



Photo : Gerd Altmann • Freiburg/Deutschland

# 10 Conseils à de Futurs entrepreneurs



Open yourself

## Introduction

Je suis moi-même entrepreneur, je dirige un cabinet de coaching et un centre de formation et j'ai écrit l'e-book que je partage aujourd'hui pour mes élèves.

En effet, après leur formation, beaucoup choisissent la liberté et décident de se lancer comme indépendant.

Or devenir entrepreneur demande de la préparation.

Même si votre succès dépend de plusieurs facteurs, dont certains ne sont pas à votre portée ; vous devez vous préparer et agir sur les facteurs que vous maîtrisez.

Si vous voulez réussir, vous devez accepter l'incertitude, vous n'avez pas de boule de cristal. Vous devez croire en vous, être optimiste et ne pas craindre les revers.

Vous tomberez certainement mais vous vous relèverez et tirerez les leçons de ces apprentissages.

L'entrepreneuriat n'est pas un long fleuve tranquille. Si vous n'êtes pas prêt à vous battre et à vous remettre régulièrement en question, ne commencez pas !

Vous êtes toujours là ? Suivez-moi 😊

# 10 conseils pour avancer pas à pas

## 1. Visualisez votre projet

Vous avez une idée, précisez-la puis visualisez-la en laissant parler tous vos sens.

Voici quelques questions qui vous aideront à préciser votre idée :

Que voulez-vous accomplir ?

Quelle est votre motivation ?

Dans quel domaine souhaitez-vous être reconnu ?

Quel est votre objectif ?

Qui souhaitez-vous servir ?

Quelle est votre valeur ajoutée ?

Pour la visualisation, il ne s'agit pas simplement de voir, mais d'entendre, de sentir, de ressentir, .... Visualisez votre idée / projet doit vous permettre de détecter les éléments qui doivent être recalibrés.

A quoi ressemblera votre projet lorsqu'il aura abouti ?

Comment vous sentirez-vous après avoir réalisé votre projet ?

Quelles seront les réactions de vos clients ?

Si vous n'y arrivez pas à faire cet exercice seul(e), n'abandonnez pas et faites appel à un proche ou à une aide extérieure.

## 2. Questionnez votre entourage

Faites murir votre projet en en discutant avec d'autres personnes, vos proches, vos amis, vos connaissances.

Prenez l'avis d'un panel assez large.

Evitez les trop personnes pessimistes comme les trop optimistes, prenez l'avis de personnes franches et constructives.

## 3. Faites un business plan

Votre idée a reçu un avis favorable, il est temps d'aller plus loin dans l'analyse et préparer votre projet point par point.

- a. Quelle est votre offre ?
- b. Quel sera votre marché ?  
Faites une étude de marché.  
Évaluez la pertinence de votre offre.  
Examinez qui sont vos concurrents.
- c. Quel statut juridique ?  
Personne physique / personne morale ?  
Quel type d'entreprise ?
- d. Quels sont vos moyens financiers ?  
Avez-vous besoin d'un apport externe ?
- d. Où exercerez-vous ?
- e. Quel est votre plan des ventes ?

...

Il existe de nombreux modèles en ligne pour vous aider mais vous aurez aussi besoin d'être accompagné par des spécialistes. Je pense à un comptable mais sans doute un juriste, un assureur....

Vous craignez l'investissement qu'implique cet accompagnement ?

Rassurez-vous, soit vous le récupèrerez rapidement, soit il vous empêchera de perdre bien plus.

#### 4. Faites un bilan de vos compétences

Faites un bilan de vos compétences. « Prévenir, c'est guérir. »

Quelles sont vos forces ? Quelles sont vos faiblesses ?

Quelles sont les compétences que vous souhaitez développer ?

Formez-vous ou appuyez-vous sur d'autres pour compenser vos points faibles.

Sachez déléguer et faire confiance.

Personne n'est totalement polyvalent, vous devrez accepter de vous appuyer sur les autres.

#### 5. Prêt pour le lancement ?

Adressez-vous à un guichet d'entreprises qui vous accompagnera dans vos démarches administratives.

Entourez-vous. Selon le principe, « il y a plus dans deux têtes que dans une », partagez votre expérience.

Rejoignez, par exemple, un ou plusieurs réseaux d'affaires.

Echangez avec vos concurrents, ce partage de savoir sera bénéfique à l'un comme à l'autre.

#### 6. Faites-vous connaître

Utilisez les réseaux sociaux.

Communiquez avec votre cible.

Demandez des avis.

N'hésitez pas à mettre cette communication avant votre lancement.

## 7. Soyez professionnel

Tenez vos engagements et respectez vos clients.

Il est 7 fois plus coûteux de trouver de nouveaux clients que de vendre à un client existant.

## 8. Mesurez votre évolution

Fixez-vous des objectifs par semaine, par mois, par année et analysez vos résultats.

Vous êtes en-dessous de vos prévisions, prenez du recul et cherchez ce qui peut être amélioré.

Soyez à l'écoute de vos clients, de vos partenaires, ....

Redéfinissez régulièrement votre offre. Evitez l'immobilisme, restez dynamique.

## 9. Soyez patient

Votre activité ne va pas décoller du jour au lendemain.

Vous investissez du temps, de l'argent pour un faible résultat. C'est normal au début mais ne dit-on pas que « Les petits ruisseaux font les grandes rivières ».

Tant que la situation n'est pas désespérée, ne vous découragez pas ! Mais ne vous entêtez pas, si la réussite ne vous sourit vraiment pas.

## 10. Trouvez le bon équilibre

Être entrepreneur n'est pas tout. Trouvez le bon équilibre entre votre vie privée et votre vie professionnelle.

Vous avez besoin de vous ressourcer pour rester performant.

Prenez soin de vous !

## Conclusion

Bonne chance à ceux et celles qui se lanceront 😊

Envie d'aller plus loin, n'hésitez pas à prendre rdv pour un bilan par téléphone de 15 minutes.

<https://open-yourself.reservio.com>

Vous pouvez aussi me contacter par mail :  
pascale.opdebeek@openyourself.biz.

Écrit par Pascale Opdebeek, Coach et Formatrice, Fondatrice de Open yourself (www.openyourself.be), cabinet de coaching et centre de formation.