
CAHIER D'EXERCICES BILAN 2025

**“JE ME BOUGE LES FESSES
ET J'ARRÊTE DE ME SABOTER”**

**Un cahier qui te montre où tu en es et qui va te secouer
assez pour provoquer le changement que tu attends.**



INTRODUCTION

**CETTE ANNÉE, ON NE VA PAS DÉFINIR
DES RÉOLUTIONS.**

ON VA REGARDER LA VÉRITÉ EN FACE.

**Et, si tu joues le jeu honnêtement, tu
vas surtout réaliser ce que tu n'as
jamais osé t'avouer.**

**Je te montre ce que tu dois observer,
pour que la vraie transformation
démarré avec moi dès le premier mois
de l'année.**

LA VISION QUE TU T'AUTORISES

EXERCICE 1

Ce que tu veux vraiment, pas ce que tu crois possible

Si tu n'avais plus peur du regard des autres, à quoi ressemblerait ton business ?

Quelle version de toi retiens-tu encore ?

Quels rêves tu caches parce que “c’est trop ambitieux” ?

Note : la plupart des coiffeuses pensent trop petit...
Tu verras à la rentrée ce que signifie penser “juste”.

TON NIVEAU D'ORGANISATION RÉEL (PAS CELUI QUE TU RACONTES)

EXERCICE 2

Ta vérité logistique

Qu'est-ce que tu repousses depuis 3 mois ? 6 mois ?
1 an ?

Quel est le problème qui revient en boucle dans
ton salon ?

Quelles désorganisations te coûtent de l'argent sans
que tu t'en rendes compte ?

*Tu découvriras comment identifier l'origine de ces
blocages... pas seulement leurs symptômes.*

L'ARGENT : CE QUE TU GAGNES VS CE QUE TU MÉRITES

EXERCICE 3

Le miroir financier

Quel est ton salaire actuel ?

Quel salaire te ferait respirer ?

Qu'est-ce que tu t'interdis encore de facturer ?

Où tu t'autosabotes financièrement ?

*À la rentrée, on travaillera sur ton rapport à la valeur.
Pour l'instant, contente-toi de constater.*

IDENTITÉ : QUI TU ES VS QUI TU MONTRES

EXERCICE 4

Les incohérences

Que disent réellement tes photos, ton salon, ton discours et ton prix ?

Est-ce que ton client comprend en 5 secondes pourquoi tu es différente ?

Quel message tu crois transmettre... mais que tu ne transmets pas du tout ?

Tu verras comment on construit une marque qui impose le respect.

LE MINDSET QUI TE FREINE

EXERCICE 5

Les croyances qui te coûtent cher

Complète : “Je ne suis pas assez _____ ”
pour _____

Qu'est-ce que tu penses que les autres coiffeuses ont et que toi tu n'as pas ?

Quelle phrase te sabote le plus en ce moment ?

Spoiler : les solutions ne sont jamais dans la technique, mais dans le cerveau. Je te montrerai comment reprogrammer ça.

TES SERVICES : CE QUE TU VENDS VS CE QUE TU POURRAIS VENDRE

EXERCICE 6

Le scan

Quel service te demande trop d'énergie pour trop peu d'argent ?

Quel service attire des clientes... mais pas les bonnes ?

Quel service pourrait devenir ton service signature si tu osais le repositionner ? (une chose arrête de répondre le balayage bêtement , regarde plus loin.)

On reconstruit ta carte de services pour en faire un accélérateur de CA. Ici, simple prise de conscience.

TON RAPPORT À LA VENTE

EXERCICE 7

Tes 3 plus gros blocages

Qu'est-ce qui te met mal à l'aise dans la vente ?

Quelle peur se cache derrière ton "je n'aime pas vendre" ?

Qu'est-ce que tu n'oses jamais proposer, alors que tu sais que la cliente en a besoin ?

*Il faut transformer **ta manière de vendre sans offrir, sans forcer, sans brader.***

TON ÉNERGIE TA PRÉSENCE (MÊME SI TU ES SOLO)

EXERCICE 8

Comment tu te portes toi-même ?

Quelle énergie tu dégages au salon ?

Est-ce que tu t'autorises à être leader, ou tu minimises tout ?

Quelle limite tu n'as pas posée et que tu payes encore aujourd'hui ?

Tu ne peux pas diriger un business puissant avec un leadership inexistant.

CE QUI DOIT CHANGER IMMÉDIATEMENT

EXERCICE 9

Les 5 zones rouges

Écris ce que tu sais déjà devoir changer en 2026 :

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Le comment, c'est exactement ce qu'on fera.

COMMENT TU T'ES SABOTÉE PENDANT DES ANNÉES

**L'EXERCICE QUE PERSONNE NE VEUT
FAIRE... MAIS QUI CHANGE TOUT.**

Ici, tu vas devoir être honnête. Brutale même.
Tu ne vas pas chercher des actions, mais des
mécanismes.

Les petites choses du quotidien qui, mises bout à
bout, t'ont empêchée d'atteindre ton vrai potentiel.

EXERCICE

**Les 7 formes de sabotages que tu t'es
infligées (inconsciemment).**

Réponds point par point :

Où est-ce que tu t'es retenue d'augmenter tes prix
par peur de perdre ?

→ Exemple : “J'ai maintenu des tarifs trop bas
alors que ma technique ne l'était plus.”

EXERCICE : SUITE

Quand est-ce que tu as préféré être “gentille” plutôt que professionnelle ?

→ Et combien ça t’a coûté ?

Dans quelles situations as-tu minimisé ton talent ?

→ Devant les clientes ? Sur les réseaux ? En parlant de toi ?

Quels projets t’auraient fait évoluer... mais que tu n’as jamais commencés ? (Par manque de confiance, par procrastination, par peur de réussir.)

Quelles limites tu n’as jamais posées ?

→ Retards, messages à toute heure, cliente toxique, prestations non rentables...

EXERCICE : SUITE

À quel moment tu as fait passer tout le monde avant toi et ton business ?

→ Note précisément les conséquences.

Quelle croyance t'a saboté le plus ces 3 dernières années ?

- “Je ne suis pas assez...”
- “Je n’ai pas la bonne clientèle...”
- “Je ne suis pas faite pour vendre...”
- “Je n’ai pas le temps...”

Tu remarqueras que rien de tout ça ne se règle avec une formation technique.
C'est exactement là où j'interviens.

LÀ OÙ TU VEUX T'AMÉLIORER (ET OÙ TU AS BESOIN D'ÊTRE GUIDÉE)

EXERCICE

Les 7 zones d'amélioration 2026

1- Ton organisation interne

→ Qu'est-ce que tu veux fluidifier, structurer, stabiliser ?

→ Où est la zone de chaos actuel ?

2 - Ton rapport à l'argent

→ Quel niveau financier tu veux atteindre ?

→ Qu'est-ce que tu veux enfin assumer ?

EXERCICE : SUITE

3 - Ton identité professionnelle

→ Quelle version de toi tu veux montrer sans t'excuser ?

4 - Ton business model

→ Quels services devraient évoluer, disparaître ou être repositionnés ?

5 - Ton leadership personnel

→ Comment veux-tu te porter, t'affirmer, décider ?

EXERCICE : SUITE

6 - Ta relation à la vente

→ En quoi veux-tu te sentir plus à l'aise, alignée, légitime ?

7 - Ton plaisir à entreprendre

→ Où veux-tu mettre plus d'énergie, plus de joie, plus de magie ?

Ces réponses dessinent exactement tes axes d'amélioration. La méthode, le chemin, l'ordre, les leviers... tu les découvriras très vite.

TON SABOTAGE ÉMOTIONNEL

1. LES EXCUSES DÉGUISÉES EN “BON SENS”

Note toutes les phrases dont tu t’es servie pour rester dans ta zone de confort :

“Ce n’est pas le bon moment.”

“Quand j’aurai plus de temps...”

“Quand j’aurai plus de clientes...”

“Je préfère attendre d’être prête...”

Pour chaque excuse, écris :

Quand tu l’as utilisée ?

Qu’est-ce que tu as perdu à cause de ça ?

Qu’est-ce que tu aurais pu gagner si tu avais agi ?

2. LE FAUX PERFECTIONNISME

Observe honnêtement :

Dans quels domaines as-tu voulu faire “parfait” pour ne pas faire du tout ?

Quel projet tu n’as jamais lancé “parce que ce n’était pas assez bien” ?

Quel risque tu n’as pas pris pour garder le contrôle ?

Écris la vérité brute.

3. L'AUTOSABOTAGE PAR PEUR DE BRILLER

Tu vas répondre à cette question cash :

“Qu'est-ce qui fait peur dans l'idée que tu réussisses vraiment ?”

D'être vue ?

D'être critiquée ?

De dépasser les autres ?

De prouver que tu étais capable depuis longtemps ?

Dis-le noir sur blanc.

TON SABOTAGE BUSINESS

4. LE SABOTAGE FINANCIER

Liste :

Les moments où tu n'as pas augmenté tes tarifs.

Les fois où tu as offert, baissé, compensé, justifié.

Les dépenses inutiles faites pour "te rassurer".

Les décisions importantes que tu n'as pas prises par peur d'investir.

Puis complète :

"Si j'avais valorisé mon travail correctement dès le début, aujourd'hui je serais _____"

Et laisse sortir ce qui vient.

5. LE SABOTAGE ORGANISATIONNEL

Réponds franchement :

Où as-tu accepté le chaos comme normal ? (salon trop plein pour faire du volume par exemple par peur de perdre)

Quel désordre tu as toléré trop longtemps ?

Quels rendez-vous, quels horaires, méthodes tu as subis au lieu de choisir ?

Coche ce que tu reconnais :

- Je fais au feeling.
- Je cours après le temps.
- Je n'anticipe pas.
- Je fais "comme ça vient".
- Je me plains du manque de structure mais je n'en crée pas.

Écris comment ça t'a abîmée.

6. LE SABOTAGE RELATIONNEL

Note :

Les clientes que tu as gardées alors qu'elles te manquaient de respect.

Les limites que tu n'as jamais posées.

Les comportements que tu as laissés passer.

Les charges mentales que tu as acceptées sans rien dire.

Puis réponds :

Qu'est-ce que tu aurais dû arrêter bien avant ?

7. LE SABOTAGE DE TA ZONE DE GÉNIE

Ce que tu maîtrises, tu le sous-exploites.

Ce qui te passionne, tu le mets au second plan.

Ce qui te rend unique... tu le caches.

Réponds :

Dans quoi es-tu exceptionnellement douée ?

Pourquoi ce n'est pas au cœur de ton business ?

Qui serais-tu si tu te laissais briller sans filtre ?

LÀ OÙ TU VEUX T'AMÉLIORER

L'AMÉLIORATION PERSONNELLE

1. Ton rapport à toi-même

Comment veux-tu te parler en 2026 ?

Qu'est-ce que tu veux arrêter de supporter de toi ?

Quelle version de toi tu veux incarner tous les matins ?

2. Ta confiance

Écris :

Une situation où tu t'es sentie faible.

Une situation où tu t'es sentie forte.

Ce que tu veux ressentir chaque jour dans ton business.

3. Tes limites

Quelle limite tu veux poser dès maintenant ?

Quelle limite te fait peur mais serait un tournant dans ta vie pro ?

Quelle limite ferait exploser ta charge mentale si elle était respectée ?

L'AMÉLIORATION BUSINESS

4. Ton positionnement

Que veux tu enfin assumer dans ton identité professionnelle ?

Quelle image tu veux renvoyer sans t'excuser ?

Sur quoi veux-tu être reconnue, clairement, en 2026 ?

5. Tes services

Pour chacun, écrit :

Ce que tu veux améliorer.

Ce que tu veux clarifier.

Ce que tu veux arrêter.

Ce que tu veux faire évoluer.

Mais ne note **aucune solution.**
Juste l'intention.

6. Ta rentabilité

Quel niveau financier serait “normal” pour toi en 2026 ?

Qu'est-ce qu'il va falloir que tu changes ?

Qu'as-tu toléré qui t'a empêchée de gagner plus ?

7. Ta vente & ton relationnel

Quelle version de toi tu veux être face à une cliente ?

Comment veux-tu te sentir quand tu proposes un service ?

Quelle fluidité veux-tu retrouver dans ton salon ?

TA VISION

8. Ta vie globale

Comment veux-tu vivre ?

Comment veux-tu travailler ?

De quoi veux-tu te libérer définitivement ?

Qu'est-ce que tu veux devenir "évidemment" capable de faire ?

9. Ton engagement

Complète :

En 2026, je refuse de _____

En 2026, je décide de _____

En 2026, je me choisis pour _____

10. Ton besoin

C'est LA question la plus importante du cahier.

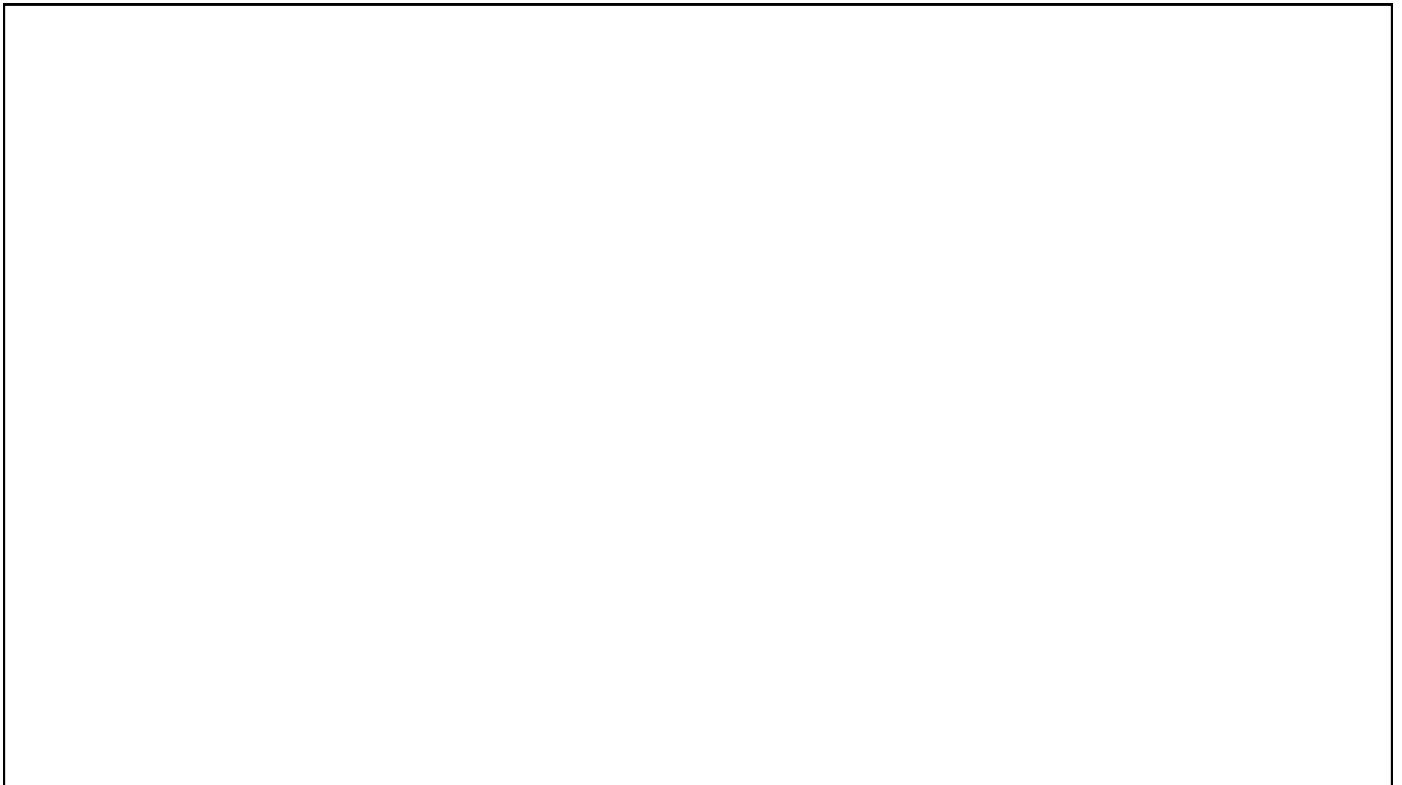
De quoi as-tu réellement besoin pour passer au niveau supérieur ?

Rédige-le sans filtre.

Même si ça fait peur.

Même si ça t'expose.

Même si tu sens que tu n'y arriveras pas seule.



LÀ, TU SAIS MAIS TU NE SAIS PAS FAIRE.

Ce cahier t'a montré :

où tu t'es sabotée,

où tu peux évoluer,

où tu veux aller,

et ce qui cloche profondément dans ton système
actuel.

**Et, maintenant que tu l'as vu...
Tu ne peux plus faire semblant.**

Mais, il manque une pièce essentielle :

Comment faire pour changer réellement ?

Par où commencer ?

Comment tenir dans la durée ?

Comment passer du constat à la transformation ?

**Ça, c'est ce qu'on construit ensemble.
En 2026**

On se retrouve à la masterclass.



**RENDEZ-VOUS
LUNDI 5 JANVIER À 20H !**



Pour transformer ton année 2026 et son salon !!
