aucune certitude d'avoir fait le travail qu'il avait réellement envie et besoin d'accomplir. Il était chef d'entreprise, avait une dizaine de personnes sous sa responsabilité et cherchait à :

dégager du temps pour chaque salarié qui pourrait en avoir besoin

dégager du temps pour accomplir des tâches qui pourraient être déléguées à l'équipe

dégager du temps pour développer son entreprise.

Autant te dire que ses journées ressemblaient à une suite de dérapages plus ou moins contrôlés qui commençaient très tôt avec un shot de caféine, et finissaient très tard, avec parfois un petit verre d'alcool pour se récompenser (*ou tenir le coup selon comment on voit les choses*).

Je pense que Sylvain était l'archétype de la personne qui veut tellement bien faire qu'elle y sacrifie son agenda. Mais en sacrifiant son agenda, elle sacrifie la qualité de son travail et sa qualité de vie de manière plus générale.

Pour commencer notre travail, nous avons remis en place des priorités. Quand tout est urgent, rien ne l'est vraiment au final. Nous avons donc pris le temps de rééquilibrer tout ça.

Ensuite, Sylvain a mis en place une nouvelle manière de fonctionner avec son équipe. Plutôt qu'une disponibilité permanente, il a mis en place des "office hours" où il était disponible et pleinement là pour son

équipe.

Enfin, Sylvain a accepté de lâcher du lest sur certains sujets. En confiant des tâches à son équipe, les employés sont montés en compétences et il n'est plus le point de blocage qu'il a pu être par le passé. Tout le monde gagne dans ces cas-là.

Clairement c'était une phase de transformation très difficile, non seulement pour l'équipe mais surtout pour Sylvain. En tant que leader, il a dû mettre de côté son égo, ou du moins l'équilibrer un peu, afin d'accepter de lâcher certains sujets.

Un autre point sur lequel il a dû évoluer, c'est sur sa **peur de ne pas atteindre ses objectifs.**

Cas Concret n° 2 : Marine

C'est aussi cette peur qui a animé Marine, la deuxième cliente dont je voulais te parler.

Marine est cheffe d'entreprise, son équipe est très réduite. Avec ses trois employés, ils vendent des produits manufacturés, confectionnés en atelier par leurs petites mains. Marine a choisi de conserver certaines tâches, pourtant délégables, uniquement pour compenser des peurs infondées.

Dans son métier, l'un des points fondamentaux, c'est les fournisseurs, ils sont parfois volatils et ça effraie Marine. Elle a décidé de maintenir un lien avec eux en

allant régulièrement récupérer les marchandises. C'est tout à son honneur. Mais la manière dont elle le fait détruit royalement sa productivité, en plus d'être une perte de temps monstrueuse.

Le fait d'aller voir ses fournisseurs est bénéfique pour elle, mais néfaste pour son entreprise. Bénéfique parce qu'elle entretient le lien avec les fournisseurs, prend le temps de discuter avec eux et de désamorcer toute situation problématique qui pourrait l'impacter. Mais certains de ces trajets pouvaient l'occuper pendant une demi-journée, chaque semaine. Demi-journée pourtant terriblement nécessaire pour assurer la bonne gestion de son entreprise.

La première chose sur laquelle nous avons travaillé ensemble fut de ritualiser ce temps essentiel pour elle. Plutôt que de le lier à une tâche utilitaire, elle planifie un moment, chaque mois ou elle profite d'un rendez-vous, ou autre, pour boire un café avec tel ou tel fournisseur. En dédiant expressément ce temps à ses fournisseurs, elle met l'accent sur le lien plus que sur son utilité pragmatique… et récupère une demi-journée par semaine 😉.

Notre deuxième cheval de bataille fut de calibrer son exigence pour qu'elle devienne un atout plus qu'un défaut. Cette exigence la faisait passer des heures sur des sujets à faible valeur ajoutée et l'empêchait de se concentrer sur le cœur de son expertise, écouter son audience et mettre au point de nouveaux produits.

Comme toujours, plutôt que de se focaliser sur un objectif avec mes clients, nous avons mis en place une **manière d'être** qui leur a permis de créer l'environnement où l'objectif arriverait naturellement. C'est à rebours de ce que beaucoup de coach proposent.

J'aime le fait de poser des objectifs, ils sont utiles et servent parfois de cap MAIS ils ne remplissent ce rôle qu'en étant soutenus par une **manière d'être.**

C'est cette manière d'être que je te propose de faire évoluer à travers cet ebook. Parce qu'**ÊTRE** à toujours plus d'impact qu'**IMAGINER**, surtout quand il s'agit de développement personnel. C'est avec cette notion en tête que je te propose d'aborder la dernière partie de ce chapitre.

3 questions à se poser pour reprendre la main sur ton temps.

Qu'est-ce que tu dois ÊTRE pour avoir plus de temps ?

Quand je parle de **manière d'être**, typiquement, c'est ça. Est-ce que tu dois être plus professionnel ? Moins perfectionniste ? Plus focalisé sur un sujet ? Quelle brique de ton identité doit évoluer pour reconquérir ton temps?

Qu'est-ce que tu dois PENSER pour avoir plus de temps ?

Quand tu envisages une évolution, tu dois allier le **pratique** à ton **mindset**, ta **manière d'être.** Parfois, il suffira simplement de recadrer ton dialogue intérieur (tu sais, cette petite voix de 💩) pour gagner en disponibilité mentale et envisager plus facilement les options qui te permettent de gagner du temps.

Qu'est-ce que tu dois FAIRE pour avoir plus de temps ?

On nous parle souvent de **ce que l'on doit arrêter de faire** pour corriger un comportement. Moi je te propose plutôt de te concentrer sur **ce que tu dois faire**.

Par exemple, tu dois devenir plus conscient de tes priorités immédiates, tu dois développer un système plus adapté à qui tu es. C'est bien plus agréable que de te dire " *je dois cesser de perdre du temps*" ou autres

conneries dont l'objectif est tellement flou qu'il ne sera jamais atteint.

Tu le verras dans toutes les autres parties, tout commence par une évolution de **l'Être.**

Maintenant que tu as certaines clés, passons à la seconde phrase que j'entends le plus souvent, que ce soit pendant mes coachings ou à table avec les copains.

“Je n’ai pas ce qu’il faut pour réussir”

Quand j’entends cette phrase, j’entends des **croyances limitantes**, j’entends **un syndrome de l’imposteur** éventuellement. Ce que j’entends surtout, c’est une **illusion** qui s’entretient toute seule. Parfois même, ce sont **des excuses qu’on se donne pour ne même pas se donner la peine d’essayer.**

C’est terrible de voir des personnes pleines de compétences, d’énergie et d’intelligence se prendre les pieds dans le tapis de cette phrase là.

Si tu te reconnais dans cette phrase, je vais me la jouer Fabien Olicard avec toi si tu le permets. Malheureusement, comme je ne suis pas dans la même pièce que toi, et que je n’ai pas son don de mentalisme, je vais passer quelques hypothèses en revue, à toi de voir celle qui te correspond le mieux !

Hypothèse n°1 : tu as des croyances limitantes

Avant de te développer cette première hypothèse, je me dois de te faire une brève présentation de ce que sont les croyances limitantes (si tu connais déjà la signification de ce terme propre au dev. perso, tu peux sauter 5 lignes). *Une croyance limitante est un état d'esprit ou une croyance à ton sujet qui te freine d'une manière ou d'une autre*. Elles limitent ton action et ta capacité de réflexion. Oui, dit comme ça, ça n'a pas l'air sorcier. Ce qui est délicat en fait, c'est de les détecter, car elles sont sournoisement tapies dans des petites phrases du quotidien comme " *je ne suis pas capable de ...*", *"les hommes sont tous des porcs et les femmes des chieuses*" ou encore " *je n'ai jamais de chance...*", "*c'est facile pour lui/elle ... moi aussi je pourrais le faire si j'avais sa vie / son argent, etc.*"

Les croyances limitantes sont la lie de la terre du développement personnel et professionnel. Ça fait chier, c'est sournois, et ça t'empêche d'agir. Et le pire, c'est que ça s'exprime de mille façons différentes.

Mais rappelle-toi d'une chose : c'est irréel, c'est une *croyance*.

Quand j'entends quelqu'un dire qu'il ou elle n'a pas ce qu'il faut pour réussir, je l'explique assez rapidement par une croyance limitante parce que c'est une vision de ce qu'on est qui est biaisée par un discours interne à 2 balles. Une petite voix à la con qui te susurre à l'oreille "*pas capable* ", "*pas assez doué* " ou encore "*laisse*

tomber va".

Hypothèse n°2 : tu souffres du syndrome de l'imposteur

Dans le monde professionnel, le syndrome de l'imposteur est un problème courant. C'est un phénomène qui te donne l'impression de ne pas être à ta place, ou de ne pas être assez qualifié pour ton poste. Alors que ton parcours, tes compétences, ton travail et tes résultats démontrent clairement le contraire.

Dans le cas du syndrôme de l'imposteur, **la peur est bien réelle**. Elle est un facteur important de la situation mais elle est liée à une vision erronée de ce que sait faire l'individu ou de ce que réussir en tant qu'individu peut signifier.

Tu as donc une peur réelle basée sur des données irréelles.

La peur est naturelle - nous avons tous peur de l'échec, ou de ne pas être à la hauteur des attentes. Ce qui est fou avec le syndrome de l'imposteur c'est qu'il se conjugue avec une ampleur accrue des choses que tu réalises, une sur-exagération de tes carences potentielles et surtout avec une vision parfois fantasmée des choses qui peuvent t'être demandées.

Avec le syndrome de l'imposteur, tu deviens une

personne compétente mais paralysée. Paralysé par l'ampleur de ce que tu fais. Paralysé par des "*et si ... ?*" et par une foultitude de notions encombrantes, dont ce fameux "*je n'ai pas ce qu'il faut pour réussir*"

Hypothèse n°3 : tu te trouves des excuses

Si la croyance limitante est sournoise, l'excuse est perfide.

Il existe de nombreuses façons de trouver des excuses pour éviter de faire ce que tu veux / dois faire. Parfois, tu te dis que t'as pas assez de temps, ou qu'il y a trop de choses à faire dans ta vie en ce moment. Ou peut-être tu diras que ce n'est tout simplement pas possible pour toi.

Quelques exemples d'excuses à la con :

"Je galère déjà à trouver du temps pour lire un bouquin,
je ne vais quand même pas me lancer dans la création d'une boîte ..."

"Vu que Noël arrive, je me mettrais au sport après les fêtes
(plot twist, ça durera 10 jours max.)"

"J'aimerais bien me lancer mais j'ai un crédit à payer..."

Le cerveau est très créatif lorsqu'il s'agit de trouver des excuses pour éviter de faire quelque chose qui nous

ennuie, nous fait peur ou semble trop compliqué, trop en dehors de notre zone de confort.

Mais voilà : ces excuses sont bidons.

Quand tu te trouves des excuses, qu'est-ce que cela signifie ? Cela signifie qu'au fond de toi-même, tu sais exactement ce qu'il te faudrait pour réussir à atteindre ton objectif, mais que **tu ne veux pas le faire pour une raison intégralement inventée par ton cerveau.** Certains d'entre nous pensent qu'ils sont trop jeunes ou trop vieux ; d'autres pensent qu'ils n'ont pas assez d'argent ; d'autres encore imaginent que personne ne les prendra au sérieux parce qu'ils pensent que leur idée est stupide ; d'autres enfin pensent qu'il est inutile d'essayer parce que *"ça ne marchera pas de toute façon".*

Arrête de te cacher derrière de fausses raisons et commence à faire ce que tu sais être bon pour toi !

C'est un challenge de sortir d'une dynamique paralysante comme celle-ci pour aller vers une façon de pensée plus constructive. Mais j'imagine que tu es en train de commencer à comprendre que l'ensemble des situations que j'ai pu te décrire viennent de la même source : **une vision erronée des choses.**

Simplement, se dire que cette vision est erronée est déjà un pu**** de chantier.

La raison est terriblement simple : **on est cons.**

Enfin ne te méprends pas, ni toi, ni moi sommes des cons. C'est notre cerveau qui est merveilleusement stupide et qui est la source de pas mal d'emmerdes.

Imagine plutôt. À chaque nouvelle expérience de ta vie, tu crées une entrée dans un tableur excel mental. Ce tableau est ta base de données de souvenirs. Son seul défaut ? Il a un coefficient négatif. Donc il ne va retenir que les données négatives et te les faire remonter sans cesse. Il est câblé pour traiter le "bien", le "cool" comme normal. En résumé, **ton cerveau devient ton pire ennemi.** Alors qu'il est pourtant indispensable à ta survie et à ta progression. La bonne nouvelle c'est qu'il est tellement plastique qu'il va pouvoir s'adapter à ce qui est nécessaire à ton avancée.

Quand je parle de plasticité du cerveau, je parle de sa faculté à s'adapter à un contexte nouveau. Ce contexte nouveau là il nous suffit de le conscientiser pour qu'il devienne un atout plutôt qu'un boulet. Évidemment, travailler à l'aveugle crée des effets secondaires néfastes, c'est là qu'arrivent la **notion d'intention** et la **notion d'écologie.**

Créer une entreprise c'est traduire une vision que tu as en réalité, en tout cas c'est ce qu'on te vend à la base de ton aventure. Mais dans les faits, c'est autre chose. La réalité va modeler ta vision, au moins pendant les premiers temps de ton aventure. Il faut bien amorcer la pompe, développer un réseau qui te soit utile et te permette de vivre. "**Cash is King**" comme on dit. Alors tu prends tout ce qui vient en terme de missions et de

clients. Sauf qu'en faisant ça, tu dilues ton impact potentiel et tu perds le nord, parfois littéralement. C'est pourquoi **la notion d'intention doit devenir centrale dans ton développement.**

Quelle intention tu poses dans chacun de tes actes quotidiens ?

Quand on parle d'intention, certains boucliers mentaux s'élèvent, et à juste titre. Je ne compte pas te parler de la loi de l'attraction ou autre. Je compte juste te parler de rester en connexion avec ton intention profonde : liberté, respect de certaines valeurs, développement d'un projet plus vaste que toi... Tout fonctionne, tant que tu t'y retrouves.

Cette intention là, il faut la chérir et s'y connecter chaque jour avant de démarrer le travail. Sans ça, tu perds ta direction fondamentale et tu te perds en cours de route...

En restant connecté à cette intention, tu vas pouvoir évaluer facilement si ce que tu fais au quotidien est **utile** ou **néfaste** à cette dernière. Ça va te mener à une nouvelle dimension de ton entreprise et de ton quotidien, le genre qui te permet de faire un tri radical entre ce qui est à conserver et ce qui est à jeter. Qu'il s'agisse de tes clients, de tâches que tu penses utiles ou de formations que tu penses devoir suivre.

Si tu as déjà fait du ski, je te propose cette image : tu es en haut d'une piste, si tu slalomes de bord en bord, tu vas ralentir jusqu'à t'arrêter. Si au lieu de slalomer tu

godilles, prenant des virages serrés mais proches d'une direction centrale, tu vas aller bien plus vite, de manière contrôlée et surtout avec des sensations bien plus exaltantes. Maintenant, si tu ne fais pas attention et que tu vas trop vite et tout droit, tu vas pouvoir atteindre ton objectif, oui, mais les chances de te prendre une gamelle d'anthologie sont clairement démultipliées.

C'est là qu'entre en scène **la notion d'écologie**. C'est une notion centrale dans mes coachings.

Je te donne un exemple parlant. Tu es en couple, avec des enfants et tu consacres plus de 50 heures / semaine à ton entreprise. Malgré cet emploi du temps déjà bien chargé, tu arrives à te trouver du temps pour découvrir un nouveau sport, t'aimes plutôt bien les sensations et tu décides de consacrer du temps à ce nouveau kiff. Mais comme tu le sais, la 25ème heure n'existe pas. Donc si tu veux garder intacts les temps de famille, de couple et de travail, c'est potentiellement ton temps de sommeil qui va être grignoté.

Maintenant imaginons que tu veuilles faire de la compétition dans ce sport et que cela nécessite 20h d'entraînement hebdomadaire. Comment faire ? Si tu ajoutes tout, sans concession, … ce n'est pas écologique. Tu vas finir en surmenage, en instance de divorce, et en blessure sportive … Bref, tu vois le délire. C'est vraiment pas ce que je te souhaite.

L'écologie dans notre cas précis signifie *implanter un nouveau comportement, une nouvelle dimension dans*

ta vie sans endommager involontairement l'existant. Cette écologie va te permettre de réinstaller l'intention que tu as potentiellement perdu de manière progressive.

Pourquoi insister sur l'aspect progressif des choses ?

Tout simplement parce que les décisions radicales impliquent des effets collatéraux conséquents. Plus tu radicalises ton approche, plus la force nécessaire au retour de la stabilité est grande. Dans certains cas, la radicalité est la seule option. Dans d'autres, **c'est l'accumulation de petits pas qui va avoir le plus de chances de succès.** C'est ce qui semble le mieux fonctionner dans ce cas surtout quand on envisage une entreprise comme un véhicule de succès.

Car oui, une entreprise n'est pas un cadre de travail mais un outil de réalisation de soi.

Si tu veux que ton entreprise devienne un véhicule qui te permette de te déplacer où tu veux dans la vie, alors il te faut apprendre à la faire évoluer de manière écologique et intentionnelle. Cette évolution peut prendre plusieurs formes et l'enjeu va être de mettre au point ton évolution.

Histoire d'être plus concret, je vais te parler de 2 de mes clients qui étaient dans ta situation eux aussi.

Cas Concret n° 3 : David

David est un client que j'ai eu en 2017. Développeur à l'époque, il bossait 60 heures par semaine et n'avait plus grand chose d'autre que le travail dans sa vie. Sa compagne, elle aussi indépendante, bossait énormément. Ce qui l'arrangeait pas mal. Bref. Il est bon dans son domaine, a de nombreux clients et un chiffre d'affaires qui ferait envie à bien des gens. Le seul souci, c'est qu'il n'a le temps de rien : pas de sport, pas de musique, pas d'apéros en dehors des pros... Il s'ennuie clairement mais il a quasiment 6 mois d'avance sur sa trésorerie, et ça va l'aider.

Un jour, un client lui casse sérieusement les pieds. Et là, c'est la goutte d'eau. Sur la totalité de ses clients, il ne garde que ceux qui respectent son cahier des charges : respect de son temps, respect de son travail et respect des paiements. Sur huit clients, il ne lui en restera que deux.

Il enchaîne avec une annonce publique : *à partir de maintenant vous me demandez un devis mais JE vous choisis.* Dans son réseau, ça crie fort ! Mais rapidement, il gagne 2 nouveaux clients à son nouveau tarif.

A partir de là, il joue sur du velours. Plus de temps pour bien bosser, il repart à la conquête de ses soirées et de ses loisirs, monte des side projects persos qui le mèneront très loin... Mais ça c'est une autre histoire !

On pourrait penser qu'il a agit radicalement, c'est en partie vrai. Il a viré 80% de ses clients et sur un simple coup de tête MAIS, il l'a fait à un moment où il avait le

temps de se repositionner et de donner un nouvel élan à son entreprise.

Finalement, son repositionnement est bien plus réfléchi qu'il n'y paraît et ce coup de pied dans la fourmilère lui a permis de développer une belle entreprise, qui correspond à ses valeurs, à ses envies, et qui n'entache pas sa liberté.

Cas Concret n° 4 : Adeline

C'est aussi ce qu'à fait Adeline. Mais pour te parler du travail que l'on a fait avec Adeline, je dois d'abord te parler d'elle.

Adeline est pleine de vie, ultra compétente et super engagée dans sa cause… Mais quand je l'ai rencontrée, elle était à deux doigts du burnout. Sa boîte la bouffe. Littéralement, depuis son démarrage, elle a perdu du poids, de la vitalité et clairement, la barre doit vite être redressée avant le drame.

Le truc c'est qu'elle ne peut pas se permettre de prendre une décision aussi radicale que David. Elle a des obligations qui lui imposent d'avoir une certaine prudence dans son approche. Pas trop de trésorerie, une spécialité vraiment nichée… Alors on a commencé par la **reconnecter à son intention de base**, à ce qui la fait vibrer.

Elle a changé de perspective sur sa situation. Factuellement, ça restait la merde mais elle a

commencé à porter un autre regard sur la situation, à voir que ses compétences pouvaient s'appliquer dans d'autres domaines, même si cela la passionnait un peu moins.

Alors oui c'était un détour de son objectif de base, mais un détour qui l'a sauvée.

Grâce à ce léger détour, elle a diversifié ses sources de revenus, client par client, pour à la fin se recentrer sur son cœur de métier en devenant capable de choisir avec qui travailler.

En suivant ce schéma, elle a pu respecter ses contraintes existantes, doubler son chiffre d'affaires, mais surtout… Elle a **enrichi sa culture professionnelle** et est **devenue une référence dans son domaine.**

Ce n'est pas magique, enfin pas que. C'est aussi méthodique et écologique.

Trois questions à te poser pour être sûr d'aller dans la bonne direction !

🤔Est-ce que cette pensée est une croyance ou une réalité ?

Quand tu te dis que tu n'as pas ce qu'il faut pour réussir, l'acte le plus fondamental serait d'assainir la base de données. En somme, de passer en revue toutes les fois où tu t'es senti illégitime, toutes les fois où tu as douté, et de te questionner pour voir si cette pensée est fondée ou si elle est inventée par ton cerveau.

Le doute a son utilité mais à trop douter, tu finis paralysé. Et à être trop humble, tu finis par avoir une vision limitée de tes compétences réelles. Ce qui finit immanquablement par une baisse logique de tes compétences réelles. C'est comme le service au tennis, si tu ne l'utilises pas fréquemment, tes compétences se flétrissent et ton service finit par être éclaté au sol (désolé, il fallait que je me confie là-dessus).

Comment faire son premier pas dans la bonne direction ?

Si l'acte radical est parfois le bon choix, dans le cas présent, une **progressivité consciente** est plus rentable. Il vaut mieux aller petits pas par petits pas dans la bonne direction, que foncer dans la mauvaise direction. Comme disait mon grand père italien, "*Chi va piano va sano e va lontano" (*qui va doucement, va

sûrement, et va plus loin).

Casser l'inertie calmement et précisément se fait en cherchant 2 choses :

- arnaquer ta résistance
- rentabiliser chaque pas dans la bonne direction.

Quand on veut évoluer, les grands gestes symboliques sont utiles mais les petits pas sont rentables et écologiques.

Un acte symbolique (ou radical) va te demander une énergie et un engagement qui peuvent t'impressionner. Un petit pas dans la bonne direction n'est rien en comparaison. En revanche, la régularité du petit pas et son aspect systématique vont te mener rapidement dans un monde nouveau. Pour ça, **il te faudra un esprit discipliné** !

Est-ce que je suis aligné avec ce que je veux vraiment ?

Quand on pense ne pas avoir ce qu'il faut pour réussir, le mieux est de traiter le problème comme on pourrait le faire sur le plan comptable.

Est-ce que j'ai en tête tous les paramètres de l'équation ?

Est-ce que cet investissement me rapproche de ce que je veux ?

Est-ce que ça m'en éloigne ?

C'est facile de se laisser bouffer par un dialogue interne assez néfaste. Le mieux est encore une fois d'apprendre la prise de recul systématique.

“J'ai besoin d'y voir clair”

Nous vivons dans une époque formidable où tout est possible. Mais ce n’est pas parce que tout est possible que tout est souhaitable. C’est un pu**** de challenge que d’y voir clair dans tout ce qui est possible actuellement.

Entre les multiples possibilités de carrières, de secteur, de méthode d’entrepreneuriat, de gestion du temps ou même de développement, c’est compliqué de faire un choix dépourvu de doute. Le pire c’est que **le marketing du doute est un outil couramment utilisé** pour te vendre une nouvelle méthode de développement personnel, un nouvel outil marketing ou autre solution magique. Quand on ajoute à tout ça une vie active et bien remplie, on n’est pas sorti du sable.

Notre vie est un flot incessant d’aventures toutes plus

prenantes les unes que les autres. On a vite fait de s'y perdre, et c'est bien normal. **Tout va vite, très vite, trop vite, et on tombe facilement dans une posture de réaction et non de proaction.**

On va rebondir, réagir face à des actualités de plus en plus abondantes, on va se comparer, se sentir "*plus que*" ou "*moins que*" mais on va oublier de se centrer, de dérouler un plan avec conscience. C'est naturel et c'est souvent l'effet conjugué de plusieurs sensations que tu peux avoir quand tu te laisses influencer par les contenus que tu consommes. La sensation que d'autres vont plus vite, la sensation que tu es plus fragile que d'autres à un quelconque niveau… Bref, tu te laisses polluer et quand ça arrive, ben c'est la loose.

À cela s'ajoutent les déviations subtiles de ton chemin. Ces opportunités qui sont proches de ton activité mais pas tout à fait, mais que tu acceptes quand même parce qu'après tout "*c'est ça la vie d'entrepreneur*".

- **Tout est devenu flou … 🎶**

Un autre facteur qui contribue au **flou des indépendants** ou entrepreneurs c'est le fait d'être sur tous les fronts en même temps.

Même quand on a une équipe avec soi, entreprendre implique une grande variété de sujets, des préoccupations diverses et surtout un temps qui semble toujours manquer. Alors tu passes tes journées

à jongler avec les sujets, les interlocuteurs et les questionnements. Tu as toujours des items qui se rajoutent dans ta liste des choses à faire, des mails qui arrivent, des gens qui attendent des réponses … Tu réagis à chaque stimulus et tu penses faire le job.

Toi et moi on sait que c'est faux.

En continuant de dévier, tu vas te trouver un jour à mille lieux de ce qui compte vraiment pour toi. C'est le pire scénario possible et je ne le souhaite à personne. (Sauf peut-être aux VC et BA qui dépouillent les entreprises dans lesquelles ils investissent, mais ça c'est un autre sujet)

Pour le reste du genre humain, c'est souvent l'occasion d'une remise en question profonde, parfois accompagnée d'une déprime, d'un burnout ou d'un craquage en bonne et due forme.

Attention, je ne dis pas que le burnout est une étape par laquelle il faut passer pour espérer un jour réussir. Je dis simplement que c'est courant, dommage et parfaitement évitable.

Les clients qui ont vécu de telles situations ont parfois mis des années à s'en remettre et, pour certains, conservent une certaine fragilité… Malgré tout ça, quand je vois que beaucoup se jettent encore à corps perdu dans l'entreprenariat dans l'espoir de vivre leur "best life", on voit combien on est loin du compte.

Un dernier point qui fait que t'as besoin de clarté, c'est le rapport au travail qu'on t'a laissé en héritage. Tu viens d'une famille où absolument tout le monde est salarié. Pas de cofondateur, pas d'indépendant, pas même une profession libérale… Un jour tu cherches à comprendre ce que c'est le *travail*, et là on te parle d'horaires fixes, de salaire à accepter, de hiérarchie, de "*pas le choix*" et tous ces trucs là. En pensant bien faire, ton entourage te partage SA réalité … mais la tienne va être bien différente.

Tu vas construire une entreprise, faire évoluer ton rapport à l'argent, au temps, à la hiérarchie. Tu vas découvrir que la retraite est un sujet bien plus complexe qu'une histoire de trimestres cotisés… et tout ça, tu vas le faire aussi bien équipé que si tu partais gravir le Mont Blanc en claquettes de plage.

Devenir entrepreneur implique un changement radical sur certains sujets et une détermination farouche sur d'autres. Et le vrai souci c'est que les entrepreneurs les plus expérimentés ou les plus médiatisés (ce qui ne sont pas forcément les plus expérimentés) oublient qu'un jour eux aussi ont dû l'apprendre.

"Quand on manque de clarté, on peut confondre les quêtes secondaires
avec la quête principale"

On va maintenant voir ensemble **3 notions qui vont t'apporter vers plus de clarté** sur ta vie

d'entrepreneur.

Notion n°1 : le flow.

La première notion, c'est le **flow**. Et là, je ne te parle ni de rap ni de sapes.

C'est une notion qui est chère à mon coach sportif et à pas mal de fans de sport et qui peut être décrite comme ça : Quand on parle de flow, on peut tomber sur des expressions comme la "performance sans effort", "la zone" ou "état optimal de performance". Le flow est un état de performance, un graal que les sportifs poursuivent.

Dans notre cas, on pourrait imaginer que c'est la crête de la vague 🏄 Quand t'es dessus, tu sens que ça bouge dans le bon sens, que tu vas dans une direction qui te convient, que tu pilotes et que tu te sens en capacité pour gérer tout ce qui vient à ta portée.

Ce qui est fou avec le flow, c'est que plus tu le cherches, moins tu as de chances de le trouver. C'est un délicat mélange de lâcher prise, de travail sur les process et de lever de freins d'action. L'un des plus grands soucis qu'on puisse avoir quand on manque de clarté et de flow, c'est les quêtes secondaires, comme dans les jeux vidéo.

Quand on manque de clarté, on peut confondre les quêtes secondaires avec la quête principale. L'idée que je te propose, c'est d'avoir une vision claire de tous tes process et de tous les points de blocage qui te

polluent, pour les annuler. Atteindre le flow, c'est aussi se débarrasser de tous ces petits parasites qui nous polluent pour lâcher prise et se consacrer à la performance.

Par exemple, le fait d'optimiser ton site est intéressant, mais celui d'avoir un trafic qualifié et prêt à acheter l'est bien plus. Tu peux avoir besoin d'un site internet ou d'une carte de visite pour ton entreprise, mais ce dont tu as le plus besoin c'est de clients. Et de mettre ton panel de compétences sous les bons yeux.

Pour réussir à faire tout ça, virer tout ce qui t'encombre va drastiquement te faciliter la vie.

Notion n°2 : le monstre et le missile.

Une autre notion qui te sera utile est celle du monstre et du missile. Pour faire simple, quand t'as un monstre face à toi, il faut un missile pour le dégommer. Si t'as un missile pour deux monstres, t'es foutu. Simple.

Avec cette idée en tête, dis toi que chaque objectif de ton quotidien est un monstre à dégommer. Et process, tâche et sous tâche deviennent les éléments du missile que tu as en ta possession pour exploser le monstre et qu'il finisse éparpillé façon puzzle.

Le but de cette notion est de t'inviter à penser de façon séquentielle et individuelle.

De façon séquentielle, chaque étape du projet

devient une pièce du missile qui te permettra de dégommer Godzilla.

De façon individuelle car Mothra et Godzilla sont bien différents ! Du coup pour flinguer un lézard géant et une mite géante, il te faut 2 outils explosifs bien différents.

Laissons les Kaijus de côté et voyons une dernière notion qui peut t'aider à plus de clarté.

Notion n°3 : le "Memento Mori"

Avant de te parler de cette dernière notion, j'aimerais m'assurer que tu vas l'aborder avec l'esprit ouvert, et avec joie.

Cette notion, elle nous vient du **stoïcisme**, il s'agit de la maxime "*Memento Mori*". Souviens-toi que tu vas mourir. Cette réalité brute mérite qu'on étaye un peu quand même, histoire de sortir de l'aspect froid et définitif de la chose.

Nous allons tous mourir. Et le plus fort c'est qu'on ne sait pas quand, c'est une chance. Je pense sincèrement que c'est une chance car cela nous renvoie au fait que cette journée pourrait être la dernière. Que nous pourrions prendre un bus de la mauvaise manière, manquer une marche et finir dans une réaction en chaîne comme dans "Destination Finale"... **Chaque jour que nous vivons est une chance de vivre en accord avec ce qui est fondamental pour nous** : nos valeurs, notre mission de vie et notre envie de faire une différence à notre manière.

Alors maintenant que tu te souviens que tout peut s'arrêter assez rapidement, comment vois-tu ton quotidien ? Qu'est-ce qui t'emmerde ? Qu'est-ce qui te propulse ? Qu'est-ce que tu jettes ? Qu'est-ce que tu gardes ?

Alors oui, cette notion peut piquer au vif et blesser, comme tous les outils intellectuels ou physiques, il s'agit d'être malin dans sa manière de l'utiliser. On va voir ça avec deux cas concrets où **ces trois notions ont eu un impact fort pour Arthur et Mathieu, d'anciens clients à moi.**

Cas Concret n° 5 : Arthur

Dans mon travail avec Arthur. on a bossé sur les grains de sable dans les rouages.

Arthur travaille dans le web depuis un moment déjà. Plutôt introverti, plein de ressources et avec une équipe qui ne cesse de grandir, il a de forts enjeux autour de la performance. Simplement, cette performance n'est pas égale selon les domaines et surtout elle n'est pas toujours bénéfique (on en parle dans la partie suivante).

On a commencé par identifier les zones où la performance devait être optimale, répétable et prévisible. Comme à chaque fois qu'on décide d'aller vers la performance, la première étape c'est de mesurer. **On ne peut améliorer que ce qu'on mesure.**

Dans cette logique, avec Arthur nous nous sommes attachés à voir ensemble tous les endroits où il attendait de la performance, tous les process qu'il avait mis en place pour, et tous les résultats qu'il avait obtenu, ainsi que sa satisfaction vis-à-vis de ces derniers.

Une fois que nous avions vraiment une bonne carte du monde de sa performance, nous avons pris le temps de travailler tous les points bloquants. Après avoir pris le temps de déterminer si ces points étaient bel et bien bloquants, nous avons sélectionné des comportements et process alternatifs à mettre en place.

J'aimerais te dire que ça s'est fait en une séance, mais c'est complètement faux. Ce genre de travail s'étale parfois sur l'ensemble de l'accompagnement, c'est un fil rouge parmi les autres possibles.

Cas Concret n° 6 : Mathieu

Le fil rouge de Mathieu, ça a été la notion de **clarté**. Mathieu est dirigeant, il aime ce qu'il fait, il aime son équipe, il aime gagner de l'argent grâce à ses compétences... Bref, tout va bien.

Mais seulement en apparence.

Là où on s'écarte du scénario habituel, c'est quand on regarde de près ce que fait Mathieu. Il part dans tous les pu**** de sens. Il fait de la prod', du développement commercial, de l'administratif, il établit des bureaux dans un nouveau pays, il fait de l'humanitaire, du

culturel, il charbonne sur une plage horaires incroyable, mais à côté de ça il a aussi des objectifs sportifs. Et tout ça, alors qu'il est en couple (tu imagines bien la tête que dois faire Madame quand elle le voit 5 minutes, le 32 du mois)

Évidemment, c'est le bordel.

Dans toutes ses actions, il est impossible pour lui de savoir quel est le dénominateur commun, en dehors du fait qu'elles sont conduites par ses soins. Nous avons donc commencé par travailler sur la notion de monstres et de missiles, puis du Memento Mori. Au final, Mathieu est ressorti de notre accompagnement avec les idées un peu plus claires et surtout avec une boussole qui lui permet de rester fidèle ce qui compte réellement pour lui 🧭

Cette activité de tamisage des différentes actions quotidiennes est très souvent négligée. C'est dommage parce que, un peu comme une cheminée qui accumule de la suie à mesure que nous l'utilisons, **on accumule des petites actions ou des quêtes secondaires qui nous prennent trop de temps et qui nous empêchent d'être aussi efficace que ce que l'on souhaiterait.**

Quand tu prends le temps de tamiser, de trier, de virer ce qui t'ennuie alors, comme Mathieu l'a fait, tu finis par **te recentrer sur l'essentiel**, par **développer une nouvelle vision** de ce qui est bénéfique et nécessaire pour ton entreprise.

Mais si je te raconte l'histoire de Mathieu c'est surtout pour qu'elle t'inspire. Car comme souvent dans cet ebook, ce qui compte c'est :

Comment tu vas mettre en place ces 3 notions ?

- **Pour la notion de flow**, le mieux c'est de **trouver ce qui te centre et ce qui te décentre**, qui te pollue. Une fois que tu sais ce qui te pollue, alors tu sais de quoi il faut que tu te débarrasses.

Je te donne un exemple : nous sommes en été, tu es dans ta chambre, tu décides de dormir. Tu éteins la lumière et là un moustique tourne autour de toi, à chaque moment où tu commences à glisser dans le sommeil, il vient te réveiller d'un petit bzzz dans l'oreille. Le sommeil, c'est le flow, le sommeil c'est ce sur quoi tu essayes de te centrer, le moustique c'est ce qui te décentre.

- Pour **les monstres et les missiles**, le plus simple c'est de se rappeler que : **multitâche = multi erreur.**

Un couteau suisse est utile sur énormément de domaines mais n'est excellent dans aucun d'entre eux. Quand tu cherches à tout faire en même temps, sans centrement, sans logique globale alors tu es en mode couteau Suisse : tu as des résultats dans plein de domaines différents mais sans aucune logique ni cohérence. Pour t'en sortir, le mieux c'est évidemment

de créer une séquence : d'abord tu utilises le tournevis puis le marteau puis la pince. Bref, tu prends le temps de développer une séquence d'actions qui va te permettre de construire le missile adapté aux monstres de ton choix. Mais pourquoi vouloir construire un bateau quand c'est le désert du Sahara que tu dois traverser, pourquoi construire un avion quand un bateau suffit ?

Encore une fois, construire le bon missile implique de déterminer quel est le monstre prioritaire à dézinguer et quels sont les ingrédients nécessaires pour le faire proprement.

- Pour ce qui est de *Memento Mori*, le plus simple est de t'imaginer sur ton lit de mort et de voir ce qui compte vraiment pour toi. Certains trouvent cet exercice morbide, moi je le trouve au contraire comme étant une incitation à la vie, à la vie pleine. Le principe fondamental de *Memento Mori* n'est pas de se réveiller chaque jour en te disant que tu peux crever aujourd'hui, c'est de te dire que chaque jour tu as la possibilité de vivre pleinement et entièrement, selon tes valeurs, pour créer ce qui compte pour toi.

Tu peux trouver ça grave, tu peux trouver ça triste, tu peux trouver ça effrayant, mais tu ne peux pas continuer de te mentir encore et encore. Croire que ta vie est éternelle alors que chaque jour qui passe te rapproche du moment où tu vas expirer pour la dernière fois. Chaque jour qui passe est une occasion de vivre pleinement pour que le jour où cette dernière

expiration arrivera, tu puisses le faire avec le sourire, fier et sans regrets.

“Je veux plus, toujours plus !”

Cette phase-là est déjà plus complexe. Pour beaucoup, se lancer dans l'entrepreneuriat c'est en vouloir plus. Vouloir plus de liberté, plus de temps, plus d'argent, plus de cohérence avec nos valeurs. **Tu entreprends parce que tu veux plus.**

Le vrai souci avec le fait d'en vouloir plus, c'est que cette volonté peut être un véritable moteur pour ton entreprise, mais seulement jusqu'à ce qu'elle devienne néfaste.

➕Pourquoi vouloir plus est un problème ?

Vouloir plus peut être un problème car cela peut entraîner des **comportements compulsifs** et une **insatisfaction accrue**. À être toujours à la recherche de plus, on finit en stress et en dépression, parce qu’on ne prend jamais le temps de se satisfaire de ce que l’on a déjà.

Ça peut également conduire à des **comportements**

irrationnels et à des choix de vie néfastes qui peuvent avoir un impact négatif sur ton bien-être physique et mental. Vouloir plus peut t'amener à être trop axé sur les résultats et à perdre de vue les processus et les valeurs qui sont réellement importants à tes yeux.

➕Pourquoi vouloir plus est utile ?

Vouloir plus peut être utile, pour **te motiver à atteindre tes objectifs et à améliorer ta vie**. Ça peut également t'aider à développer des compétences et des habitudes qui peuvent te permettre d'exceller. Vouloir plus peut aussi t'encourager à t'ouvrir à de nouvelles possibilités, à de nouvelles expériences et à apprendre de tes erreurs. Enfin, **vouloir plus peut t'aider à développer une attitude positive, une mentalité de croissance et réaliser leur plein potentiel.**

Reste qu'il est assez délicat de passer d'un angle problématique à un angle utile.

Tu peux imaginer ça sous un **angle purement économique** et se dire que la croissance infinie n'existe pas.

Tu peux imaginer ça sous un **angle purement philosophique** et se dire que les aspirations qui sont les nôtres sont justes, et que parmi ces aspirations il y a peut-être la manière dont tu obtiens tes résultats.

Tu peux aussi imaginer ça sous un **angle purement pragmatique** et se dire qu'à un moment, de toute façon on ne pourra pas avoir plus et qu'on peut toujours le

vouloir très très fort, ça ne changera rien.

Dans tous les cas, cette notion de vouloir plus est comme toutes les autres, **utile** et **néfaste**. C'est pourquoi il va être nécessaire de bien la cadrer. Si les autres notions nécessitent d'être dépassées, celle-ci méritera surtout d'être apprivoisée.

Qu'est ce qui nous pousse à toujours vouloir ➕ ?

Le challenge est de taille car avant même de s'attaquer à la solution, il est bon de voir ce qui te pousse à aller vers ce **"plus"**.

Spoiler Alert : Nous sommes câblés pour l'insécurité.

On peut le dire de plein de manières, mais il y a une partie de nous qui sera toujours dans l'insécurité d'avoir assez. Donc pour compenser, on veut plus. CQFD.

Nous ne sommes jamais satisfaits car nous sommes constamment à la recherche de "plus" et nourrissons une insatiable soif de plus, d'être meilleur, plus riche, plus puissant et plus reconnu.

Tout ça vient de notre désir de sécurité et de sentiment de sécurité intérieure. Nous voulons plus pour nous sentir plus protégés, plus en contrôle et plus à l'aise. **Nous sommes toujours à la recherche de "plus" parce que nous cherchons la sécurité et la paix intérieure**. Nous voulons nous sentir plus sûrs et plus à l'aise dans notre vie. Nous voulons nous sentir moins vulnérables et plus en contrôle. Nous voulons

nous sentir plus satisfaits et plus accomplis. **C'est une quête sans fin.**

Comme toujours, l'enjeu est de trouver l'équilibre dans cette quête de **"plus"** , peu importe ce qu'on poursuit.

Pour ça, il faut trouver :
le bon mélange entre ce que l'on **veut** et ce que l'on **peut** réaliser.
le bon moment pour atteindre cet **équilibre**, car il variera selon les circonstances.
le temps de bien réfléchir et **adapter ses choix** pour donner le meilleur de soi, sans pour autant se mettre trop de pression.

Ce subtil équilibre a besoin de plusieurs ingrédients. Il faut d'abord accepter d'être **à l'écoute de soi-même et de ses désirs**, puis de **réfléchir aux moyens dont on dispose pour les atteindre**. Il faut aussi apprendre à **accepter l'imperfection** et les contraintes qui s'imposent à nous. Enfin, il faut **trouver le courage de prendre des décisions** et d'assumer les conséquences qui en découlent.

Trouver l'équilibre est un travail de tous les instants qui demande de l'adaptation et un peu de courage.

Mais le jeu en vaut la chandelle 🕯️, car il te permettra de trouver un sens à sa vie et d'atteindre tes objectifs tout en respectant tes limites et tes valeurs. Surtout, cet équilibre, **cet appétit maîtrisé rendra ta croissance**

réaliste, plus qu'infinie.

En fin de compte, trouver l'équilibre n'est pas une quête vaine, loin de là. C'est une quête qui s'inscrit dans la durée et qui demande patience et persévérance. Ce qui n'est pas donné à tout le monde, je te l'accorde.

A partir de là, il faut développer méthodiquement ce fameux équilibre.

Tu peux commencer par trouver un équilibre entre l'activité et le repos,

en apprenant à écouter ton corps et à respecter ses limites afin de mieux gérer ton énergie et tes temps de repos.

Tu peux aussi trouver un équilibre entre le travail et le plaisir,

en t'accordant des moments de détente et en appréciant les petits bonheurs du quotidien.

Tu peux enfin trouver un équilibre entre l'individuel et le collectif,

en prenant le temps de te recentrer sur toi-même et en s'ouvrant aux autres pour partager et apprendre.

Mais surtout, il faut garder en mémoire que trouver l'équilibre est une question de pratique et n'a jamais la même définition selon le contexte.

Il s'agit de **trouver un équilibre entre le physique, le mental, l'émotionnel et le spirituel**, tout en ayant le courage et la persévérance nécessaires pour faire les changements positifs qui sont nécessaires pour atteindre ses objectifs. **Le développement personnel**

implique de prendre le temps de se connaître soi-même, de connaître et reconnaître ses valeurs, de définir ses objectifs et de prendre des mesures concrètes pour les atteindre.

Je ne le dirais certainement jamais assez : il est important de se donner le temps et l'espace nécessaires pour apprendre et grandir.

En vouloir plus rentre totalement dans le cas de figure. Notre envie de bien faire et de réussir devient néfaste, l'idée de "*j'en veux plus*" n'est pas d'arrêter d'être ambitieux mais de mettre une laisse à cette ambition pour la maîtriser, afin qu'elle reste bénéfique et qu'elle nous permettre d'atteindre nos objectifs sur le long terme

J'aimerais pouvoir t'assurer qu'après avoir lu tout ça ce sera plus simple pour toi. Mais ce serait totalement faux. Ce qui va faire une véritable différence, c'est la manière dont tu vas te saisir de ce sujet pour créer **ta réussite.**

Je te propose d'y aller en ayant en tête quelques éléments fondamentaux pour créer ta réussite.

1/ Tes valeurs :

Les valeurs en développement personnel peuvent inclure la confiance en soi, l'autonomie, l'empathie, la responsabilité, l'intégrité, l'ouverture d'esprit, la curiosité, la persévérance, la créativité, l'optimisme, et

l'amour de soi. Ton développement peut impliquer de travailler sur ces valeurs pour améliorer ta vie personnelle et professionnelle. Cela peut t'aider à renforcer tes relations avec les autres, à atteindre tes objectifs, à être plus heureux et épanoui, et à améliorer ta santé physique et mentale.

Les valeurs peuvent s'exprimer de différentes manières selon les personnes et les situations. Par exemple, la confiance en soi peut se manifester par une attitude positive et une assurance dans les décisions prises, l'empathie peut se traduire par une écoute attentive des autres et une compréhension de leurs émotions, et l'ouverture d'esprit peut se montrer par la volonté d'explorer de nouvelles idées et expériences.

Les valeurs se manifestent dans les actes d'une personne. Par exemple, quelqu'un qui l'intégrité est une valeur clé peut être honnête et éthique dans ses décisions et ses actions, va être quelqu'un qui est persévérant et qui va travailler dur pour atteindre ses objectifs malgré les obstacles et les difficultés rencontrées. Quelqu'un qui est créatif trouvera facilement des solutions originales pour répondre à ces mêmes problèmes. **Tes valeurs peuvent influencer ta façon de te comporter et d'interagir avec les autres, ainsi que tes choix et décisions dans la vie.**

Quand tu fais comprendre au monde quelles sont tes valeurs, tu permets aux gens qui t'entourent de venir à toi ou au contraire de te laisser là. Et c'est tant mieux. **Ce dont tu as besoin c'est d'avoir plus de gens à qui tes**

valeurs parlent. Pas plus de gens autour de toi. La qualité avant la quantité, n'oublie jamais ça.

2/ Ton cadeau à offrir au monde 🎁

Nous avons tous des talents, des compétences, des expériences et des perspectives uniques qui peuvent apporter quelque chose de positif au monde. En développant nos valeurs, en rendant publics ces traits pour aider les autres et contribuer à la société, nous faisons une différence. **Nous devons apprendre des autres et de leurs expériences pour enrichir nos propres vies et améliorer notre bien-être**. Nous pouvons partager ce que nous vivons et notre savoir-faire pour enrichir le reste du monde. **En travaillant ensemble, nous pouvons faire une différence positive dans le monde** 🌍, ça peut paraître gnian gnian comme manière de penser mais j'y crois fort !

Tu peux être un exemple pour les autres, que ce soit de manière consciente ou non. Nos actions, nos choix et nos comportements peuvent influencer les autres et leur montrer comment agir ou penser dans certaines situations. Cela peut être positif si nous montrons des comportements et des valeurs qui sont admirables et que nous souhaitons voir se répandre dans la société. Ce cadeau là, cette envie de partager, ce kit de compétences à offrir, c'est ton cadeau au monde. Et tout cadeau s'offre le cœur léger 😊 Plus tu retiens ta générosité, moins les gens répondent, la solution est de prendre soin de ton amour, troisième notion à garder en tête.

3/ Ton amour ❤️

L'amour est une force puissante qui peut motiver les gens à agir de différentes manières.

L'amour pour un être cher peut nous pousser à en prendre soin et à faire tout ce qui est en notre pouvoir pour son bien-être.

L'amour pour une cause ou un idéal peut également être une force qui nous pousse à agir pour atteindre ces objectifs. **L'amour est un moteur puissant pour l'action et le changement.**

Simplement, cet amour est parfois mal compris, surtout lorsqu'il est confondu avec d'autres émotions ou lorsqu'il est mal utilisé. Parfois, les gens peuvent confondre l'amour avec des émotions telles que la jalousie ou l'obsession, ce qui peut conduire à des comportements nuisibles. D'autres fois, les gens peuvent utiliser l'amour comme une excuse pour justifier des comportements égoïstes ou manipulatoires. Il est important de comprendre que **l'amour véritable est un sentiment positif qui vise à bien faire aux autres et à leur apporter du bonheur.** C'est cet amour qui doit guider tes actes pour créer "*plus*" mais pas uniquement pour toi, mais aussi pour toute les âmes de cette planète (quoi tu pensais quand même pas qu'on allait simplement s'intéresser à ta petite personne ? 😅)

Penchons-nous plutôt sur deux nouveaux cas

concrets ...

Cas Concret n° 7 : Thibault

Comme toi, l'un de mes premiers clients, Thibault, avait une soif insatiable de "*plus*". Quand nous parlions, il voulait toujours plus : plus de temps de coaching, plus d'argent, plus de voyage, plus de reconnaissance... Et il a réussi à obtenir *plus*. Bien plus.

Comment ?

Voilà la belle histoire vraie d'un homme à qui le monde a ouvert ses portes.

Thibault voulait devenir photographe et voyager à travers le monde, problème, Thibault n'a aucune notion de ce qu'est être voyageur à plein temps et surtout, Thibault n'a que peu d'expérience pour lui permettre de vivre de sa pratique.

Au final, Thibault utilisera son appareil photo, non pas pour gagner sa vie, mais pour partager sa passion. Il va suivre le même schéma à plusieurs reprises : arriver dans un lieu, faire un atelier avec les gens de son auberge de jeunesse ou de son petit boulot, trouver de nouveaux contacts... et avoir un meilleur job. Il a fait plus de 15 pays comme ça en voyageant léger, l'appareil photo en bandoulière.

Quand nous avons travaillé ensemble, ce qui l'a le plus aidé a été de voir que son amour pour la photo avait fini par le transformer en Gollum. Obsédé par la

photo, il était devenu avide de la moindre information et surtout, peu enclin à partager.

Comme je le dis plus haut, l'amour peut avoir de multiples facettes et Thibault, dans sa progression avait laissé une version néfaste et jalouse de l'amour prendre le dessus.

Nous avons donc travaillé sur ça, et sur le fait que "*plus*" et "*mieux*" étaient deux dimensions différentes qu'il fallait éviter de confondre.

Plus de voyage, d'argent et de reconnaissance ou plus de voyages qui le transforment, plus de temps pour utiliser son argent et plus de reconnaissance de ceux qui comptent pour lui ?

Le choix fut assez vite fait, une fois que le travail était accompli. C'est souvent le cas d'ailleurs, quand on a les bases en place, le mieux est encore de choisir une destinée plutôt qu'une autre.

Cas Concret n° 8 : Maria

C'est aussi comme ça que Maria a changé de cap.

Maria n'est pas une cliente à moi mais une personne que j'ai croisée et qui illustre parfaitement le principe des bénéfices de l'amour dans l'activité pro. Maria est musicienne professionnelle. Son gagne pain, c'est sa passion. Le rêve ! Depuis le temps qu'elle fait ça, elle a vraiment développé une vision pro' de la musique. C'est

bien le souci d'ailleurs…

Elle a envie de gagner sa vie ainsi, et, si possible, de bien la gagner, mais à force d'aimer son art et de vouloir le rendre "bankable", elle a commencé à le traiter comme une pure prestation, à le verrouiller.

Un jour, la situation est telle qu'elle reçoit une proposition :

"Hello Maria, prends ta gratte, ramènes 2 potes et va te faire une session pour le kiff"'

Pas de concert en vue, pas de presta', simplement le plaisir de faire de la musique.

L'amour de l'Art avec un grand A. Cette simple proposition lui a permis de se reconnecter pleinement à son intention initiale. En quelques heures de bœuf avec des potes zicos, elle a retrouvé son "feu sacré" 🔥. En ravivant cette flamme, ça lui a permis inconsciemment de parler différemment de son métier autour d'elle.

Résultat ? Quelques jolies opportunités se sont concrétisées et son chiffre d'affaires s'est envolé.

Est-ce uniquement parce qu'elle a (re)trouvé le chemin de l'amour de l'Art ? Je ne pense pas.

En revanche, je suis persuadé que sa passion, et l'étincelle qu'elle a retrouvé l'ont grandement aidé à trouver le bon ton de communication pour continuer dans une direction qui lui convenait pleinement.

On parle souvent de comment faire décoller son chiffre d'affaires, moins souvent de comment développer un amour profond et ouvert pour son activité.

Pourtant, sans cet amour, le chiffre d'affaires ne suit que modérément.

Tant que tu seras dans une logique de rétention, l'auditoire te renverra la même chose.

La réalité de Maria a drastiquement changé depuis cette reconnexion à l'amour, et je te propose de faire pareil grâce aux quelques actions qui suivent.

Dans un premier temps, ce qui semble logique est de **déclarer ses valeurs et de les incarner.**

Pour le faire, l'un des premiers pas est de mettre au clair ce qui compte réellement pour toi :

Quelles valeurs méritent que tu te battes pour elles ?

Qu'est-ce qui mérite que tu te lèves à 5h du mat' ?

Prends une feuille. Fais une liste de ces valeurs. Écris en face de ces valeurs, quelques actions qui pourraient t'aider à les incarner. Enfin, intègre ces actions dans ton quotidien.

Pour ce qui est de ton cadeau à offrir au monde, je pense que ce n'est pas à toi de le déterminer. Il va falloir faire le tour des gens autour de toi pour voir ce que tu leur offres.

10 SMS, 10 personnes une seule question :

“Pour toi, qu’est-ce que j’apporte au monde qui m’entoure ?”

Tu auras certainement des surprises 😉

Et troisième point, l’amour.

Pour celui-ci c'est assez simple, donc je vais être bref : **partage**.

Partage ton outil favori ; partage un savoir que les autres gagnent à avoir ; partage ton amour pour un aspect de ton travail. Partage pleinement ce qui mérite de l’être pour toi.

Ouvre la boîte aux surprises et laisse opérer la magie … ❤️

Pour aller plus loin ...

Comme tu peux le voir, nous sommes arrivés à la fin de cet ebook.

J'aimerais te dire que grâce à sa lecture, tout ira bien.

C'est faux.

Grâce à sa lecture, tu as maintenant pris conscience de l'ampleur de la tâche qui t'attends et tu as une vision des architectures secrètes de ta vie.

Ne pense pas que devenir un entrepreneur exceptionnel est un objectif atteignable. Ce serait t'inciter à poursuivre une chimère que de te dire ça. C'est plutôt un idéal quasi-philosophique qui te permettra de développer une vie d'exception. Une vie ou tu pourras décider de ce que tu fais de ton temps, de ton argent, de ton énergie... Parce que tu en auras en abondance.

Pour être passé par là, j'imagine que tu es en train de te dire que tu vas en chier pour en arriver à une situation qui te convienne.

Dans les faits, t'as pas tort.

C'est pour ça que le coaching est un métier et qu'il est utile. Mais je t'en parle après 😉

Pour boucler cet ebook de la meilleure des manières et ne pas te laisser lâchement dans la merde alors que ça fait 40 pages que je te mets la tête dedans 💩, j'ai deux options pour toi.

Option n°1 : Tu ne fais rien ...

- Le temps passé à lire cet ebook ne te sera pas rendu, sorry.
- Tu continueras à naviguer à vue en étant enfermé par ces verrous, bloqué.
- Ton quotidien, perfectible, restera identique et dans quelque temps, l'un de ces verrous aura raison de toi, game over.

Fataliste ? Peut-être un peu. Mais j'ai 10 ans d'expérience avec des entrepreneurs comme toi, et un tas de données à te partager pour te prouver que les entrepreneurs qui vivent leur meilleure vie pendant que tu en chies pour réussir, ce sont ceux qui ont travaillé sur eux-même pour faire sauter ces 4 verrous.

Les autres tiennent bon tant bien que mal puis cassent, comme des élastiques trop tendus, trop longtemps. Burnout, liquidation, divorce... la totale. Franchement c'est pas jojo'.

La bonne nouvelle, c'est que tu peux éviter ça grâce à

la seconde option.

Si tu tires bénéfice du temps investi dans la lecture de cet ebook…

- Tu te questionnes,
- Tu agis et tu fais évoluer ton positionnement en tant que professionnel.
- Tu reprends le contrôle de ta destinée,
- Tu développes un véhicule pour mener la vie que tu veux et tu commences à travailler **ta** version du bonheur et de **l'entrepreneur exceptionnel.**

Si tu as lu attentivement cet ebook, **tu as maintenant les clés pour faire sauter ces 4 verrous qui t'empêchent d'avancer, et devenir un entrepreneur exceptionnel.** Mais pour savoir comment utiliser ses clés, et potentiellement faire sauter d'autres verrous qui t'empêchent d'avancer, ou tout simplement t'aider à trouver la bonne porte à ouvrir, je suis là pour toi.

Il te suffit de m'écrire et nous en discuterons par téléphone.

Peut-être que tu auras la réponse à une question à laquelle cet ebook n'a pas su répondre lors de cet appel.

Peut-être que nos échanges par emails t'aideront à enclencher la mécanique du changement.

Peut-être que tu auras besoin d'un accompagnement

personnalisé pour atteindre ta vision de l'entrepreneur exceptionnel.

Les personnes que j'accompagne sont désireuses de l'être, je ne suis pas un marchand de tapis, ni un vendeur de rêve, j'accompagne les personnes comme toi dans leur quête, dans leur questionnement, le tout en adoptant une posture 0 bullshit, mais ça tu le sais déjà si tu me suis sur *LinkedIn*.

Tu vas peut-être te dire que je ne suis qu'un "coach" comme un autre, ou pire, un gourou du dev' perso qu'on croise sur Instagram à chaque scroll. **Mais pour accompagner des entrepreneurs exceptionnels, comme toi, mon accompagnement se doit d'être exceptionnel.**

C'est pourquoi j'ai fait le choix de n'accompagner qu'un faible nombre de personnes, pour pouvoir te proposer une expérience client topissime, une montée en compétence et un suivi de qualité. Mais aussi et surtout pour pouvoir prendre le temps de t'accompagner dans ta quête, et de te comprendre pour vibrer avec toi.

Mon accompagnement va être :

une véritable caisse de résonance te permettant d'évoquer tes doutes, craintes et questionnements avec une personne de neutre ;

une source de clarté pour créer ta vie choisie, ta vie rêvée à toi et rien qu'à toi ;

un moyen de te reconnecter avec ta motivation

profonde, ton "pourquoi", pour continuer à aller de l'avant, jusqu'à devenir un **entrepreneur exceptionnel**, selon ta propre définition.

- **Je ne fais pas de promesses.**
- **Je ne vends pas un objectif, mais un cheminement.**
- **Je ne vends pas Du rêve, mais le moyen d'accéder à Ton rêve.**

Mon coaching débutera par une phase de diagnostic durant laquelle on effectue une mise au point et on définit les objectifs, la zone de travail, cette phase dure généralement le temps d'une ou deux séances. Puis, c'est un coaching cousu main qui te sera proposé, sur une durée de quatre mois en moyenne, avec un rendez-vous tous les quinze jours, permettant d'avoir un suivi et de te laisser le temps de mettre des choses en place.

Les coachings ne sont pas figés dans le temps, j'offre une remise en perspective aux indépendants et gérants de PME qui ont besoin de prendre le temps de se réaligner. Ce réalignement peut nécessiter une ou deux séances, comme il peut en nécessiter plusieurs qui s'étaleront sur plusieurs mois. Mon coaching s'adapte à toi. C'est toi qui façonnes le coaching.

Mon objectif à moi n'est pas de te vendre un coaching, surtout si tu n'en ressens pas le besoin, mais que tu te mettes en mouvement.

Tu dois éviter l'immobilisme. Quand tu agis, tu te

questionnes, tu évolues. Et commencer à réfléchir à son changement est déjà une partie du travail, car tu te prépares à te mettre en mouvement. Mais attention, ce temps de préparation ne doit pas être trop long, au risque de rester immobile à cogiter, et ne jamais passer à l'action.

Tu sais ce qu'il te reste à faire, et si jamais dans ton cheminement, tu sens que ça bloque.

Je suis là pour toi, alors écris-moi 😉

Will'

2023 - Ebook de William Roy, coécrit avec Prête-moi ta plume.

William ROY

Will est Coach pour entrepreneur depuis 2013. PNL, Hypnose, QE Pro, Préparation mentale... sont autant d'outils au service des entrepreneurs, entreprises et organisations.
Curieux de tout, il acquiert en permanence de nouvelles connaissances pour les mettre au service de ses clients.