

TOME 3 · LA TRILOGIE PNR

DE TECHNICIENNE À ENTREPRENEUSE

Changer de posture pour changer de vie

*Tu maîtrises la technique.
Mais personne ne t'a appris le reste.*

MÉTHODE PNR

CE TOME N'EST PAS UNE LISTE D'ACTIONS À COCHER.

C'EST UN ESPACE POUR **COMPRENDRE CE QUI SE PASSE** QUAND TU PASSES DE
"JE FAIS DES ONGLES" À "JE DIRIGE MON ACTIVITÉ".

PARCE QUE CETTE TRANSITION-LÀ, **PERSONNE NE TE L'EXPLIQUE DANS UNE
FORMATION TECHNIQUE.** ON TE DONNE LES OUTILS. **RAREMENT LA LUCIDITÉ
POUR LES UTILISER.**

CE QUE TU VAS TROUVER ICI : **DES REPÈRES. DES QUESTIONS À TE POSER.
DES RÉPONSES À CONSTRUIRE PAR TOI-MÊME.**

L'OBJECTIF N'EST PAS QUE TU APPLIQUES CE QUE JE DIS.
C'EST QUE TU COMPRENNES POURQUOI ÇA FONCTIONNE POUR QUE TU **PUISSES
DÉCIDER PAR TOI-MÊME.**

INTRODUCTION

Tu sais poser des ongles. Tu maîtrises ta technique.

Tu as passé des heures à te former, à t'entraîner, à perfectionner chaque geste.

Et pourtant quelque chose ne tourne pas rond.

Peut-être que tu n'arrives pas à en vivre vraiment.

Peut-être que tu te sens perdue dès qu'il s'agit de tarifs, de gestion, de communication.

Peut-être que tu as l'impression de faire du sur-place malgré tout le travail que tu abats.

Tu travailles dur. Très dur. Et pourtant, à la fin du mois, ça ne suit pas. Ce n'est pas une impression. Et ce n'est pas ta faute, on ne t'a juste jamais appris le reste.

Ce n'est pas un problème de technique.

C'est un problème de posture.

Parce qu'on t'a appris à être technicienne.

Personne ne t'a appris à être entrepreneuse.

Et ce sont deux choses fondamentalement différentes.

Une technicienne sait faire.

Une entrepreneuse sait faire et sait aussi pourquoi elle le fait, pour qui, comment le valoriser, comment le faire grandir.

Ce tome n'est pas sur la technique.

Il est sur tout le reste.

Sur ce changement de regard, de posture,

de façon d'être qui transforme une activité qui survit en une activité qui vit vraiment.

Ce changement, il ne se fait pas du jour au lendemain. Mais il commence par une décision.

**LA DÉCISION DE NE PLUS ÊTRE UNIQUEMENT TECHNICIENNE.
ET CETTE DÉCISION, TU PEUX LA PRENDRE MAINTENANT.**

— PARTIE 1 —

TECHNICIENNE VS ENTREPRENEUSE : QUELLE EST LA VRAIE DIFFÉRENCE ?

UNE TECHNICIENNE EXÉCUTE. UNE ENTREPRENEUSE DÉCIDE.
ET ÇA, ÇA S'APPREND. C'EST EXACTEMENT CE QUE PNR VA T'AIDER À FAIRE.

VOILÀ LA VÉRITÉ QUE PERSONNE N'OSE TE DIRE

LA TECHNIQUE SEULE NE SUFFIT PLUS

Quand tu te lances en ongles, tu arrives avec ta formation.
Tes bases techniques, peut-être même déjà un vrai niveau.
Et tu penses, logiquement, que c'est suffisant pour que ça tourne.

Ça ne l'est pas. Pas parce que tu n'es pas assez bonne.
Tu peux être la meilleure technicienne de ta ville et galérer quand même.

La technique ne t'a jamais appris à gagner ta vie.
Parce qu'une activité qui tourne ce n'est pas juste une technicienne qui pose bien des ongles.

**TU ES À LA TÊTE D'UNE ENTREPRISE ET UNE ENTREPRISE ÇA SE
CONSTRUIT, ÇA SE GÈRE, ÇA SE PILOTE.**

PASSE À L'ACTION

TES RÉFLEXES DE TECHNICIENNE

COCHE CE QUI TE RESSEMBLE AUJOURD'HUI :

- ☐ J'attends que les clients viennent
- ☐ Je fixe mes tarifs en regardant les autres
- ☐ Je subis mon planning
- ☐ Je dis oui à tout par peur du vide.

→ **Chaque case cochée est un réflexe de technicienne.**
Bonne nouvelle : ça se change.

LA TECHNICIENNE SAIT FAIRE

ET C'EST PRÉCIEUX. MAIS SAVOIR POSER, CE N'EST PAS SAVOIR PILOTER.

Elle maîtrise les poses, les formes, les finitions. Elle se forme régulièrement sur les nouvelles techniques. Elle cherche la perfection dans chaque détail.
Et c'est une vraie qualité. Indispensable même.

Mais la technicienne pure s'arrête là. Elle attend que les clientes viennent.
Elle fixe ses tarifs en regardant ce que font les autres.
Elle subit son planning plutôt que de le construire.
Elle dit oui à tout parce qu'elle a peur du vide.

**LA TECHNICIENNE TRAVAILLE DANS SON ACTIVITÉ.
MAIS PAS SUR SON ACTIVITÉ.**

PASSE À L'ACTION

MON PREMIER PAS SUR MON ACTIVITÉ

UNE CHOSE QUE JE FAIS DANS MON ACTIVITÉ (EXÉCUTER) :

.....

UNE CHOSE QUE JE PEUX FAIRE CETTE SEMAINE SUR MON ACTIVITÉ (PILOTER) :

.....

L'ENTREPRENEURIAT D'AUJOURD'HUI N'EST PLUS CELUI D'HIER

CE QUI REMPLISSAIT TON AGENDA HIER NE SUFFIT PLUS AUJOURD'HUI.

Il y a dix ans, le bouche à oreille suffisait. Une annonce sur un groupe local, un peu de recommandation entre voisines, et le planning se remplissait. C'était plus simple.

Aujourd'hui ce n'est plus suffisant, si tu ne montres pas ton travail, une grande partie de tes clientes potentielles ne te trouvera jamais, pas parce que tu n'es pas douée, mais parce qu'elles cherchent là où tu n'es pas. Ce n'est pas une opinion. C'est la réalité du marché actuel. Et ça va continuer d'évoluer.

Ce qui fonctionne aujourd'hui ne fonctionnera peut-être plus dans cinq ans. L'entrepreneuriat demande une chose au-dessus de tout : s'adapter.

**CELLES QUI REFUSENT DE S'ADAPTER, QUI RESTENT SUR LEURS ACQUIS,
QUI NE SE REMETTENT PAS EN QUESTION, ELLES COULENT.
PAS FORCÉMENT VITE. MAIS ELLES COULENT.**

PASSE À L'ACTION

MON POINT VISIBILITÉ

COCHE OÙ TU EN ES AUJOURD'HUI :

- ☐ Je montre mon travail régulièrement
- ☐ Ma vitrine (Insta/page) est à jour
- ☐ On me trouve facilement
- ☐ Je sais ce qui me différencie

→ **Les cases vides, ce sont tes prochains chantiers.**

L'ENTREPRENEUSE ELLE, À L'EXPÉRIENCE DU TERRAIN

MÊME MÉTIER, AUTRE POSTURE : ELLE NE SUBIT PAS, ELLE PILOTE.

Ce n'est pas juste la technique qu'elle a développée. C'est une compréhension plus large de ce qu'elle fait, pourquoi elle le fait, et comment le faire évoluer.

Elle sait lire ses chiffres. Elle connaît ses marges. Elle choisit ses clientes. Elle construit son planning autour de ses objectifs. Elle investit sur elle en formation technique mais aussi en compétences business.

ELLE NE SUBIT PAS SON ACTIVITÉ. ELLE LA PILOTE.

PASSE À L'ACTION

EST-CE QUE JE CONNAIS MES CHIFFRES ?

- ☐ Mon prix net par prestation
- ☐ Mes charges mensuelles
- ☐ Ma marge réelle
- ☐ Mon objectif de chiffre d'affaires

→ **Piloter, c'est d'abord savoir où tu en es.**

LA DIFFÉRENCE N'EST PAS DANS LE TALENT, C'EST DANS LA POSTURE

DIX ANS DE MÉTIER NE SUFFISENT PAS. UNE DÉCISION, SI.

Et cette posture s'apprend. Elle ne vient pas avec les années d'expérience automatiquement. Des prothésistes avec dix ans de métier sont encore en mode technicienne pure. D'autres trouvent leur posture d'entrepreneuse dès leur première année. Ce qui fait la différence ce n'est pas le temps. C'est la décision consciente de ne plus se limiter à la technique.

Certaines se lancent, se forment techniquement et en business en même temps, gestion, marketing, organisation et en six mois elles sont bookées et gagnent bien leur vie.

D'autres sont là depuis dix ans, n'ont jamais investi dans autre chose que la technique, et stagnent. Voire reculent. Parce qu'elles ne sont plus visibles. Parce qu'elles n'ont pas évolué.

LA TECHNIQUE SEULE NE SUFFIT PLUS.

ELLE N'A PEUT-ÊTRE JAMAIS SUFFI MAIS AUJOURD'HUI C'EST ENCORE PLUS VRAI.

PASSE À L'ACTION

MA DÉCISION

COMPLÈTE :

« Aujourd'hui, je décide d'arrêter de seulement

.....

et de commencer à

.....

.....

ET TOI, OÙ EN ES-TU ?

RÉPONDS SANS TE MENTIR. C'EST UN POINT DE DÉPART, PAS UN EXAMEN.

POSE-TOI CES QUESTIONS HONNÊTEMENT :

Est-ce que tu sais exactement combien tu gagnes net par prestation ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

Est-ce que tu construis ton planning autour de tes objectifs ou tu remplis les trous ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

Est-ce que tu choisis tes clientes ou tu acceptes tout le monde ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

Est-ce que tu investis régulièrement dans ta formation business, pas juste technique ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

Est-ce que tu sais où ton activité sera dans un an ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

**→ Si tu as répondu non à la majorité, tu es encore en mode technicienne.
Ce n'est pas un jugement. C'est un point de départ.**

ET TOUT CE GUIDE EST LÀ POUR T'AIDER À CHANGER ÇA.

— PARTIE 2 —

LES CROYANCES QUI TE MAINTIENNENT TECHNICIENNE

CE NE SONT PAS TES MAINS QUI TE FREINENT.
CE SONT TES CROYANCES. ET UN MUR, ÇA SE DÉMONTE.

LE MUR, C'EST TOI, ET ÇA SE DÉMONTE

CE QUI TE FREINE N'EST NI LE MARCHÉ, NI TES CLIENTES

Entre toi et la posture d'entrepreneuse, il y a souvent un mur invisible. Ce mur, ce n'est pas le marché. Ce n'est pas tes clientes. Ce n'est pas la concurrence.

C'est toi. Ou plutôt, ce sont les croyances que tu portes sans même t'en rendre compte. Ces croyances-là, elles sont silencieuses. Elles ne se disent pas à voix haute. Elles se vivent. Dans les décisions qu'on ne prend pas. Dans les actions qu'on reporte. Dans les opportunités qu'on laisse passer.

PASSE À L'ACTION

MA CROYANCE DOMINANTE

AVANT DE LIRE LA SUITE, ÉCRIS LA PHRASE QUE TU TE RÉPÈTES LE PLUS SOUVENT SUR TON ACTIVITÉ :

On va la démonter ensemble dans les pages qui suivent.

ON DÉMONTE CES CROYANCES UNE PAR UNE

AUCUNE NE RÉSISTE QUAND ON LA REGARDE EN FACE.

"JE NE SUIS PAS FAITE POUR LES AFFAIRES."

C'est peut-être la plus répandue. Et la plus dévastatrice.
Parce qu'elle te donne une bonne raison de ne jamais apprendre.
Pourquoi se former à la gestion si on n'est "pas faite pour ça" ?

La vérité c'est que personne ne naît entrepreneuse. Ça s'apprend.
Comme la technique. Comme tout le reste.
La différence c'est qu'on t'a proposé des formations techniques dès le départ
et personne ne t'a proposé de formation business au même moment.
Ce n'est pas un manque de talent. C'est un manque d'outils. Et les outils, ça s'acquiert.

"LES CHIFFRES CE N'EST PAS POUR MOI."

Variation de la précédente. Et tout aussi fausse.

Tu as choisi l'entrepreneuriat.
Que tu le veuilles ou non, les chiffres font partie du package.
Ton chiffre d'affaires, tes charges, ta déclaration Urssaf, ton taux horaire réel.
Ces chiffres existent que tu t'en occupes ou pas.

La différence c'est que si tu t'en occupes, tu pilotes.
Si tu ne t'en occupes pas, tu subis.
Et en cas de contrôle ou de mauvaise surprise financière, tu ne pourras pas
dire que tu ne savais pas.
Les chiffres ne demandent pas d'être comptable.
Ils demandent juste un peu de régularité et les bons outils. C'est tout.

"MON TRAVAIL N'EST PAS ENCORE ASSEZ PARFAIT."

Celle-là est particulièrement vicieuse.
Parce qu'elle ressemble à de l'humilité. À de l'exigence envers soi-même.
Mais en réalité, c'est de la procrastination déguisée.

Il faut aussi se rappeler que c'est un métier manuel.
Il y aura des jours où tu travailleras mieux que d'autres.
Des clientes avec des mains plus difficiles, des zones plus compliquées,
des jours où la concentration n'est pas au maximum.
Ce n'est pas un signe que tu es mauvaise.
C'est la réalité de tout travail manuel.
Il n'y aura jamais de moment parfait.

Et pendant que tu attends d'être "assez bonne" pour augmenter tes tarifs,
pour te montrer sur les réseaux, pour te lancer, les autres avancent.
La cliente ne cherche pas la perfection. Elle cherche quelqu'un en qui
elle a confiance, qui fait du bon travail, et qui sait ce qu'elle vaut.

"LA PROTHÉSIE ONGULAIRE C'EST UN MÉTIER FACILE, TOUT LE MONDE PEUT LE FAIRE."

Fausse croyance dans l'autre sens, et tout aussi destructrice.
Parce qu'elle minimise ce que tu fais.
Elle te donne l'impression que ton travail ne mérite pas un vrai tarif, une vraie structure,
un vrai investissement.
Il demande de la dextérité, de la concentration, de la régularité, une mise
à jour constante des techniques, une gestion de clientèle, une présence en ligne,
une gestion administrative.
C'est une vraie entreprise. Et elle mérite d'être traitée comme telle.

Ton métier n'est pas facile. Arrête de laisser croire le contraire en commençant par toi-même.

"JE FIXE MES TARIFS EN FONCTION DE LA CONCURRENCE."

Fixer ses tarifs en regardant les autres c'est décider que ta valeur est définie par quelqu'un d'autre. C'est abandonner le pilotage de ton activité avant même d'avoir commencé.

Ta concurrente se sous-paie peut-être depuis dix ans. En t'alignant sur elle, tu perpétues le problème. Tu ne le résous pas.

"LES AUTRES FONT DU BLACK, LES INSTITUTS SURFACTURENT POURQUOI JE ME DONNERAIS DU MAL ?"

Celle-là ressemble à de la lucidité. À de l'indignation légitime. Mais en réalité, c'est de la procrastination habillée en colère.

Oui, il y a des pratiques déloyales. Des instituts qui facturent 60€ une prestation qui en vaut 20. Des prothésistes qui travaillent sans déclarer. C'est une réalité du marché. Mais passer du temps à critiquer ce que font les autres, c'est du temps que tu ne passes pas à construire ce qui est tien.

La seule chose sur laquelle tu as du pouvoir c'est toi.
Ton travail. Ton positionnement. Ton avancement.

"J'AI BESOIN DE PLUS DE CLIENTES POUR GAGNER PLUS."

Plus de clientes n'est pas la solution. C'est souvent le problème.
Plus de clientes mal tarifées = plus d'épuisement pour le même résultat.

La solution c'est mieux, pas plus.

CE QUE TOUTES CES CROYANCES ONT EN COMMUN

TOUTES NÉES DE LA PEUR. TOUTES FAITES POUR ÊTRE TRAVERSÉES.

Elles viennent de nos peurs profondes. La peur de ne pas être assez bonne.
La peur de se tromper. La peur du regard des autres. La peur d'échouer.

Ces peurs sont normales. Elles sont humaines. Et elles ne disparaissent pas complètement, même les entrepreneuses les plus solides les connaissent.

La différence c'est la décision de ne pas les laisser décider à ta place.
Un pas en avant. Puis un autre. Puis encore un. Ce n'est pas linéaire, ce n'est pas parfait, ce n'est pas rapide pour tout le monde.

MAIS SI ON VEUT VRAIMENT, ON FINIT PAR LES SURMONTER. TOUJOURS.

PASSE À L'ACTION

TES CROYANCES À DÉMONTER

COCHE CELLES QUE TU TE RÉPÈTES :

- ☐ « Je ne suis pas faite pour les affaires »
- ☐ « Les chiffres, ce n'est pas pour moi »
- ☐ « Mon travail n'est pas encore assez parfait »
- ☐ « Je fixe mes tarifs en regardant la concurrence »
- ☐ « J'ai besoin de plus de clientes pour gagner plus »

Pour chaque case cochée : et si c'était faux ?

→ Une croyance qu'on nomme, c'est une croyance qu'on commence à désarmer.

— PARTIE 3 —

LE DÉCLIC : CE MOMENT OÙ TOUT CHANGE

TON DÉCLIC EST PEUT-ÊTRE DÉJÀ LÀ.
IL ATTEND JUSTE QUE TU L'ÉCOUTES.

IL ARRIVE POUR TOUT LE MONDE, MÊME POUR TOI

CE MOMENT OÙ QUELQUE CHOSE BASCULE

Il y a un moment dans le parcours de presque toutes les entrepreneuses. Un moment où quelque chose bascule. Où on se dit, consciemment ou pas, que ça ne peut plus continuer comme avant.

Que quelque chose doit changer. Que c'est maintenant ou jamais. Ce moment, on ne le voit pas toujours venir. Parfois c'est brutal. Parfois c'est progressif. Parfois c'est une accumulation de petites choses qui finit par faire déborder le vase. Mais il est là. Pour tout le monde.

C'EST CE QU'ON APPELLE LE POINT DE NON RETOUR.

PASSE À L'ACTION

MAINTENANT OU JAMAIS ?

TERMINE SANS RÉFLÉCHIR :

Si rien ne change, dans un an je serai encore en train de

Ce que tu viens d'écrire, c'est ce que ton déclic essaie de te dire.

LE DÉCLIC EN ONGLERIE

**QU'IL VIENNE DE LA FATIGUE OU DE LA FIERTÉ, IL DIT LA MÊME CHOSE :
TU PEUX FAIRE AUTREMENT.**

Pour beaucoup de prothésistes, le déclic arrive quand la fatigue devient insupportable. Quand on fait le calcul et qu'on réalise ce qu'on gagne vraiment. Quand le corps commence à envoyer des signaux. Quand on rentre chez soi épuisée et qu'on n'a plus d'énergie pour rien ni personne.

Ou parfois c'est l'inverse, une cliente qui repart ravie, une nouvelle technique maîtrisée, un moment de fierté qui fait réaliser qu'on mérite mieux que ce qu'on s'accorde.

**LE DÉCLIC PEUT VENIR DE LA DOULEUR. OU DE LA JOIE.
MAIS DANS LES DEUX CAS IL DIT LA MÊME CHOSE : TU PEUX FAIRE AUTREMENT.**

PASSE À L'ACTION

MON CALCUL VÉRITÉ

TERMINE SANS RÉFLÉCHIR :

Ce que je gagne VRAIMENT net par heure travaillée (prestation + tout le reste autour) :

.....
.....

Est-ce que ce chiffre reflète ce que je donne ? ☐ Oui ☐ Non

LE DÉCLIC DANS LA VIE

PARFOIS, CE N'EST PAS LE BUSINESS QUI TE RÉVEILLE. C'EST LA VIE.

Parfois le déclic ne vient pas du business. Il vient de la vie.

Une épreuve. Un deuil. Une rupture. Une période de remise en question profonde.

Ces moments difficiles ont cette particularité étrange, ils clarifient.

Ils font tomber ce qui n'est pas essentiel. Et ce qui reste, ce qui tient malgré tout, c'est ce qui compte vraiment.

Beaucoup d'entrepreneuses ont bâti leurs plus beaux projets après leurs périodes les plus sombres. Pas malgré elles. Grâce à elles. Parce que quand on a traversé quelque chose de difficile et qu'on est encore debout, on sait qu'on est capable.

ET CETTE CERTITUDE-LÀ, ELLE CHANGE TOUT.

PASSE À L'ACTION

CE QUE J'AI DÉJÀ TRAVERSÉ

COMPLÈTE :

Une épreuve que j'ai surmontée :

Ce qu'elle m'a prouvé sur moi :

→ Tu es bien plus capable que tu ne le crois.

LE DÉCLIC NE SUFFIT PAS MAIS IL EST INDISPENSABLE

LE RESSENTIR NE CHANGE RIEN. C'EST CE QUE TU EN FAIS QUI COMPTE.

Avoir un déclic ne change rien en soi. C'est ce qu'on en fait qui compte. Beaucoup de personnes vivent leur déclic et n'agissent pas. Parce que la peur reprend le dessus. Parce que le confort du connu est plus fort que l'envie du mieux.

Mais le déclic reste. Il revient. Il insiste. Et à un moment, pour celles qui ont vraiment envie, il devient impossible à ignorer.

C'EST LÀ QUE TOUT COMMENCE VRAIMENT.

PASSE À L'ACTION

JE NE LE LAISSE PAS PASSER

COMPLÈTE :

Ce qui m'a empêchée d'agir jusqu'ici (peur, confort, « pas le bon moment ») :

.....
.....

Ce que je me dis pour avancer quand même : (ex. : « la peur ne partira pas toute seule, autant avancer avec elle »)

.....
.....

RECONNAÎTRE SON PROPRE DÉCLIC

**IL NE CRIE PAS TOUJOURS. SOUVENT, IL CHUCHOTE LA MÊME CHOSE
DEPUIS TROP LONGTEMPS.**

LE DÉCLIC NE RESSEMBLE PAS TOUJOURS À CE QU'ON IMAGINE.
CE N'EST PAS FORCÉMENT UN GRAND MOMENT DE RÉVÉLATION.
PARFOIS C'EST JUSTE UNE PENSÉE QUI REVIENT TROP SOUVENT POUR ÊTRE IGNORÉE.

ET TON DÉCLIC ?

COCHE LES SIGNAUX QUE TU RESSENS :

- ☐ Je me lève sans envie d'y aller, par manque de sens, pas par paresse
- ☐ Quand je calcule ce que je gagne vraiment, je ne peux plus faire semblant
- ☐ Mon planning ne ressemble pas à la vie que je veux
- ☐ J'ai un projet qui me trotte dans la tête depuis trop longtemps
- ☐ Mon « un jour je ferai autrement » commence à me peser

→ Un seul signal coché, et ton déclic est déjà là.

ÉCRIS-LE :

Mon déclic, c'est (le signal qui me parle le plus, ou le moment où j'ai senti que ça devait changer) :

.....

Depuis combien de temps il me fait signe sans que j'agisse :

.....

**SI TU RECONNAIS UN OU PLUSIEURS DE CES SIGNAUX, TON DÉCLIC EST PEUT-ÊTRE
DÉJÀ LÀ. IL ATTEND JUSTE QUE TU L'ÉCUTES.**

— PARTIE 4 —

LES PREMIÈRES DÉCISIONS D'UNE VRAIE ENTREPRENEUSE

LE DÉCLIC SANS ACTION, C'EST UNE PRISE DE CONSCIENCE QUI RESTE DANS TA TÊTE.
CE QUI CHANGE TA VIE, C'EST CE QUE TU DÉCIDES DE FAIRE APRÈS.

UNE PRISE DE CONSCIENCE NE CHANGE RIEN TOUTE SEULE

MAINTENANT, CONCRÈTEMENT, TU FAIS QUOI ?

Le déclic est là. Tu sais que quelque chose doit changer.
Maintenant, concrètement, tu fais quoi ? Parce que le déclic sans action
c'est juste une belle prise de conscience qui reste dans ta tête.

CE QUI TRANSFORME LES CHOSES C'EST CE QU'ON DÉCIDE DE FAIRE APRÈS.

PASSE À L'ACTION

MES 3 PREMIÈRES DÉCISIONS

PAS DANS UN AN. MAINTENANT :

Action 1 :

Action 2:

Action 3:

La première, tu la fais quand ?

→ **C'est ça, ton Point de Non Retour.**

SE FORMER AU-DELÀ DE LA TECHNIQUE

LA VRAIE QUESTION N'EST PLUS "EST-CE QUE JE PEUX ?" MAIS "EST-CE QUE JE DÉCIDE ?"

C'est la décision fondatrice. Celle qui change tout.
Tant qu'on ne se forme que sur la technique, on reste technicienne.

Pour devenir entrepreneuse il faut investir dans d'autres compétences, la gestion, le marketing, les réseaux sociaux, la communication, l'organisation. Ce n'est pas trahir sa passion pour les ongles. C'est lui donner les moyens de s'épanouir vraiment.

Aujourd'hui les ressources existent.
Les formations business pour les indépendantes se multiplient.
Il n'y a plus d'excuse pour rester dans l'angle mort du
"je ne sais pas comment faire."

LA QUESTION N'EST PLUS "EST-CE QUE JE PEUX APPRENDRE ?"
ELLE EST "EST-CE QUE JE DÉCIDE D'APPRENDRE ?"

DÉCISION 1

JE M'ENGAGE

☐ Cette semaine, je repère une formation non technique (gestion, tarifs, communication, réseaux sociaux) qui me ferait passer un cap.

Laquelle ?

INVESTIR SUR SOI INTELLIGEMMENT

LE MEILLEUR INVESTISSEMENT N'EST PAS SUR TA TABLE. IL EST DANS TA TÊTE.

Se former ça a un coût. Et c'est souvent là que ça coince. On investit facilement dans du matériel, des produits, des nouvelles collections. Mais investir dans une formation business, dans quelque chose d'immatériel, ça fait peur. Ça semble moins concret. Pourtant c'est l'investissement le plus rentable qu'une entrepreneuse puisse faire.

Une formation qui t'apprend à doubler ton taux horaire, à construire un planning rentable, à attirer les bonnes clientes, elle se rembourse en quelques semaines, parfois en quelques mois. Mais elle se rembourse toujours.

**LE VRAI LUXE CE N'EST PAS D'AVOIR LE DERNIER GEL À LA MODE.
C'EST D'AVOIR LES CONNAISSANCES QUI FONT TOURNER TON ACTIVITÉ.**

DÉCISION 2

JE M'ENGAGE

☐ J'arrête de voir la formation comme une dépense : c'est un investissement.

Le prochain dans lequel je me lance (ex. : une formation business, un accompagnement, un logiciel de gestion, un coaching) :

STRUCTURER SON ACTIVITÉ

ON NE PILOTE PAS CE QU'ON N'A PAS STRUCTURÉ.

On ne peut pas piloter ce qu'on ne structure pas. Structurer son activité ce n'est pas simple sans les bons outils. Mais avec eux, ça devient accessible. C'est poser les bases claires, ses objectifs de revenus, son planning, ses prestations phares, sa politique tarifaire, ses règles avec les clientes.

C'est exactement ce qu'on a vu dans les deux ebooks précédents.
Et si tu les as lus, tu as déjà commencé.

DÉCISION 3

JE M'ENGAGE

☐ Je choisis le premier élément de mon activité que je vais structurer.

Lequel ? Mes tarifs, mon planning, ou mes règles avec les clientes ?

.....
.....

S'ENTOURER DES BONNES PERSONNES

ON DEVIENT QUI ON FRÉQUENTE. CHOISIS BIEN.

On devient qui on fréquente. C'est vrai dans la vie. C'est vrai en business. S'entourer de personnes qui entreprennent, qui avancent, qui se remettent en question, ça tire vers le haut. Ça normalise l'ambition. Ça donne des idées, de l'énergie, de la perspective.

À l'inverse, rester entourée de personnes qui critiquent, qui doutent, qui freinent, ça coûte cher. En énergie, en motivation, en temps.

CE N'EST PAS ABANDONNER LES AUTRES. C'EST CHOISIR AVEC QUI ON CONSTRUIT.

DÉCISION 4

JE M'ENGAGE

☐ Je me rapproche d'une personne ou d'un groupe qui me tire ou tire mon activité vers le haut.

Qui, concrètement ?

ACCEPTER QUE ÇA PREND DU TEMPS

LES GRAINES QUE TU PLANTES NE POUSSENT PAS DEMAIN. MAIS ELLES POUSSENT.

L'entrepreneuse qui réussit du jour au lendemain, ça n'existe pas vraiment. Ce qu'on voit sur les réseaux c'est le résultat. Rarement le chemin. Rarement les mois de construction silencieuse, les doutes, les erreurs, les ajustements.

Décider de devenir entrepreneuse c'est aussi décider d'accepter que ça se construit. Brique par brique. Que les premiers mois sont souvent les plus durs. Que les résultats ne sont pas immédiats.

Et même dans les périodes d'ombre, même quand on a l'impression que rien n'avance, que tout stagne, en arrière-plan, tout travaille.

LES GRAINES QU'ON PLANTE NE POUSSENT PAS LE LENDEMAIN. MAIS ELLES POUSSENT.

DÉCISION 5

JE M'ENGAGE

☐ Les jours de doute, je me rappellerai pourquoi je tiens.

Ma phrase d'ancrage (ex. : « j'ai déjà surmonté pire », « chaque action compte, même sans résultat immédiat », « les graines que je plante finiront par pousser ») :

.....
.....

— PARTIE 5 —

EST-CE QUE L'ENTREPRENEURIAT EST FAIT POUR TOI ?

CE QUI FAIT L'ENTREPRENEUSE, CE N'EST PAS L'ABSENCE DE PEUR.
C'EST LA DÉCISION D'AVANCER MALGRÉ ELLE.

CELLE QUE BEAUCOUP SE POSENT TOUT BAS

LA QUESTION QU'ON N'OSE PAS DIRE À VOIX HAUTE

C'est la question que beaucoup se posent en silence. Pas à voix haute. Parce qu'on a peur de la réponse. Ou parce qu'on a peur du regard des autres si on avoue qu'on doute.

ALORS ON LA POSE ICI. FRANCHEMENT. SANS JUGEMENT.

PASSE À L'ACTION

JE ME RÉPONDS FRANCHEMENT

La vraie raison qui me fait hésiter à passer un cap :

Est-ce une vérité... ou une peur ?

IL N'Y A PAS UN PROFIL TYPE DE L'ENTREPRENEUSE

CELLES QUI RÉUSSISSENT ONT TOUTES DOUTÉ. ELLES ONT JUSTE CONTINUÉ.

On imagine souvent l'entrepreneuse comme quelqu'un de sûr d'elle, de déterminé, qui sait exactement où elle va dès le départ. Quelqu'un qui ne doute pas, qui n'a pas peur, qui fonce. Ce portrait n'existe pas vraiment.

Les entrepreneuses qui réussissent ont toutes eu peur.
Toutes douté. Toutes eu envie d'arrêter à un moment.

**CE QUI LES DIFFÉRENCIE CE N'EST PAS L'ABSENCE DE PEUR,
C'EST LA DÉCISION D'AVANCER MALGRÉ ELLE.**

PASSE À L'ACTION

MA PEUR, À VOIX HAUTE

La peur qui revient le plus souvent chez moi :

→ Toutes celles qui ont réussi l'ont connue.
La différence : elles ont avancé quand même.

CELLES QUI ONT LES TRIPES

POUR ELLES, NE PAS ESSAYER COÛTE PLUS CHER QU'ÉCHOUER.

IL Y A DES SIGNES QUI NE TROMPENT PAS:

- Tu penses à ton projet même quand tu ne travailles pas.
Tu cherches des infos, tu te renseignes, tu poses des questions.
- L'idée d'entreprendre te trotte dans la tête depuis trop longtemps pour être ignorée.
- Tu es prête à te casser la gueule, parce que tu sais que même si ça ne marche pas du premier coup, tu en tireras quelque chose.
Une leçon, une expérience, une force.
- Tu as cette vision de ce que ça pourrait donner.
Pas forcément précise. Pas forcément claire.
Mais elle est là. Et elle ne part pas.

**CES PERSONNES-LÀ, ELLES FINISSENT TOUJOURS PAR SE LANCER.
PARCE QUE NE PAS LE FAIRE LEUR COÛTE PLUS CHER QUE D'ESSAYER.**

PASSE À L'ACTION

MES SIGNES À MOI

- ☐ Je pense à mon projet même hors du travail
- ☐ Je me renseigne déjà
- ☐ Cette idée me trotte depuis trop longtemps
- ☐ Je suis prête à me tromper pour avancer

→ Des cases cochées ? Tu as les tripes.

CELLES QUI ONT PEUR MAIS QUI PEUVENT

AVANCER EN DOUCEUR, ÇA RESTE AVANCER. IL N'Y A PAS QU'UN SEUL CHEMIN.

LA PEUR NE DISQUALIFIE PERSONNE.

- Il y a des femmes qui ont une envie réelle d'entreprendre mais qui ne peuvent pas tout lâcher du jour au lendemain.
Financièrement, familialement, personnellement, ce n'est pas possible. Et c'est ok.
Parce qu'il n'y a pas qu'un seul chemin.
On peut démarrer le week-end, garder un emploi à mi-temps le temps que l'activité se développe.
- On peut se lancer pendant un congé maternité.
On peut tester en douceur, valider que ça fonctionne, puis sauter le pas quand le moment est plus favorable.
Ce n'est pas de la lâcheté. C'est de l'intelligence.
- Le tout c'est de ne pas utiliser ces contraintes comme excuse permanente.
De ne pas se dire "quand les enfants seront grands", "quand j'aurai plus d'argent", "quand j'aurai plus de temps", parce que ce moment-là n'arrive jamais si on ne crée pas les conditions pour qu'il arrive.

PASSE À L'ACTION

MON CHEMIN RÉALISTE

Ce qui m'empêche de tout lâcher maintenant :

Comment je peux quand même démarrer en douceur (week-end, mi-temps, test) :

ET SE CASSER LA GUEULE C'EST OK AUSSI

CE N'EST PAS UN ÉCHEC. C'EST LE CHEMIN.

Dans l'entrepreneuriat on va essayer des choses qui ne marcheront pas. On va faire des erreurs. On va peut-être même tout arrêter à un moment pour recommencer autrement. Ce n'est pas un échec. C'est le chemin.

Chaque erreur apprend quelque chose. Chaque tentative qui ne marche pas affine la suivante. Les entrepreneuses les plus solides que tu connais ont toutes une histoire d'essais, d'ajustements, de recommencements.

CE QUI FORGE UN CARACTÈRE D'ENTREPRENEUSE CE N'EST PAS D'AVOIR TOUT RÉUSSI. C'EST D'AVOIR CONTINUÉ MALGRÉ CE QUI N'A PAS MARCHÉ.

PASSE À L'ACTION

MON DROIT À L'ERREUR

Une chose que je n'ose pas tenter par peur d'échouer :

Et si je m'autorisais à la rater pour apprendre ?
Quelle est la première chose que je teste :

.....
.....
.....

COMMENT SAVOIR SI C'EST FAIT POUR TOI

PAS DE TEST MAGIQUE. JUSTE UNE QUESTION HONNÊTE.

PASSE À L'ACTION EST-CE QUE C'EST FAIT POUR MOI ?

COCHE CE QUI EST VRAI POUR TOI :

- ☐ Je pense à mon projet même quand je ne travaille pas
- ☐ Je me renseigne, je cherche des infos, je pose des questions
- ☐ Cette idée me trotte dans la tête depuis trop longtemps pour être ignorée
- ☐ Je suis prête à me tromper, parce que j'en tirerai toujours quelque chose

PUIS RÉPONDS FRANCHEMENT :

L'idée de ne jamais essayer me pèse-t-elle plus que la peur d'essayer et de me tromper ?

☐ Oui ☐ Non

→ Si c'est oui, tu as ta réponse : c'est fait pour toi.

— PARTIE 6 —

LA VIE D'ENTREPRENEUSE : LES VRAIES COULEURS

ON T'A VENDU UN RÊVE. PERSONNE NE T'A MONTRÉ LES DEUX FACES.
LES VOILÀ, ET LES DEUX VALENT LA PEINE.

ON T'A VENDU LE RÊVE, PAS L'ENVERS DU DÉCOR

LES DEUX FACES QU'ON NE TE MONTRE JAMAIS

On te vend souvent l'entrepreneuriat comme un rêve. La liberté. L'indépendance. Être sa propre patronne. Choisir ses horaires. Vivre de sa passion. Tout ça est vrai. Mais ce n'est pas toute la vérité.

**PARCE QUE LA VIE D'ENTREPRENEUSE A DEUX FACES.
ET LES DEUX MÉRITENT D'ÊTRE REGARDÉES EN FACE.**

PASSE À L'ACTION

LES DEUX FACES, EN VRAI

Ce qui m'attire dans la vie d'entrepreneuse :

Ce qui me fait peur :

→ **Regarder les deux en face, c'est déjà être prête.**

CE QUE PERSONNE NE TE DIT VRAIMENT

**TON ACTIVITÉ NE S'ARRÊTE PAS QUAND TU FERMES TON AGENDA.
APPRENDS À POSER TES LIMITES.**

L'entrepreneuriat reste dans la tête. Tout le temps. Quand tu es salariée, tu poses ton manteau en rentrant et tu laisses le travail au bureau. Quand tu es à ton compte, c'est différent. C'est ton activité, ton projet, ta construction. Elle ne s'arrête pas quand tu fermes ton agenda.

Ce n'est pas une critique. C'est une réalité. Et certaines personnes s'en accommodent très bien, parce que quand on aime ce qu'on construit, y penser ne pèse pas de la même façon.

**MAIS IL FAUT LE SAVOIR.
IL FAUT APPRENDRE À POSER DES LIMITES AVEC SOI-MÊME D'ABORD.**

PASSE À L'ACTION

MA LIMITE À POSER

Une limite que je décide de poser avec moi-même (horaires, messages, jours off) :

.....

.....

.....

LES VRAIES DIFFICULTÉS

ELLES FONT PARTIE DU CHEMIN. CE QUI TE DIFFÉRENCIE, C'EST DE CONTINUER.

Les fins de mois incertaines au départ. Les périodes creuses. Les investissements qui font peur. Les doutes qui reviennent la nuit. Les moments où on se demande si on a bien fait. Si ça va marcher. Si on est à la hauteur. Ces moments-là font partie du chemin.

Toutes les entrepreneuses les traversent.
La différence entre celles qui continuent et celles qui s'arrêtent, c'est souvent juste de la persévérance. De la conviction que ce qu'on construit en vaut la peine.

PASSE À L'ACTION

MA RAISON DE TENIR

Quand ce sera dur, ce qui me fera continuer :

Garde-le sous les yeux.

CE QUE ÇA FORGE

UNE FORCE QUE TU NE TE CONNAISSAIS PAS.

L'entrepreneuriat change. Profondément. Il développe une résilience qu'on ne savait pas avoir. Une capacité à résoudre des problèmes, à s'adapter, à rebondir. Une confiance en soi qui se construit dans l'action, pas dans la théorie.

Il forge le caractère. Ce n'est pas fait pour tout le monde et ceux qui le disent ont raison. Mais pas parce que certaines personnes sont "meilleures" que d'autres. Parce que certaines sont prêtes à accepter l'inconfort que ça demande.

PASSE À L'ACTION

MA FORCE CACHÉE

Une qualité que mon activité a déjà développée en moi (résilience, organisation, audace...) :

.....

LES VRAIES LIBERTÉS

CONSTRUIRE QUELQUE CHOSE QUI EST À TOI : CETTE FIERTÉ-LÀ NE RESSEMBLE À RIEN D'AUTRE.

Et puis il y a l'autre face. Choisir ses clientes. Construire son planning autour de sa vie. Décider d'augmenter ses tarifs quand on le décide. Voir son activité grandir grâce à ses propres décisions.

Rentrer chez soi en sachant que ce qu'on a construit aujourd'hui, c'est à soi. Que personne ne peut l'enlever. Que chaque effort va dans quelque chose qui t'appartient. Cette fierté-là, elle ne ressemble à rien d'autre.

PASSE À L'ACTION

MA LIBERTÉ N°1

La liberté qui compte le plus pour moi dans ce métier :

.....

.....

→ **C'est ça qui mérite que tu te battes.**

LE PARCOURS N'EST PAS LINÉAIRE ET C'EST NORMAL

DES HAUTS, DES BAS, ET EN ARRIÈRE-PLAN, TOUT TRAVAILLE.

On essaie des choses. Certaines marchent. D'autres non.
On ajuste. On recommence.

Il y a des périodes de doute et des périodes d'élan. Des
mois difficiles et des mois où tout s'accélère. Et même
dans les périodes d'ombre, même quand on a
l'impression que rien n'avance, que tout stagne, que les
efforts ne servent à rien, en arrière-plan, tout travaille.

PASSE À L'ACTION

CE QUE JE SÈME AUJOURD'HUI

Une action sans résultat immédiat mais que je sais utile, et que je fais quand même cette semaine :

.....

RÊVER GRAND, NE PAS S'AUTOSABOTER

TON PLUS GROS FREIN, CE N'EST PAS L'ÉCHEC. C'EST LA PEUR DE RÉUSSIR.

C'est peut-être la chose la plus difficile. Parce qu'on a souvent plus peur du succès que de l'échec. Parce que réussir ça veut dire changer. Changer sa vie, son identité, parfois son entourage.

Mais se mettre des bâtons dans les roues soi-même, refuser d'y croire, minimiser ses ambitions, se convaincre que "c'est pas pour moi", c'est le frein le plus puissant qui existe.

Autorise-toi à vouloir plus. À viser plus haut. À imaginer une vie qui ressemble vraiment à ce que tu veux. Ce n'est pas de l'arrogance. C'est le minimum que tu te dois.

JE RÉPÈTE :

PARCE QU'ON A SOUVENT PLUS PEUR DU SUCCÈS QUE DE L'ÉCHEC.

PASSE À L'ACTION

JE VISE PLUS HAUT

Si je n'avais aucune peur, j'oserais viser :

.....

.....

.....

→ **Écris-le. C'est le minimum que tu te dois.**

CONCLUSION

**TU N'AS PAS À TOUT SAVOIR POUR COMMENCER.
TU AS JUSTE À COMMENCER.**

Tu es arrivée au bout de ce guide.
Et si tu as lu jusqu'ici, quelque chose a résonné.
Peut-être que tu t'es reconnue dans une croyance limitante.
Peut-être que tu as identifié ton déclic.
Peut-être que pour la première fois tu t'autorises à imaginer une
activité qui ressemble vraiment à ce que tu veux.

CE N'EST PAS UN HASARD SI TU ES LÀ.

PASSE À L'ACTION

MES VRAIES COULEURS

SOIS HONNÊTE SUR LES DEUX FACES :

Une difficulté que je suis prête à traverser :

Une liberté que je veux vraiment gagner :

LA QUESTION QUI DÉRANGE :

☐ Est-ce que je me mets des freins moi-même ?
(je minimise mes ambitions, je me dis « c'est pas pour moi »)

Si oui, écris ce que tu t'autoriserai à viser si tu n'avais pas peur :

→ **Tu n'as pas à tout savoir pour commencer. Tu as juste à commencer.**

CE QUE CE GUIDE T'A APPRIS

- Que la différence entre une technicienne et une entrepreneuse n'est pas dans le talent. C'est dans la posture.
- Que les croyances qui te freinent ne sont pas des vérités. Ce sont des peurs déguisées. Et les peurs, ça se traverse.
- Que le déclic existe pour tout le monde. Et que quand il arrive, il faut l'écouter.
- Que les premières décisions d'une vraie entrepreneuse sont simples, concrètes, et accessibles à partir du moment où on a les bons outils.
- Que l'entrepreneuriat n'est pas linéaire. Qu'il forge. Qu'il change. Et que même dans l'ombre, tout travaille.

EN UNE PAGE, TOUT CE QUI VIENT DE BOUGER DANS TA TÊTE.

CE QUE TU PEUX FAIRE DÈS CETTE SEMAINE

PAS UN JOUR. CETTE SEMAINE.

IDENTIFIER LA CROYANCE LIMITANTE QUI TE FREINE LE PLUS ET LA NOMMER À VOIX HAUTE

(Tu peux la noter ici)

TE POSER LA QUESTION HONNÊTEMENT :

EST-CE QUE L'IDÉE DE NE JAMAIS ESSAYER ME PÈSE PLUS QUE LA PEUR D'ESSAYER ?

☐ OUI

☐ NON

PRENDRE UNE PREMIÈRE DÉCISION CONCRÈTE :

UNE FORMATION, UNE RESTRUCTURATION, UNE LIMITE POSÉE ARRÊTER D'ATTENDRE LE MOMENT PARFAIT

(Tu peux la noter ici)

**TU N'AS PAS À TOUT SAVOIR.
TU N'AS PAS À ÊTRE PARFAITE.**

TU AS JUSTE À DÉCIDER QUE TU MÉRITES MIEUX QUE DE SUBIR UNE ACTIVITÉ QUI NE TE RESSEMBLE PAS.

ET À FAIRE UN PAS. UN SEUL. MAINTENANT.

ET LA SUITE ?

TU AS LA POSTURE. IL TE MANQUE LE SYSTÈME.

Ce tome t'a donné la posture. Les deux premiers t'ont donné les outils, tarifs, rentabilité, organisation.

Mais il y a une étape au-delà. Celle où tout s'assemble.

Où la personne, la notoriété et la rentabilité forment un seul système cohérent, une activité qui te ressemble, qui te paie à ta juste valeur, et qui te donne la liberté pour laquelle tu t'es lancée.

**C'EST EXACTEMENT CE QUE PROPOSE LA MÉTHODE PNR : POINT DE NON RETOUR.
QUAND TU SERAS PRÊTE, ELLE SERA LÀ, VRAIMENT.**

BONUS

LES QUESTIONS À SE POSER POUR IDENTIFIER SON PROPRE DÉCLIC

Prends le temps de répondre honnêtement.
Pas ce que tu penses qu'on attend. Ce que tu ressens.

SUR TON ACTIVITÉ AUJOURD'HUI

EST-CE QUE TU TE LÈVES LE MATIN AVEC L'ENVIE D'ALLER TRAVAILLER ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

EST-CE QUE TON PLANNING RESSEMBLE À LA VIE QUE TU VOULAIS ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

EST-CE QUE CE QUE TU GAGNES REFLÈTE CE QUE TU DONNES ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

EST-CE QU'IL Y A DES ASPECTS DE TON ACTIVITÉ QUE TU SUBIS DEPUIS TROP LONGTEMPS ?

- ☐ OUI
- ☐ NON

SUR TES ENVIES PROFONDES

Ce que tu ferais si tu n'avais pas peur.

**IL Y A UNE IDÉE, UN PROJET, QUELQUE CHOSE QUI TE TROTTE DANS LA TÊTE DEPUIS LONGTEMPS,
C'EST QUOI ?**

QU'EST-CE QUE TU FERAIS DIFFÉREMMENT SI TU N'AVAIS PAS PEUR ?

DANS UN AN, SI RIEN NE CHANGE, COMMENT TU TE SENTIRAIS ?

**DANS UN AN, SI TU PRENDS LES BONNES DÉCISIONS MAINTENANT,
COMMENT TU TE SENTIRAIS ?**

SUR TES FREINS

Vérité... ou peur déguisée ?

QUELLE EST LA CROYANCE QUI TE FREINE LE PLUS EN CE MOMENT ?

EST-CE QUE C'EST UNE VÉRITÉ OU UNE PEUR DÉGUISÉE ?

QU'EST-CE QUI SE PASSERAIT VRAIMENT SI TU AGISSAIS MALGRÉ CETTE PEUR ?

LA QUESTION FINALE :

**EST-CE QUE L'IDÉE DE NE JAMAIS ESSAYER
ME PÈSE PLUS QUE LA PEUR D'ESSAYER
ET DE ME TROMPER ?**

MERCI D'AVOIR LU CE TOME
JUSQU'AU BOUT.

TU MÉRITES UNE ACTIVITÉ
QUI TE RESSEMBLE
ET UNE VIE QUI TE RESSEMBLE.

LE POINT DE NON RETOUR
COMMENCE ICI.

CE TOME POSE TA POSTURE, LE SOCLE

Les outils concrets (fixer tes prix, construire ton planning)
t'attendent dans les Tomes 1 & 2.

Et La Trilogie complète les réunit, avec en bonus le Tableau de bord de trésorerie.

À propos de l'autrice

Sophie Nosella est prothésiste ongulaire depuis plus de 10 ans et fondatrice de la Méthode PNR. Elle a créé cette méthode pour aider les prothésistes ongulaires à construire une activité solide, rentable et alignée avec leur vie.

Mentions légales

Éditrice : Sophie Nosella — Auto-entrepreneur — SIRET 824 948 905 00040

25 rue Jeanne d'Arc, 57185 Clouange — contact@methodepnr.fr

TVA non applicable, art. L. 223-3 du Code des impositions sur les biens et des services (CIBS)

Droits d'auteur & utilisation

Ce guide est la propriété exclusive de Sophie Nosella — Méthode PNR. Il est protégé par le droit d'auteur (Code de la propriété intellectuelle). Il t'est remis pour un usage strictement personnel. Toute reproduction, copie, modification, traduction, capture, partage, diffusion, mise à disposition, revente ou exploitation commerciale — totale ou partielle, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit — est strictement interdite sans l'autorisation écrite préalable de l'autrice. Le non-respect de ces conditions constitue une contrefaçon (art. L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle) et expose son auteur à des poursuites.

Conditions Générales de Vente

1. Produit : ebook numérique livré en format PDF après validation du paiement.
2. Prix : 39 € TTC l'unité · bundle des 3 ebooks : 79 € TTC. TVA non applicable — Art. 293 B du CGI.
3. Paiement : paiement sécurisé en ligne par carte bancaire. L'accès est accordé immédiatement après réception du paiement complet.
4. Livraison : le fichier est envoyé par email à l'adresse fournie lors de la commande. En cas de non-réception, vérifie tes spams ou écris à contact@methodepnr.fr.
5. Droit de rétractation : conformément à l'article L221-28 du Code de la consommation, le droit de rétractation ne s'applique pas aux contenus numériques dont la livraison a commencé. En procédant à l'achat, tu renonces expressément à ce droit.
6. Responsabilité : les informations contenues dans cet ebook sont fournies à titre éducatif uniquement. Elles ne constituent pas un conseil personnalisé. Les résultats dépendent de chaque situation. Sophie Nosella ne peut être tenue responsable des conséquences liées à leur application.
7. Données personnelles (RGPD) : les données collectées (nom, email) sont utilisées uniquement pour la livraison du produit et la relation client. Jamais partagées ni revendues. Droit d'accès, de rectification et de suppression : contact@methodepnr.fr
8. Médiation & litiges : en cas de litige non résolu à l'amiable, tu peux saisir gratuitement le médiateur CM2C — www.cm2c.net — 14 rue Saint-Jean, 75017 Paris. Les présentes CGV sont soumises au droit français.

© Sophie Nosella — Méthode PNR. Tous droits réservés.