

**FLOW &
IMPACT**



**DEVIENS LE
CHEF D'ENTREPRISE
DE TA VIE !**

Les 7 étapes clés
pour transformer
ton expérience d'entrepreneur
en plaisir quotidien

Anne-Claire COANTIC - Coach Mastermind



4 **POURQUOI ?**
Pourquoi les entrepreneurs choisissent cette vie ?

5 **PROBLÈME ?**
Pourquoi ils n'y arrivent pas toujours ?

6 **VISION**
Je me reconnecte à mon pourquoi

8 **FONDATIONS**
Je définis mes fondations

10 **SYSTÈME**
Je définis un système de vente

12 **STRUCTURE**
J'organise mon entreprise

14 **INVESTISSEMENTS**
Je prévois et ose

16 **MINDSET**
Je deviens le chef d'entreprise qui réussit

19 **SOLITUDE**
Je m'entoure et crée mon réseau

21 **TON AUDIT**
J'ai fait mon état des lieux



FLOW & IMPACT

LES 7 ÉTAPES CLÉS
POUR TRANSFORMER
TON EXPÉRIENCE D'ENTREPRENEUR
EN PLAISIR QUOTIDIEN

A QUOI SERT CE GUIDE ?

Ce document est plus qu'un article en passant, il peut réellement te faire avancer d'un grand pas dans ta démarche entrepreneuriale. Il est conçu pour que tu aies un audit, des pistes de travail personnalisées, des prises de consciences qui te permettent de savoir comment aller plus loin et quelles sont les prochaines étapes clés pour toi, spécifiquement.

Peut-être le sais-tu : seulement 10% des documents offerts sont réellement lus !! Vas-tu faire partie de ces 10% ? De ceux qui se donnent la chance d'avoir de la valeur en très peu de temps grâce à cet e-book que j'ai appelé "Flow & Impact" ?

Anne-Claire COANTIC
Coach Mastermind

Pourquoi ce guide s'appelle "FLOW & IMPACT" ?

Car il comprend toute la substance te permettant de connaître justement le flow, cet état de plaisir, d'énergie, de créativité, de bien-être que connaissent les entrepreneurs qui ont trouvé le bon rythme et le développement nécessaire pour simplement s'éclater au quotidien dans leur boulot. Mais également car il contient les clés qui permettent à ton entreprise de fonctionner réellement, avec succès, et être en mesure de se développer. Et cela veut dire qu'elle crée un réel impact sur les gens, tes clients, mais aussi tes fournisseurs, partenaires, prospects, ta communauté, et l'entourage de tes clients, par ricochet... bref, un impact sur tout l'écosystème qui est autour.

Je pense réellement que tu ne veux pas manquer cette possibilité de connaître le Flow pour toi, et l'Impact de ton entreprise, surtout que je m'adresse à des entrepreneurs souvent missionnés, dont le business repose sur une contribution positive au monde, et en cela, je ne voudrais pas non plus que tu restes à l'état de bricolage, de stress et de galère. Après tout, tu ne serais pas en train de te lire ce document si tu ne voulais pas avancer et réussir.

Que comprend ce guide ?

Ce guide "FLOW & IMPACT" est multiformat :

- Ce document, en mode lecture d'articles, pour que tu comprennes les enjeux et les clés
- Des exercices pour que tu fasses ton audit, ton état des lieux personnalisé.
- Des vidéos où je développe chaque thématique pour aller plus loin.
- La possibilité de réaliser ou compléter ton audit avec un coach, et définir les pistes d'améliorations.



POURQUOI ?

POURQUOI LES ENTREPRENEURS CHOISSENT-ILS CETTE VIE ?

LA PLUPART DES ENTREPRENEURS CHOISSENT CETTE VIE POUR DES RAISONS PRÉCISES.

VOILÀ CE QU'ILS M'EN DISENT :

Je veux être entrepreneur et réussir dans l'entrepreneuriat pour vivre avec plus de :

LIBERTÉ
PLAISIR
SÉRÉNITÉ

PLUS DE LIBERTÉ

- Liberté temporelle
- Liberté géographique
- Liberté de travailler avec les gens que je choisis
- Liberté financière
- Liberté de création, d'accomplissement personnel

PLUS DE PLAISIR

- Avoir du plaisir au travail, travailler et vivre de ma passion
- Plaisir de travailler avec les clients que j'aime et que je choisis
- Plaisir de travailler avec l'équipe, les partenaires, les fournisseurs que j'aime et que je choisis
- Plaisir de prendre du temps pour moi, quand je veux, où je veux
- Plaisir de passer du temps de qualité avec mes proches, mes enfants, mon conjoint
- Plaisir de contribuer à quelque chose de plus grand, d'être utile, d'aider, de remplir ma mission
- Plaisir d'être la plus grande partie de mon temps dans ma zone de génie, là où le travail n'est plus qu'une expérience de flow
- Plaisir de jouir d'une vie confortable, de subvenir aux besoins et loisirs de ma famille, aux études de mes enfants, et profiter de beaux voyages

PLUS DE SÉRÉNITÉ

- Ne plus devoir se soucier des finances, chaque mois
- Ne plus se demander de quoi demain sera fait
- Savoir que mon équipe gère, et que je peux partir en vacances
- Savoir que mes clients sont satisfaits et que les relations sont saines dans tout l'écosystème de l'entreprise
- Savoir que l'offre de mon entreprise est utile, professionnelle, impeccable, et transforme la vie des gens
- Savoir que je suis en train d'accomplir ma vision, et que je peux la partager



PROBLÈME...

POURQUOI ILS N'Y ARRIVENT PAS TOUJOURS ?

MAIS IL Y A UN PROBLÈME CENTRAL QUI PEUT EMPÊCHER LES ENTREPRENEURS D'ATTEINDRE CE NIVEAU DE LIBERTÉ, DE PLAISIR ET DE SÉRÉNITÉ

Ce blocage d'expansion se situe à 7 niveaux :

1. Manque de **Vision** claire
2. Manque de **Fondations** et **Stratégie** long terme
3. Manque de **Systématisation** et **Optimisation**
4. Manque de **Structure**
5. Manque d'**Investissements**
6. **Mindset** entrepreneurial insuffisant
7. **Solitude**

Et pourtant, ce sont des entrepreneurs qui ont déjà :

- Une magnifique idée de leur entreprise,
- Ont créé depuis au moins 1 an,
- Mis plein de choses en place, sont passé à l'action
- Ont souvent un C.A. mensuel de 10 000 € ou plus
- Ont fait des recherches, ont réfléchi, ont conceptualisé beaucoup de choses
- Ont fait un business model, un business plan, une étude de marché
- Se sont beaucoup formés pour apprendre ce nouveau métier et toutes les casquettes qu'il contient
- Ont des clients, de plus en plus et de plus en plus satisfaits
- Ont pu tester et valider leur offre et même l'améliorer
- Ont testé différentes manières de proposer leur offre et s'améliorer dans l'acte de vente
- Ont levé pas mal de freins ou d'esprit limité pour s'ouvrir à de nouveaux champs des possibles

Mais les résultats sont en dessous des prévisions :

- Des clients, oui, mais pas réguliers, ou pas exactement ceux que l'on voudrait
- De ventes, oui, mais beaucoup d'efforts pour peu de chiffre, le système n'est pas encore rodé.
- Une organisation floue, peu structurée, chronophage et énergivore
- Un entrepreneur qui est sur tous les fronts, qui veut ou "doit" tout faire, quitte à sacrifier son temps perso et sa vie de famille
- Un doute qui s'installe, une peur du manque ou du rejet qui freine les actions clé...



STOP

VISION

PROBLÈME N° 1 : MANQUE DE VISION CLAIRE

L'ENTREPRENEUR QUI SEMBLE BLOQUÉ OU N'ARRIVE PAS À DÉCOLLER VRAIMENT SEMBLE SOUVENT DANS UNE SORTE DE BROUILLARD, NE SACHANT PAS PAR QUOI COMMENCER.

Il se disperse, il fait du "multitâche", manque de focus sur un objectif clair, manque de concentration sur une tâche précise, a du mal à finir les dossiers ouverts, qui s'empilent, et finit par procrastiner les choses qu'il aime moins, ou pire, les choses importantes...

*Bref, il n'est pas efficace, car il n'a pas de boussole, pas de cap ! Donc il vivote, en faisant les mauvais choix 80/20, s'engluie dans les petites tâches "sparadrap", et finit par ne traiter que l'urgence. Il s'épuise et sa clarté mentale baisse en même temps que sa charge mentale augmente. Il passe tout son temps au travail, fait tout tout seul, dont plein de choses qu'il n'aime pas faire, ne sait pas faire ou ne fait pas bien. Comme il bosse des heures y compris les soirs et les week-end, il a l'impression qu'il fait le maximum et qu'il travaille "bien".
Mais c'est une illusion.*

Il obtient donc exactement l'inverse de ce qu'il recherche

- **Pas de liberté**, car il devient peu à peu l'esclave de son entreprise, qui l'empêche d'avoir du temps pour lui, et de décider ce qu'il veut faire de sa vie.
- **Pas de plaisir**, car il fait des tâches qui ne sont pas de son ressort, vit des expériences mitigées, doute, se déprécie, souffre de solitude, et vit un stress quotidien de plus en plus préoccupant.
- **Pas de sérénité**, car sa situation financière ne voit pas d'issue si ce n'est de passer encore plus de temps, donc de se tuer la santé pour si peu. Le stress devient permanent, et la peur du manque lui donne un mauvais sommeil.

**Manque de Vision,
de Mission pour son
entreprise,
et d'Objectifs long terme**

On voit bien à ce stade que l'entrepreneur a lui-même créé (personne ne lui a rien demandé) exactement l'inverse de la situation qu'il recherche !

C'est hallucinant, non ?

Quand on pense à tous ces entrepreneurs qui quittent tout, leur emploi de salarié confortable et parfois très bien payé pour se retrouver dans cette situation ???



Je me reconnecte à mon **POURQUOI**

À TOI DE JOUER !

*Pourquoi as-tu choisi
d'être entrepreneur ?*

*Réponds à
ces questions
pour te reconnecter
à ton feu sacré,
celui qui te ranime
dès que tu y penses
et qui fait sens
dans ton engagement
dans cette aventure
entrepreneuriale*

MES VALEURS

Quelles sont mes valeurs ?
Celles qui me portent et sont incompressibles ?

MA VISION

Je t'amène même au delà de ta vie : comment tu voudrais
que le monde évolue ? Qu'est-ce qui est important pour toi
qu'il se passe ? Complète la phrase :

Je vois un monde ...

MA MISSION

Pour aller vers cette belle vision, quelle est ta mission, le
chemin que tu as décidé d'emprunter pour aller vers cette
réalisation ? Et pour lequel tu as créé l'outil entreprise pour le
réaliser concrètement ?



FONDATAIONS

PROBLÈME N° 2 : MANQUE DE STRATÉGIE LONG TERME

L'ENTREPRENEUR, MÊME AVANT D'EN ARRIVER À LA SITUATION DÉCRITE PLUS HAUT, PEUT FONCER DANS L'ACTION SANS AVOIR DE RÉELLE STRATÉGIE.

Ce n'est pas forcément de sa faute, personne ne lui a appris qu'il fallait une stratégie, et je ne blâme pas ceux qui se lancent sans stratégie. J'ai plutôt tendance à les féliciter, d'ailleurs, car le passage à l'action est une force, et les expériences, quelles qu'elles soient, sont le meilleur moyen d'apprendre.

Le soucis vient de ce besoin de résultat immédiat ou presque, une horreur véhiculée par la société de consommation, qui sous-entend qu'on peut obtenir rapidement et sans effort des résultats visibles, voire impressionnants.

Si rien n'est réellement pensé, sans cohérence, sans logique globale, les résultats sont forcément chaotique.

Besoin de se rassurer...

L'entrepreneur impatient de prouver à son entourage qui dénigre parfois son projet qu'il peut réussir, va s'engouffrer dans toutes les illusions qui pourraient lui permettre d'atteindre un succès plus ou moins immédiat.

Personne, en faisant une séance de chaque sport qui existe, n'est jamais devenu champion d'un sport en particulier. Et c'est là qu'il y a besoin de discipline, d'entraînement, de tomber pour mieux se relever, de constance, de persévérance, d'amélioration continue, et ce n'est que comme cela qu'on devient bon, expert, spécialiste, professionnel, champion, ou entrepreneur à succès.

Parfois, on a un effet boost au démarrage, un lancement qui nous apporte du succès, un coup de pouce, l'effet de nouveauté ou hack à la mode qui donne des résultats court terme. Tu connais cet effet dans un régime : des prouesses les 2 premières semaines, mais qu'en est-il 6 mois après ?

Et finalement, ces effets sont presque pires, car ils démotivent, poussent à laisser tomber, nous font douter de nous-même, tomber dans la comparaison absurde de ce qu'on veut bien voir chez d'autres... et perdre notre confiance entrepreneuriale, ce qui est peut-être le pire dans cette aventure.

Les erreurs classiques

- s'adresser à tout le monde,
- ne pas avoir de système de vente,
- avoir peur de vendre,
- ne pas proposer suffisamment son offre,
- avoir une visibilité aléatoire, irrégulière, inefficace
- un message peu clair,
- avoir beaucoup trop d'offres,
- mettre des tarifs incohérent avec le marché,
- construire un business plan qui n'est pas viable,
- un perfectionnisme qui peaufine l'offre avant même de savoir si elle peut intéresser quelqu'un, ce qui donne une belle excuse pour retarder sa mise en vente et sa livraison



Je définis mes **FONDATAIONS**

À TOI DE JOUER !

*Quelles sont précisément
les fondations
de ton entreprise ?*

MON AVATAR

Quel est exactement mon client idéal, celui qui a besoin de mon expertise, avec qui j'ai un plaisir fou à travailler, et qui a les moyens de s'offrir mon offre ?

MON OFFRE

Quelle est mon produit ou service ? son nom ? sa promesse ? son mécanisme ? son contenu ? son format ? son prix ?

MON MESSAGE

Quel est le message principal que je veux faire passer ? Quel est l'éducation de mon audience qu'il est nécessaire que j'apporte ? Quelle est la relation de coeur et de confiance que je veux créer ? Quelle est l'espoir que je veux redonner ? Quelle est la promesse de résultats que je donne ?



SYSTÈME

PROBLÈME N° 3 : MANQUE DE SYSTÈME ET D'OPTIMISATION

**UNE FOIS QUE
L'ENTREPRENEUR A PU
AVOIR DES CLIENTS
SATISFAITS DE SON
OFFRE, IL PEUT
ARRÊTER UN SYSTÈME
GLOBAL QUI LUI
CONVIENT ET
CONVIENT À SON
CLIENT.**

**IL A PASSÉ UN CAP
IMPORTANT DU TEST DE
SON OFFRE, QUI LUI
PERMET DE SE DIRE :
J'AI PROUVÉ QUE ÇA
PEUT MARCHER, JE N'AI
PLUS QU'À FAIRE
FONCTIONNER LA
MACHINE !**

*Malheureusement, le passage
au système ne se fait pas
toujours, et curieusement,
l'entrepreneur, en particulier le
créatif, curieux, aura à ce
moment là exactement, envie
de développer une autre idée,
d'aller vers un autre avatar,
d'essayer autre chose... Et le
soufflé retombe !*

Passage à l'opérationnel

On passe à une partie plus opérationnelle, dont il faut gérer des chiffres, statistiques, technique, et ça n'est pas la tasse de thé des entrepreneurs plus visionnaires ou plus créatifs.

C'est alors exactement là qu'il est bon de déléguer une partie, et de se former en tant que chef d'entreprise pour conserver son rôle, être bien à sa place, en responsabilité de l'entreprise.

Cette partie du business, consistant à lancer à plus grande échelle son offre, et d'être dans le test continu, demande à relever ses chiffres, les analyser, et être dans un contexte d'amélioration continue. Le rôle du stratège est important à tenir ici. C'est au chef d'entreprise de le prendre. Les tâches plus opérationnelles seront idéalement déléguées.

Le chef d'entreprise

Un entrepreneur qui ne prend pas sa responsabilité de chef d'entreprise ne pourra pas réussir. S'il ne délègue pas, il restera en mode bricolage et ne deviendra pas un réel professionnel. Trop partagé entre toutes les casquettes, il ne pourra pas être une référence dans son industrie.

L'entrepreneur qui se tue à la tâche en essayant de comprendre tous les aspects techniques de tous les métiers de l'entrepreneuriat se trompe. Ce n'est pas forcément son job, mais en plus, il s'épuise, passe de moins en moins de temps avec ses clients à faire son métier qu'il aime et où il apporte réellement de la valeur à l'entreprise, et réduit donc sa part de plaisir quotidien. Comme il fait les choses mal et accumule les erreurs, il s'en veut, se déprécie, et on retombe dans une spirale infernale qui le tire vers le bas.

Il a parfois misé sur un système qui ne correspond pas à ses valeurs, il ne se sent pas aligné avec la manière dont il vend, et cela se ressent forcément soit dans les ventes, soit dans le type de clients qu'il attire et qui n'est pas son client de cœur.

Comme il n'a pas encore le C.A. qu'il espère, il a du mal à croiser ses amis qui lui demandent "alors, ton business, ça marche ?". Il se désocialise peu à peu et commence à souffrir de la solitude, en plus de la honte de ne pas y arriver. Il est constamment dans le stress du mois suivant car il ne maîtrise pas son système et ne contrôle pas la récurrence de ses ventes. Un système non prédictible fragilise l'entreprise, et le moral de l'entrepreneur.



Je définis mon

SYSTÈME DE VENTE

À TOI DE JOUER !

Comment transformes-tu les inconnus en clients ?

MON TRAFIC ENTRANT

Quelle est ma source de trafic organique où je fais "mon show" et j'entretiens une relation avec mon audience ? Sous quelle forme ? avec quelle fréquence ? en y apportant quoi ?

Empty text box for notes related to 'MON TRAFIC ENTRANT'.

TRAFIC PAYANT

Est-ce que j'ai une source de trafic payant ? à quelle fréquence ? avec quel budget ? pour quel objectif ?

Empty text box for notes related to 'TRAFIC PAYANT'.

MAILING LIST

Comment est-ce que je fais grandir ma mailing list ? Quelle relation ai-je avec elle ? qu'est-ce que je donne comme type de contenu ? A quelle fréquence ? combien de fois est-ce que je propose mon offre ou insère un appel à l'action ?

Empty text box for notes related to 'MAILING LIST'.

TUNNEL DE VENTE

Comment est construit le tunnel vers mon offre phare ? Quels éléments comporte-t-il ? Comment est-ce que je convertis en client ? Quelle est ma fréquence d'utilisation ou de mise en ligne du tunnel ? Quel est mon suivi des chiffres et mon process d'amélioration continu de mon système ?

Empty text box for notes related to 'TUNNEL DE VENTE'.

STRUCTURE

PROBLÈME N° 4 : MANQUE DE STRUCTURE

L'esprit de croissance

L'état d'esprit de croissance de l'entrepreneur doit arriver au stade de l'investissement nécessaire pour permettre cette croissance. Cela se fait progressivement, bien entendu, mais un entrepreneur qui se dit : j'attends d'avoir assez de clients pour pouvoir déléguer se trompe de voie.

C'est justement cette délégalion qui souvent est le levier qui lui permet la croissance et la possibilité de prendre plus de clients.

S'il se dit : je ne peux pas déléguer car je n'ai pas de trésorerie, il réagit avec un mindset de manque. Une transformation intérieure est nécessaire pour passer en mindset d'abondance et se dire : j'investis sur l'avenir, car cette délégalion me permettra d'aller plus vite, de gagner du temps, et d'accueillir plus de clients.


Grandir progressivement

Un autre frein à la structuration d'une équipe, même sans être salarié de l'entreprise, mais déjà simplement en prestation, est ce besoin de "trouver la perle rare".

C'est un des nombreux domaines où nous avons besoin de tester, de nous tester, de tester les prestataires, de tester notre demande, nos process, nos consignes... et grâce à cette expérience, alors nous savons au fur et à mesure, ce que nous voulons et ce que nous ne voulons pas.

De la même manière qu'avec les clients, par exemple, ou tout autre choix que l'entrepreneur doit assumer. La première chose est donc d'assumer le fait que ce soit une expérience imparfaite, et d'accueillir le fait que c'est justement cette expérience imparfaite qui nous apprendra comment faire, mieux faire, améliorer, affiner, aiguïser cette compétence entrepreneuriale.

Ce schéma se retrouve pour tous les métiers nécessitant une expertise dont nous avons besoin, et dont il est sain de s'entourer pour structurer l'entreprise, la rendre professionnelle et stable.

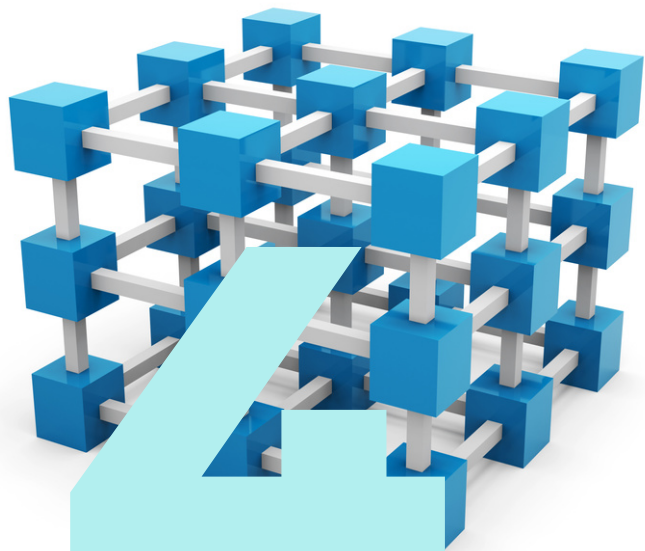


UNE ENTREPRISE SE STRUCTURE. IL VA ÊTRE NÉCESSAIRE D'AVOIR UNE VISION POUR POUVOIR ANTICIPER ET IMAGINER LA PROSPECTIVE À MOYEN ET LONG TERME DU DÉVELOPPEMENT DE SON ENTREPRISE ET ANTICIPER SA STRUCTURATION.

Mais il y a également une grande part de mindset qui permet ou freine cette structuration.

Si un entrepreneur ne délègue rien, il se trouve très rapidement avec un emploi du temps très rempli sans même considérer son temps de relation ou prestation client. Il se retrouve alors coincé à se dire :

" Je ne peux pas prendre plus de clients, car mon temps ne me le permet pas." (!!)



J'organise la **STRUCTURE**

À TOI DE JOUER !

*Quelle est
la structure actuelle
et celle à venir
pour ton entreprise ?*

MON ÉQUIPE

Qui travaille pour ton entreprise actuellement (freelance, prestataires, employés...) Combien d'heures par mois ? pour quelles fonctions / tâches ? pour quel budget ?

PROCESS ET AUTOMATISATION

Quelles sont les tâches de mon entreprise que j'ai systématisées ? mises en process ? automatisées ? déléguées ? Ai-je un outil de gestion de tâche ? est-il suivi quotidiennement ?

MES OBJECTIFS

Comment est-ce que je définis mes objectifs annuels, trimestriels, mensuels, hebdo, quotidiens ? Évaluation pendant, à la fin du terme ? Bilan pour décider des prochains objectifs ? Outils ? Routines ?

MES CHIFFRES

Comment est-ce que je récolte mes chiffres ? qui le fais ? avec quel outil ? à quelle fréquence ? Quels sont les KPI principaux de mes objectifs en ce moments ? Quelle est ma connaissance de mes chiffres ? Mon suivi de trésorerie ?

INVESTISSEMENT

PROBLÈME N° 5 : MANQUE D'INVESTISSEMENTS

5

UNE ENTREPRISE SE PENSE À L'AVANCE, ET NÉCESSITE DES INVESTISSEMENTS DIVERS POUR PERMETTRE SA CROISSANCE.

L'ENTREPRENEUR DOIT AVOIR LA VISION DE CES INVESTISSEMENTS ET LE COURAGE DE LES RÉALISER DANS LES TEMPS.

Prenons l'exemple de l'investissement publicitaire, qui doit être considéré dès le début, dans le business plan, comme une part du budget, et non comme une cerise sur le gâteau.

Aucune entreprise n'existe sans faire sa promotion et sa communication. Le budget communication représente entre 10 et parfois 50% du budget de l'entreprise.

Un entrepreneur qui se refuse à payer pour ce poste sera forcément très en retard sur sa concurrence, et sa difficulté à se rendre visible l'aura découragé avant même d'avoir un revenu correct.

Des fondations solides

Enfin, il y a un gros travers chez certains entrepreneurs, qui confondent la liberté qu'ils se construisent avec "je fais comme j'en ai envie dans mon entreprise, à l'intuition, comme ça vient..."

Bien entendu, vous avez la main sur le rythme, la stratégie, la structure de l'entreprise, mais pour construire quelque chose de pérenne. Et ce qui est pérenne est solide, avec des fondations, une ossature, et une résistance aux épreuves dans le temps.

Il y a donc besoin de construire des process, des routines, qui permettent de savoir exactement où on en est à l'instant T dans l'entreprise. Tenir les comptes, l'administratif, les statistiques, les dossiers clients, l'aspect juridique, et toutes les responsabilités morales qui incombent au chef d'entreprise nécessitent que les dossiers soient organisés, et que l'ensemble soit structuré, bien rangé, bien rythmé.

Voir loin et grand

Les entrepreneurs doivent donc prévoir les différents temps de l'entreprise, dresser les objectifs long, moyen et court terme, planifier le tout, donner les instructions et les process nécessaires pour la réalisation des tâches en temps imparti, récolter les données chiffrées et en faire l'analyse pour aller plus loin, corriger ce qui doit l'être et être innovant sur la concurrence... Et en déduire les pistes de développement potentielles.

L'entrepreneur voit loin, à 3 ans environ de manière assez concrète, pour avoir la connaissance du levier qui est à actionner aujourd'hui pour permettre le développement de demain.

Sans cette vision, cumulée à des temps de réflexion qui permettent de poser cette prospective à long terme, l'entrepreneur réagit au lieu de devancer, répare au lieu de créer, subit au lieu de décider, et est donc en arrière par rapport à son marché et son industrie.



Je prévois et ose mes **INVESTISSEMENTS**

À TOI DE JOUER !

*Quelle sont
tes investissements
actuels et à venir ?*

OUTILS, MATERIEL

Quels sont tes investissements en matériel, outils informatiques, mobilier et immobilier ?

Réalisés

Prévus

FORMATION, COACHING, MASTERMIND

Quelles sont tes investissements en formations, coachings, consulting, mastermind, séminaires, livres concernant ta formation dans ton expertise, ta formation de chef d'entreprise, en marketing et stratégie, en communication et management, et les formations de ton équipe. Précise leur coût si tu le peux pour les budgétiser.

Réalisés

Prévus

PUBLICITÉ, COM

Quels sont tes investissements en publicité payante et communication, leur coût et leur fréquence ?

Réalisés

Prévus

DÉLÉGATION, EXPERTS

Quels sont tes investissements en délégation ? en prestation d'experts ? de manière ponctuelles ? régulière ?

Réalisés

Prévus



MINDSET

PROBLÈME N° 6 : MINDSET ENTREPRENEURIAL INSUFFISANT

L'ENTREPRENEUR QUI COMMENCE À GAGNER SA VIE, MAIS ENCORE EN MODE "BRICOLAGE", ARTISANAL, AU FEELING, SE VOIT SOUVENT COMME UN INDÉPENDANT, MAIS RAREMENT COMME UN CHEF D'ENTREPRISE.

Il a besoin de faire mûrir cet état d'esprit et faire grandir son leadership pour s'élever, et faire grandir son entreprise à la hauteur de ce qu'il a prévu. Il faut d'abord qu'il devienne le chef d'entreprise de sa future entreprise dans sa tête et dans son comportement.

Besoin d'
ÊTRE la personne
qui sera en mesure de
FAIRE les actions
dans le but d'
AVOIR les résultats.

Tout commence par ÊTRE

**80% de nos résultats
sont dus au mindset !**

Prendre ses responsabilités

Cela nécessite une bonne connaissance de soi-même, un haut niveau de conscience, un passage à l'action rapide, en particulier hors de sa zone de confort, et surtout la prise entière de ses responsabilités.

Sans cette prise de responsabilité totale, l'entrepreneur aura longtemps l'impression de stagner, et une tendance à imputer la faute sur des éléments extérieurs (le marché, la conjoncture, certains types de clients, la concurrence, l'actualité, la météo...) ou même sur la fatalité.

Subir ou Choisir ?

Il aura alors l'impression de subir sa vie au lieu de la créer, de ne rien pouvoir contrôler de ce qui lui arrive, et de se sentir prisonnier des événements extérieurs ou de son entourage.

Il sera alors frustré, attendra des choses qui n'arriveront pas, sera impatient, en colère contre les autres, mais aussi contre lui-même de ne pas y arriver, avec un mélange de honte ou de culpabilité qui risque de l'enfermer de plus en plus dans la solitude et le pessimisme, deux dangers pour la santé de l'entreprise elle-même.

Dans ces conditions, il est difficile de devenir un dirigeant. Un travail de développement personnel spécifique en mindset entrepreneurial est nécessaire pour passer au niveau supérieur de développement de l'entreprise.



MINDSET

PROBLÈME N° 6 : MINDSET ENTREPRENEURIAL INSUFFISANT

Quelques pièges qui mènent à l'échec :

PEUR DU MANQUE

La peur du manque est un véritable fléau pour un entrepreneur, car elle va l'attirer vers des objets brillants lui promettant un gain facile et rapide (et qui la plupart du temps ne fonctionne pas) en le détournant de la véritable construction long terme d'un business solide.

Comme toutes les peurs, l'entrepreneur qui se laisse prendre risque de paniquer et d'arrêter tous les efforts de persévérance en cours, et de ne plus décider en conscience mais en réaction reptilienne, en mode survie, qui amèneront soit la tétanie, soit de mauvaises décisions.

La peur du manque amène au manque.

PEUR DU REJET

La peur du rejet ou de la critique amène un besoin inconscient de plaire à son auditoire ou à la personne en face. L'entrepreneur coincé dans cette peur ne saura pas dire NON. Il va donc être très corruptible en face de clients difficiles et prendre les choses personnellement.

Souvent, c'est un entrepreneur qui n'arrive pas à avoir de clients car il est incapable de se rendre visible, terrorisé par ce que les gens vont penser de sa communication, apeuré des réactions possiblement blessantes ou même simplement titillantes.

Typiquement, cet entrepreneur deviendra un "sauveur", offrira beaucoup de gratuit et ne saura pas proposer son offre. Il tombera également dans le piège de se comparer à outrance avec la concurrence, comparaisons souvent mal à propos et très peu constructives.

N'étant pas visible, et hésitant à proposer son offre, forcément, il n'a pas de clients.

La peur du rejet amène au rejet.

SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

Cela désigne le fait de ne pas se sentir légitime.

Même un très bon expert peut tomber dans ce piège quand il se sent "débutant" en tant qu'entrepreneur.

Cette impression (oui, car ce n'est qu'une histoire que l'on se raconte, en fait), peut rester présente très longtemps, même après de beaux témoignages. Le biais cognitif qui consiste à oublier ses succès, victoires, accomplissement peut faire des ravages.

Un entrepreneur qui a le syndrome de l'imposteur ne va pas oser proposer son offre, va réduire ses prix ou proposer des réductions, au point même que son business model ne tient pas la route pour vivre de son activité.

SYNDROME DE L'EXPERT

Cela désigne l'entrepreneur qui passe des mois à peaufiner son offre, son produit, son contenu, et ne met jamais en ligne ou à la vente son offre. Elle n'est jamais assez prête, assez parfaite, assez complète.

Cette peur d'oublier des choses, de ne pas être exhaustif, amène à des offres qui font l'inverse de ce qui est recherché : cela devient tellement complexe et difficile, qu'elles repoussent au lieu d'attirer, qu'elles perdent de la valeur au lieu d'en prendre.

Cet entrepreneur ne comprend pas pourquoi après tant de mois de travail, son offre ne marche pas, et il risque le burn-out à vouloir encore en rajouter ou peaufiner.

Il a simplement oublié que c'est le client qui sait, et qu'il est nécessaire de vendre et construire son offre avec lui pour que ce soit la bonne pour lui.



Je développe mon

MINDSET

À TOI DE JOUER !

Quel est
l'entrepreneur
que tu veux devenir ?

QUI VEUX-TU DEVENIR ?

Écris la phrase qui résume la personne que tu veux devenir en accomplissant la mission que tu as donnée à ton entreprise :

COMPÉTENCES MINDSET

Quelles sont tes compétences mindset de chef d'entreprise déjà en place ? Celles que tu souhaites développer ? Vérifie dans la liste nécessaire à l'entrepreneur à succès, élaborée par Napoleon Hill :

Toujours Souvent Parfois Jamais

1. Je suis déterminé
2. Je fais partie d'un Mastermind
3. J'ai la foi en moi et dans mon projet
4. Je persévère avec constance
5. J'ai l'esprit d'initiative
6. J'ai une attitude mentale positive
7. J'ai une personnalité plaisante
8. Je suis enthousiaste
9. Je m'autodiscipline
10. J'ai une pensée rigoureuse
11. Je suis focus, concentré
12. J'ai l'esprit d'équipe
13. J'apprends rapidement de l'adversité et de l'échec
14. J'ai une vision créative
15. J'ai une santé de fer
16. Je budgète mon temps et mon argent
17. J'ai des routines, des process, et utilise la force de l'habitude

SOLITUDE

PROBLÈME N° 7 : SOLITUDE ET MAUVAIS ENTOURAGE

7

LA FONCTION DE CHEF D'ENTREPRISE FAIT QUE NOUS SOMMES SEUL, PAR NATURE, DANS CE POSTE ET CETTE RESPONSABILITÉ.

EST-CE QUE CELA NOUS CONDAMNE À ÊTRE SEUL ? ET À SOUFFRIR DE LA SOLITUDE ? CERTAINEMENT PAS !

Le chef d'entreprise a un rôle de communication très important, qui peut représenter 80% de ses actions. De ce fait, il est hyper connecté, à ses clients, à ses prospects, son audience, et un public large. Il devient parfois un personnage public.

En ce sens, il est loin d'être seul, et peut se retrouver même extrêmement entouré...

Et il peut pourtant toutefois souffrir de la solitude dans sa mission et ses tâches quotidiennes.

Et cela a un impact non négligeable sur le devenir de l'entreprise.

Aimer être seul, ok, en souffrir, non !

Le chef d'entreprise a besoin de moments de solitude pour être dans la vision et la stratégie. Mais la solitude ressentie par le chef d'entreprise est un fléau peu connu, souvent non révélée, car vécue comme un signe de vulnérabilité.

Ce non-dit va générer une vulnérabilité, du chef d'entreprise en tant que personne, mais par voie de fait, de son entreprise.

C'est le rôle, la fonction, le statut même de chef d'entreprise qui va entraîner cette solitude ressentie.

48 % des chefs d'entreprise avouent souffrir de cette solitude inhérente à leur fonction. Quand le dirigeant en souffre, c'est l'entreprise qui est fragilisée.

Les 8 conséquences lourdes

1. **Du mal à décider**, à faire des choix, voire à passer à l'action après décision prise. Donc procrastination.
2. **Diminution du potentiel de communication.** Toutes les formes de communication vont s'amenuiser, et il perdra ce lien et la conscience de la réalité de son marché.
3. **Manque de recul**, car manque de feedbacks et de retours de l'extérieur. Du coup, manque de lucidité sur son réel potentiel et la réalité des impacts de ses actions, au risque de suivre une idée mauvaise pour l'entreprise.
4. **Perte d'objectivité sur le potentiel** : Il doute de lui, de sa compétence, et de celle de son entreprise. Il n'ose plus s'affirmer et se rendre visible. Donc réduit les investissements et les opportunités de développement.
5. **Futur d'inquiétudes plutôt que futur de prospective** : Il ralentit ou freine les actions, car la peur va l'empêcher de prendre des risques, donc il sera derrière la concurrence.
6. **Son équipe se démotive.** Au lieu d'être portés par la mission et la réussite, les parties prenantes réduisent investissements et créativité. **Donc baisse du C.A.**
7. **Risque de burn-out bien réel.** Une surenchère de travail semble combler le manque de rentabilité, mais conduit à un épuisement physique, mental et psychologique.
8. **L'image de marque de l'entreprise décline.**



Je m'entoure et crée mon RÉSEAU PRO

À TOI DE JOUER !

*Quel est l'entourage
qui va te stimuler et
te tirer vers le haut ?*

Un entourage idéal est composé de :
1/3 de gens que l'on élève (ex: audience, clients),
1/3 de pairs (entrepreneurs de ton niveau)
1/3 de gens qui t'élèvent (coach, mentors, gens
inspirants, conférenciers...)



MES PAIRS

Quels sont actuellement mes moyens de me
connecter à mes pairs, co-créeer avec d'autres
entrepreneurs de mon niveau ?

INSPIRATION

Quels sont actuellement les personnes qui me
tirent vers le haut ? Coach, mentors...

RELATIONS NÉGATIVES

Quels sont tes relations qui te tirent vers le bas ou te drainent
de l'énergie ? Que choisis-tu d'en faire ?

LA RÈGLE DES 1/3- 1/3- 1/3

<i>pers. que j'élève</i>	<i>pairs</i>	<i>pers. qui m'élèvent</i>
%	%	%

MON RÉSEAU DE PAIRS

Comment augmenter drastiquement mes relations avec
mes pairs, en intégrant un mastermind, des réseaux, des
événements, séminaires, ou groupes virtuels

ÉLÉVATION

Que puis-je mettre en place pour être constamment dans un
environnement qui me tire vers le haut (mastermind,
coaching, mentoring ...)



MON AUDIT

ÉTAT DES LIEUX DE MON ENTREPRISE

MES PRISES DE CONSCIENCE

Reviens sur les pages d'avant... que ce soit dans les articles ou dans les exercices, tu as certainement vu plein de choses que tu as porté à ta conscience. Ne les laisse pas s'envoler, c'est très précieux. Ecris ici tes prises de conscience principales.

MES ENGAGEMENTS

Les prises de consciences sont des cartes postales de l'Univers. Choisis-tu de répondre ? que décides-tu de faire avec ces cadeaux ? es-tu prêt à prendre un engagement ? Notes-le(s) ici :

Je m'engage à

BRAVO !

**TU AS RÉALISÉ UN AUDIT
GRACE AUX EXERCICES
DES PAGES DE CE GUIDE.**

**JE TE PROPOSE ICI DE
FAIRE UNE SYNTHÈSE, ET
DE POSER LES PISTES
D'ACTIONS POUR
AVANCER VERS
TON SUCCÈS ET CELUI DE
TON BUSINESS.**

Méthode C.A.L.D.E.

1. **C**onscience (tu viens de le faire)
2. **A**ccepter, accueillir (tu l'as fait en écrivant tes réponses aux exercices)
3. **L**âcher prise (que choisis-tu de lâcher pour mieux avancer ? de laisser pour être plus libre ? de te délester pour mieux t'élever ?)
4. **D**écider (qu'as-tu besoin de décider ?)
5. **E**ngagement : quel est l'engagement que tu prends, là, tout de suite ?



QUI SUIS-JE ?

**ANNE-CLAIRE COANTIC
COACH DE MASTERMIND**

Je suis une femme déterminée et positive, qui croit profondément en ton plein potentiel, et qui le révèle pour que tu puisses contribuer à un monde plus conscient.

J'ai la faculté d'avoir une écoute bienveillante tout en sachant être directe ou titiller ce qui doit l'être pour pouvoir avancer dans l'action, concrétiser tes projets, en entrepreneur conscient.

Je révèle le chef d'entreprise qui est en toi, pour que tu en prennes toute la posture et le rôle de leader. J'accompagne les entrepreneurs avancés qui sont motivés, positifs, déterminés, intègres, et qui veulent faire la différence, vers l'expansion totale, de leur business et de leur vie.

LE *Mastermind* EXPANSION

***Structure un business durable
au C.A. prédictible,
en adoptant ta posture
de chef d'entreprise accompli,
et ne vit plus que dans le plaisir.***

C'est l'opportunité
pour les entrepreneurs avancés
de rejoindre une famille entrepreneuriale
et de bénéficier d'une dynamique
productive et énergisante
qui multiplie tes résultats
pendant 1 an !



**CE GUIDE T'A PLU
ET T'A FAIT AVANCER ?
TU Y AS TROUVÉ DE LA VALEUR ?
SANS DOUTE AIMERAS-TU
ME SUIVRE OU BÉNÉFICIER
DE MON ACCOMPAGNEMENT.**

**SI TU ES ARRIVÉ JUSQU'ICI,
C'EST QUE TU ES VRAIMENT MOTIVÉ
POUR CHANGER LA DONNE
DANS TA VIE ENTREPRENEURIALE,
ET QUE TU ES PRÊT
À T'EN DONNER LES MOYENS.**

**Le cadeau d'
Anne-Claire Coantic**

C'est pourquoi je t'offre
une séance pour clôturer
cet audit avec toi en visio.
Prends rendez-vous ici :

<https://calendly.com/coantic-anneclaire/30min>