

LAURENCE LUYÉ-TANET

# ENTREPRENEURS, ADOPTÉZ LA BONNE ATTITUDE!

Tout ce que les autres ouvrages  
ne vous disent pas et que vous  
devez savoir pour réussir

INTERÉDITIONS

## Illustration de couverture :

© fotolia.com

## Création graphique de la couverture :

Hokus Pokus Créations

<p>Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.</p> <p>Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements</p>	<p>d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.</p> <p>Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).</p>
--	--

**DANGER**  
LE PHOTOCOPIAGE  
TUE LE LIVRE

© InterEditions, 2018

InterEditions est une marque de Dunod Éditeur,

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

[www.dunod.com](http://www.dunod.com)

ISBN 978-2-7296-1806-3

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# Sommaire

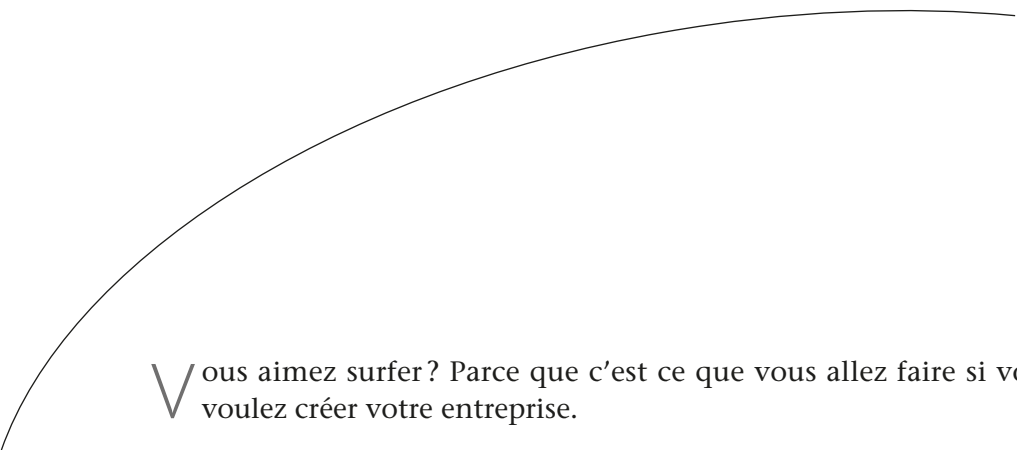
Avez-vous un tempérament d'aventurier?.....	1
<b>1. Avez-vous l'âme d'un chef d'entreprise? .....</b>	<b>5</b>
<i>La base: qu'est-ce qu'un chef d'entreprise? .....</i>	6
Qui est chef d'entreprise?.....	7
Ce qu'il faut savoir avant de prendre la décision de devenir chef d'entreprise.....	7
<i>La posture entrepreneuriale.....</i>	8
<i>Les bonnes questions à vous poser avant de vous lancer .....</i>	9
<i>Métiers de la "relation d'aide" – Clarifiez vos motivations .....</i>	14
<i>L'organisation et vous: la gestion du temps et des priorités .....</i>	17
<i>Solitaire ou en équipe? .....</i>	26
<b>2. Le relationnel et vous .....</b>	<b>29</b>
<i>Avez-vous l'âme d'un manager?.....</i>	29
<i>Et si je pouvais améliorer mon relationnel dans la relation client?.....</i>	34
Et si j'apprenais à poser des limites? .....	35
Et si je développais mon audace? .....	36
Comment cultiver mon audace?.....	37
<i>Je signe mon premier contrat .....</i>	38
<b>3. L'argent et vous .....</b>	<b>39</b>
<i>Ma relation à l'argent .....</i>	40
<i>La valeur de mon travail.....</i>	42

<i>La cohérence entre moi et mon travail</i> .....	46
<i>Combien ça me coûte?</i> .....	47
<b>4. Le développement de votre entreprise</b> .....	51
<i>Votre positionnement par rapport à la concurrence</i> .....	52
<i>La réussite et vous</i> .....	53
<i>Les échecs et vous</i> .....	60
<i>Je développe mes compétences</i> .....	63
<b>5. Le stress et vous</b> .....	67
<i>Qu'est-ce que le stress?</i> .....	67
<i>Quels sont les signes du stress?</i> .....	69
<i>Répondre au stress</i> .....	72
<i>Évacuer le stress</i> .....	73
<i>Recharger les batteries</i> .....	73
<i>Maintenir un équilibre</i> .....	74
<b>6. Portrait-robot du chef d'entreprise</b> .....	77
<i>L'aide-mémoire du chef d'entreprise</i> .....	79
<i>La feuille de soins de votre entreprise</i> .....	80
<i>De la crise à l'opportunité</i> .....	81
<b>7. J'ai pris ma décision, je m'installe</b> .....	83
<i>Faites le point</i> .....	83
<i>Y a-t-il une solution intermédiaire avant de sauter le pas?</i> .....	85
<i>La micro-entreprise</i> .....	86
<i>Le portage salarial</i> .....	88
<i>Le rôle et la fonction de la société de portage</i> .....	88
<i>Y a-t-il une société de portage près de chez moi?</i> .....	90
<i>Le MLM, nouveau modèle de développement d'affaires</i> .....	91
<i>Sur quoi repose le principe?</i> .....	91
<i>Vous ne voulez pas faire de porte à porte</i> .....	92

Complément de revenu ou entreprise à part entière? .....	92
Pourquoi ce type de fonctionnement est-il possible? .....	93
Les avantages .....	93
Les inconvénients.....	94
La recette du succès en MLM.....	94
Le lien entre le MLM et être chef d'entreprise .....	94
<i>Quel est mon secteur d'activités? .....</i>	95
Le secteur de l'artisanat .....	95
Le secteur du commerce.....	96
Le secteur de l'industrie .....	96
Le secteur des professions libérales.....	96
<i>Individuel ou en société, quels statuts pour mon entreprise.....</i>	97
Le régime social .....	98
Le régime fiscal .....	98
J'exerce en entreprise individuelle .....	98
J'exerce en société .....	100
Je recherche un associé.....	102
<b>8. Les pôles de mon entreprise.....</b>	105
<i>Le pôle administratif.....</i>	106
Déclarer ma création d'activité .....	106
Mon numéro de SIREN, SIRET, KBIS .....	107
Mon régime social .....	109
La protection de mes biens et de mes revenus .....	109
Mon local professionnel.....	111
Mes assurances.....	111
<i>Le pôle gestion.....</i>	112
Mon chiffre d'affaires et mon bénéfice .....	112
Mes obligations comptables .....	114
Adhérer à un centre de gestion agréé .....	117

Mes cotisations sociales .....	119
Avoir des salariés.....	127
Le coup de main de mon conjoint .....	129
<i>Le pôle commercial</i> .....	130
Mes cartes de visite.....	130
Mon site internet .....	131
Prospecter .....	133
Mener des actions commerciales .....	135
Conclusion .....	137
Sites pour les entreprises.....	141
Bibliographie .....	143
Table des exercices .....	145

# *Avez-vous un tempérament d'aventurier?*



**V**ous aimez surfer ? Parce que c'est ce que vous allez faire si vous voulez créer votre entreprise.

Vous allez devoir partir en quête de renseignements tous azimuts et surfer sur internet à la recherche d'informations pour construire votre projet. C'est un bon réflexe, mais il n'est peut-être pas le plus essentiel dans un premier temps comme vous allez le découvrir dans ce livre. Lorsqu'elles envisagent de s'installer, la plupart des personnes cherchent les informations « administratives », mais oublient certaines questions essentielles relatives à ce nouveau statut de chef d'entreprise. Parce que même si vous exercez seul, vous allez devenir un chef d'entreprise.

Ce livre sera votre bouée de sauvetage pour vous éviter d'échouer d'île en île. Disons qu'au lieu de plonger et de vous perdre dans le courant, vous allez prendre de l'altitude pour, au fur et à mesure, faire les escales aux bons endroits.

Monter son affaire, devenir son propre patron, est un grand saut et ce, quelle que soit l'ampleur de son projet. Signe de liberté, d'autonomie, voire de rêve, la décision ne se prend pas à la légère. Mieux vaut avoir un maximum de clarté sur ce que cela implique à tous les niveaux.

Ces niveaux se déclinent selon deux axes : la structure de l'entreprise et les compétences « annexes ».

Pour la structure, adopter celle qui est la plus adaptée à votre cas en ce qui concerne la forme juridique est un incontournable car, en effet, celle-ci est essentielle pour la suite. Mais au-delà de cette étape, ce que vous devrez développer en devenant votre propre patron, ce sont les compétences « annexes » à votre métier. Il s'agit d'un aspect essentiel dont on parle peu et que les nouveaux chefs d'entreprise découvrent, parfois à leurs dépens. Et sur ce terrain, il y a de quoi se sentir seul. C'est ce que l'on appelle la posture entrepreneuriale. C'est par là que nous allons commencer. Cela vous permettra de gagner un temps précieux et de savoir si, vraiment, vous êtes fait pour vous installer ou, tout du moins, avoir conscience des points que vous devrez améliorer afin de développer en vous le meilleur pour réussir.

Grâce à de nombreux exercices, à un questionnement, vous apprendrez à vous poser les bonnes questions, à avoir les bonnes attitudes, que tout chef d'entreprise doit développer s'il veut réussir et pérenniser son affaire. Tous les exercices ont été choisis pour vous aider spécifiquement dans votre projet. Ils sont partie intégrante de mes accompagnements professionnels et, si vous les faites vraiment, vous y puiserez une ressource inestimable pour la réussite de votre projet et son inscription dans le temps.

J'ai regroupé également un maximum d'informations et de conseils afin que vous ayez un « tour d'horizon » de la manière dont ça fonctionne. Une étude détaillée dépasserait l'objet de ce livre, mais une vue globale vous permettra de gagner du temps. Au départ, on se sent perdu, on ne sait pas où s'adresser pour obtenir les renseignements et effectuer les démarches administratives. Grâce à cet ouvrage, vous aurez sous la main les éléments essentiels à une vue d'ensemble qui vous aideront à prendre votre décision, à avoir une meilleure visibilité du terrain sur lequel vous souhaitez vous engager. Les liens internet vous permettront d'accéder directement aux informations insérées au cours des chapitres.

Même si certaines informations s'adressent plus aux professions libérales, le principe reste général et ce guide s'adresse donc à toute personne qui envisage de devenir son propre patron, mais, aussi, à toute



personne, déjà installée, qui veut conserver la santé de son entreprise en développant la posture entrepreneuriale adéquate.

En effet, en profession libérale depuis 1991, j'ai pu évaluer les interrogations que l'on a et combien, en tant que chef d'entreprise, on se sent seul face à tout ça. En plus de notre cœur de métier, il nous faut apprendre le métier de chef d'entreprise ! Accompagnant les personnes au niveau professionnel, notamment des chefs d'entreprises, des professionnels libéraux, des personnes en reconversion avec un projet d'installation... je me suis aperçue qu'un grand nombre d'entre eux ne comprenaient pas certains fonctionnements et naviguaient à vue d'œil. J'ai donc eu à cœur que ce livre, sans être exhaustif, leur apporte une meilleure compréhension, des conseils et des ressources.



# 1

## *Avez-vous l'âme d'un chef d'entreprise?*

**S**i vous avez ce livre entre les mains, sûrement. Quelque part en vous, vous êtes tenté par l'aventure, vous y avez déjà songé. Toutefois, entre ce que l'on s'imagine et la réalité, il y a parfois un fossé et certaines personnes ayant fait le choix de se mettre à leur compte pour les « mauvaises raisons » le regrettent.

Ainsi, ne supportant plus la pression de l'entreprise, les réflexions de son supérieur, Monsieur X quitte son entreprise pour ouvrir un commerce. Trois mois plus tard, il déchanté et déprime. Il cherche à revendre son commerce. Caricature? Pas vraiment, beaucoup de personnes se retrouvent rapidement dans ce cas. Il n'avait pas mesuré le nombre d'heures qu'il lui faudrait consacrer à sa nouvelle tâche, les aléas avec les fournisseurs, les charges... Son projet avait été préparé au niveau purement économique, mais avait laissé de côté d'autres niveaux fondamentaux.

## À retenir



Mieux vaut, dès maintenant apprendre à vous poser les bonnes questions. Celles-ci vous permettront, outre de vérifier si vous avez l'âme d'un chef d'entreprise, d'adapter votre projet, votre rêve, à la réalité du terrain, à savoir vous.

## La base : qu'est-ce qu'un chef d'entreprise ?

Commençons par poser les bases et voyons la définition « technique » et administrative du chef d'entreprise.

- Le chef d'entreprise est une personne qui est son propre patron et, par conséquent, qui dirige une entreprise quelle que soit sa forme juridique ou sa taille.
- Il peut être un commerçant, un artisan ou une profession libérale ou bien encore un agriculteur (non abordé dans cet ouvrage).

Chef d'entreprise vous semble peut-être un bien grand mot et vous voyez déjà une grande entreprise avec plein de salariés et ce n'est pas ce que vous envisagez.

## À retenir



- ▶ Un chef d'entreprise est une personne qui vit des revenus de son activité. Il n'est pas salarié.
- ▶ Une entreprise est une entité juridique qui peut aller d'une seule personne (vous) à plusieurs si vous avez des salariés.

Plutôt que chef d'entreprise, on peut également utiliser le terme d'entrepreneur.

Toutefois, dans cet ouvrage, c'est celui de chef d'entreprise que j'ai choisi d'utiliser.

Une fois sa forme juridique d'entreprise choisie, le chef d'entreprise va donc être concerné par un ensemble de tâches en relation avec les aspects administratifs, financiers, organisationnels, relationnels. Dans certains cas, selon la taille de l'entreprise, le chef d'entreprise devra

s'occuper seul de tous ces aspects, ce qui est souvent le cas de ce que l'on appelle les TPE (très petites entreprises).

## *Qui est chef d'entreprise ?*

- Le commerçant : boulanger, marchand de journaux, boucher, restaurateur, salon de thé...
- L'artisan : peintre, maçon, électricien, plombier...
- Le prestataire de services : réparateur informatique, retoucheuse, écrivain public...
- Le professionnel libéral : avocat, médecin, architecte, dentiste, kiné, psychothérapeute, sophrologue...
- D'une manière générale toute personne qui est ce que l'on appelle en free-lance\* (photographe, journaliste, graphiste, web-designer, consultant...).

### **En résumé**

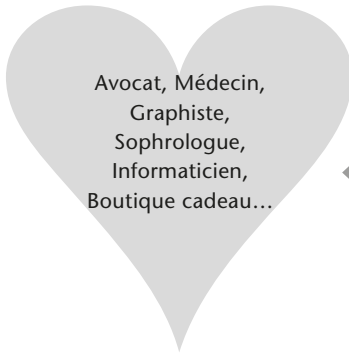
Un chef d'entreprise est une personne dont les revenus dépendront de sa clientèle ou patientèle.

## *Ce qu'il faut savoir avant de prendre la décision de devenir chef d'entreprise*

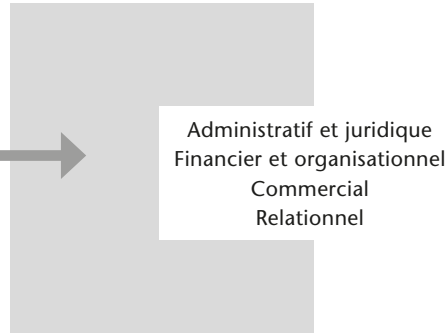
Au départ c'est votre métier, c'est-à-dire votre savoir-faire, vos compétences professionnelles, votre créativité (projet...), qui vous motivent pour créer « votre boîte », c'est ce que l'on appelle votre cœur de métier. Même si votre cœur de métier est l'essentiel de votre travail, celui-ci est auréolé de tous les aspects adjacents aux chefs d'entreprise que l'on ne peut négliger et dont il vaut mieux avoir une idée claire auparavant afin de ne pas déchanter très vite. En effet, l'expertise dans un domaine ou un métier ne suffit malheureusement pas à faire de vous un chef d'entreprise.

\* Free-lance est un terme général qualifiant une personne travaillant pour son propre compte.

## MON CŒUR DE MÉTIER



## ENTREPRISE



Le chef d'entreprise va devoir apprendre à concilier son cœur de métier avec tous les aspects de l'entreprise

## *La posture entrepreneuriale*

Votre entreprise ne s'arrête pas aux seuls aspects juridiques, fiscaux, administratifs... L'élément central de votre entreprise, c'est *vous*. Cette partie va donc mettre l'accent sur la posture entrepreneuriale.

La posture entrepreneuriale participe du développement personnel et professionnel. Comme nous l'avons vu au début, au-delà de votre cœur de métier, vous devez développer d'autres pôles qui ne s'arrêtent pas au seul aspect « légal » mais qui touchent à votre personnalité et à votre manière de fonctionner. C'est ce que nous allons voir maintenant.

Nous allons donc nous attarder sur toutes les compétences annexes, personnelles, qui permettront à votre activité de se développer plus ou moins facilement.

*Car ne vous y trompez pas, votre entreprise et son succès reposent sur qui vous êtes.*

Dans chaque chapitre, vous trouverez des exercices et des conseils vous permettant d'avoir une meilleure visibilité de votre projet en relation avec qui vous êtes et votre mode de fonctionnement. Il n'y a rien de tranché, de rédhitoire. Je vous donne des cartes pour mieux vous connaître, vous aider à vous poser les bonnes questions, envisager des

points de vue différents pour être en cohésion avec votre projet et, plus tard, votre entreprise. C'est une sorte d'état des lieux qui vous permettra de repérer vos forces et vos faiblesses afin d'agir en conséquence pour les unes et de faire des autres un levier. **Vos faiblesses ne signifient pas que vous ne puissiez pas vous installer.**

### *À retenir*



- Connaître vos faiblesses est une force.
- Savoir reconnaître vos points forts est un puissant levier de réussite.

### *Les bonnes questions à vous poser avant de vous lancer*

Outre les aspects juridiques, d'autres qui relèvent du plan personnel sont à considérer dans votre projet et il est nécessaire de ne pas les négliger.

Si, pour les premiers, de nombreux organismes peuvent vous accompagner et vous conseiller, en ce qui concerne le niveau personnel, c'est différent.

Je vous propose donc une série d'exercices pour vous aider dans ce sens-là.

Tout d'abord, munissez-vous d'un cahier sur lequel vous pourrez inscrire vos exercices en notant soigneusement les questions et vos réponses.

Pourquoi écrire plutôt que de le faire mentalement ? Lorsqu'on écrit, on passe du plan mental au plan concret ; par conséquent si quelque chose n'est pas en cohérence, il est beaucoup plus facile de s'en rendre compte.

Soyez certain que, si vous prenez réellement le temps de vous investir dans les exercices, vous verrez une différence notable dans l'appréhension de votre projet et son déroulement (ou de votre entreprise si vous êtes déjà installé et les changements que vous souhaitez). Le jeu en vaut la chandelle !

### *Un préalable aux exercices : votre cahier*

Choisissez un cahier qui vous plaît que vous allez dédier spécifiquement à votre projet et ce, même si vous ne savez pas encore si vous allez ou non vous installer.

Divisez votre cahier en deux parties. Dans la première, vous allez y écrire tous vos exercices – il s'agit de la partie consacrée à votre développement personnel. Dans la seconde, vous allez inscrire tout ce qui, à la lecture de ce livre, à la suite de vos recherches, rendez-vous... devient clair au niveau pratique dans votre démarche.



### *Conseils*

Ne négligez pas la partie développement personnel. Ces exercices ne sont pas superflus. Ils vous permettront de faire un état des lieux, de mieux vous connaître, de repérer vos forces et vos faiblesses, d'avoir une vision plus claire de qui vous êtes et de l'impact que cela peut avoir dans la bonne marche de votre projet et, enfin, de pouvoir décider de prendre les mesures pour vous faire accompagner le cas échéant.



### *Exercice 1 – Votre idéal*

Vous avez pensé vous installer... vous l'envisagez sérieusement... Quelle que soit la forme que vous envisagiez, quelle image avez-vous du chef d'entreprise? Comment doit-il être? Comment doit-il agir (pour son entreprise, envers ses clients, ses éventuels partenaires...)?





## Exercice 2 – Vos motivations

- Pour quelles raisons voulez-vous vous mettre à votre compte ?
- Avez-vous une mésentente avec vos collègues, avec votre responsable et cela vous donne-t-il envie de créer votre propre affaire ?
- Est-ce la pression des objectifs qui vous pousse à cette décision ?
- Avez-vous des proches (familles ou amis) qui sont à leur compte ? Si oui, quel métier font-ils ? Qu'en disent-ils ? Quelle image avez-vous de leur métier et de leur autonomie professionnelle ?
- Votre projet d'installation vous tient-il à cœur depuis longtemps ?



## Conseils



S'il s'agit d'une mésentente au niveau relationnel qui vous pousse à créer votre propre affaire, il se peut que vous soyez dans la fuite. Votre envie réside peut-être avant tout à ne plus être exposé à cette situation plutôt qu'une réelle aspiration à créer votre affaire.

Si vous ne supportez plus les objectifs à atteindre et que vous pensez qu'en créant votre société vous serez tranquille, c'est une certaine manière de voir. Certes vous n'aurez plus de comptes à rendre à votre responsable, vous n'aurez plus l'angoisse d'être licencié ou muté si vous ne remplissez pas les objectifs, mais votre pression sera d'un ordre différent. Vous devrez générer suffisamment de chiffre d'affaires pour pouvoir payer vos charges et avoir un bénéfice. Dans ce cas il y a deux options. Soit vous aimez votre poste actuel, vous pouvez alors négocier les objectifs et établir une communication différente avec vos responsables (et avec votre entourage de manière générale) – il suffit parfois de poser cartes sur table pour faire évoluer une situation stressante. Vous pouvez également entreprendre un coaching afin de vous aider à débloquer cette situation. Soit, votre décision est prise. Dans ce cas, faites votre étude de marché, votre business plan, élaborer votre stratégie commerciale...

Si vous avez des personnes dans votre entourage qui sont déjà chef d'entreprises, notez la manière dont vous percevez leur entreprise, ce qu'elles vous en disent (n'hésitez pas à leur poser des questions) et, vous, la manière dont vous envisageriez les choses si vous étiez à votre compte.

### Exercice 3 – La baguette magique

Imaginez que j'ai une baguette magique et que je puisse vous permettre d'avoir le travail de vos rêves, quel serait-il? Prenez le temps d'écrire très précisément ce que vous voyez dans ses différents aspects.

Procédez comme s'il s'agissait d'un scénario que vous livreriez ensuite au réalisateur.

Par exemple, imaginez que vous fassiez l'exercice pour la maison de vos rêves, vous devrez décrire aussi précisément que possible votre maison car l'architecte à qui vous confierez le projet devra pouvoir l'exécuter à votre goût et la maison de vos rêves n'est pas la même que la mienne. C'est la même chose pour votre travail.



#### Conseils



Dans ce scénario, contentez-vous d'écrire ce que vous voulez et non comment cela va se faire, vous devez donc vous projeter à partir de la fin, une fois que ce que vous désirez est réalisé, comme si vous étiez en train de vivre votre travail idéal.

### Exercice 4 – La cohésion de votre projet avec vous

Maintenant que vous avez noté le scénario du travail de vos rêves, comparez-le avec votre projet d'entreprise. Est-il identique ou s'agit-il d'autre chose, d'un autre domaine? Si c'est vraiment différent, pourquoi? Où vous censurez-vous? Avez-vous des croyances limitantes au sujet de la réalisation du travail de vos rêves? Si oui, quelles sont-elles?

La description de votre travail dans l'exercice précédent est-il un rêve que vous nourrissez depuis l'enfance ou l'adolescence? Est-il un rêve qu'avait un de vos parents?



#### Conseils



Je vous invite à ne pas négliger ce questionnement dans le rapport entre les exercices 2 et 3. Il peut vous en apprendre beaucoup sur vos réelles motivations et, en outre, vous apporter des informations précieuses pour la réussite de votre projet.

### Exercice 5 – Et si nous parlions passions ?

Vous ne voyez peut-être pas très bien le rapport entre cette question et votre envie de vous installer. Et pourtant, vous devez savoir une chose, c'est que toutes les personnes qui ont réussi l'ont fait à partir de leur passion pour ce qu'elles faisaient. Et cette passion est parfois masquée par des croyances qui nous empêchent d'entrer en contact réellement avec elle. Par conséquent, les questions suivantes vous aideront dans ce domaine.

- Quels sont les domaines qui vous passionnent ?
- Depuis quand vous passionnent-ils ?
- Avez-vous eu dans votre adolescence des passions que vous avez laissées de côté ? Si oui, pourquoi ?
- Quelles sont vos croyances au sujet de la place des passions dans votre vie ?
- Lorsque vous exercez votre passion, ressentez-vous de l'enthousiasme ? Vous sentez-vous plus vivant ? Quelles sont les émotions suscitées ?
- L'exercice de vos passions vous apporte-t-il plus de créativité ? Plus d'intuition ?
- Ces (ou cette) passions ont-elles une place dans votre projet ? Si oui, laquelle ? Si non, pourquoi ?
- Comment pourriez-vous introduire des caractéristiques de votre passion dans votre projet ?



### Exercice 6 – Vos qualités et vos défauts

- Quelles sont vos 3 principales qualités ?
- Quelles sont vos 2 principaux défauts ?
- Ces qualités et ces défauts ont-ils joué un rôle dans votre précédent emploi (ou dans votre emploi actuel) ?
- Qu'en disait votre entourage (y compris lorsque vous étiez enfant) ?
- Quelle serait la part de vos qualités et défauts dans votre projet d'entreprise ? Vos qualités sont-elles des forces qui vous serviront pour la gestion de votre entreprise ? Vos défauts pourraient-ils être un frein au bon développement de votre projet ?
- Comment vos défauts pourraient-ils devenir des leviers pour franchir des obstacles ?



### Exercice 7 – Votre modèle de réussite

- Quelles sont, pour vous, la ou les personnes (connues ou non) qui représentent un modèle de réussite dans leur entreprise? Pourquoi?
- Si elles avaient un conseil à vous donner, quel serait-il?



### Conseils



Prenez le temps d'écrire vos réponses afin de les développer.

## Métiers de la "relation d'aide" – Clarifiez vos motivations

Aujourd'hui, ce point me semble incontournable. Dans cette catégorie, je classe les métiers tels que les sophrologues, les professeurs de yoga, les thérapeutes..., tous les métiers qui relèvent plus ou moins d'un « cadre non réglementé ». C'est souvent suite à une reconversion professionnelle que les personnes se dirigent dans ces voies.

Parfois cette décision repose sur une envie, sur un mal-être dans sa branche professionnelle initiale, sur une idée que l'on se fait d'un métier, sur une envie d'aider... ou sur l'opportunité de se diriger dans un « bon créneau » puisqu'il semblerait que les besoins en termes de bien-être augmentent. On parle d'ailleurs de « niche ». Permettez-moi ici une réflexion personnelle, mais je trouve regrettable qu'un métier qui consiste à accompagner des personnes vers un bien-être, où on approche de l'intime, se transforme en pur business où les espèces sonnantes et trébuchantes constituent le moteur de la motivation au détriment de réelles compétences.

Par ailleurs, énormément de personnes ont envie « d'aider » les autres, apprennent quelques techniques et se lancent. Le résultat est un nombre croissant de « thérapeutes », « professionnels de la relation d'aide », au point que le public ne s'y reconnaît plus. Si vouloir aider les autres

part d'un bon sentiment, cela ne suffit pas. Beaucoup de ces personnes survivent. Pourquoi? Par un manque de formation réel à la base, un manque de clarification de leur projet et un manque d'investissement personnel et professionnel. D'autres font des formations qui s'étirent sur plusieurs années, mais ne se rendent pas compte de l'implication demandée par ces métiers. Plus que jamais, le praticien est seul, face à la souffrance des autres.

Être dans la «relation d'aide» ne signifie pas survivre, autrement mieux vaut s'engager dans du bénévolat. Vivre réellement de ces métiers signifie, outre une solide formation et une évolution constante, avoir une véritable démarche d'installation. Trop peu de personnes ont conscience de cela.

Un autre aspect que l'on ne mesure pas toujours dans ces domaines est le positionnement de pas mal de clients. Si vous êtes, par exemple, coach sportif, professeur de yoga, relaxologue..., ce que vos clients voient, ce sont que les activités que vous proposez sont pour eux des loisirs, quelque chose qui leur permet de se détendre. Par conséquent, ne comptez pas sur eux pour une reconnaissance de votre travail. Vous représentez la partie «fun», aussi, plus que jamais, vous ne devez pas oublier que c'est votre travail et que, même si vous leur apportez du bien-être, vous êtes à votre compte et que vous devez gagner de l'argent.

Pour illustrer ces propos, je vais vous relater une expérience personnelle vécue au début de mon installation. Je me souviens avoir eu une élève qui arrivait systématiquement 20 minutes en retard à son cours de yoga. Lui faisant la réflexion de bien vouloir respecter l'heure ou de choisir le cours d'après si l'horaire ne lui convenait pas, elle me répondit : «oui, mais moi je travaille, donc je ne peux pas être à l'heure et le cours d'après me fait trop tard.» Si aujourd'hui j'en souris, ce ne fut pas le cas sur le coup et je dus lui expliquer qu'enseigner le yoga était, pour moi aussi, mon travail. C'est un cas qui est souvent vécu par des collègues, professeurs de sport...

Il est donc plus que jamais important de savoir vous positionner.

Dans ces types d'activités, il n'est pas rare que les élèves qui y voient un loisir, aient du mal à intégrer que, même si vous enseignez un loisir, cela reste votre activité.