

RECUEIL N° 7



Entreprendre

Laurent DUREAU

Afin de remercier les fidèles lecteurs et lectrices de mon blog qui grâce à leurs commentaires, ou tout simplement leur visite régulière, m'ont permis d'offrir ce que je prenais pour de banals cailloux.

Vos regards et votre attention renouvelée m'ont permis de prendre conscience qu'un caillou, quel qu'il soit, est un joyau en puissance si l'on sait le regarder sous le bon angle et avec la bonne lumière.

Voici donc un recueil de quelques textes qui j'espère vous permettra, par période de grands vents ou de noirceur, de maintenir cette petite flamme au fond de nous qui fait que nous avons les yeux qui brillent et le cœur qui chante.

Dédié aux poètes de la vie que nous sommes.

Laurent DUREAU

Ce recueil ne peut être utilisé à des fins commerciales c'est-à-dire vendu, mais vous pouvez l'imprimer, ou non, et l'offrir à volonté.

vosre lucidité quand à la véritable opportunité de votre idée. Votre enthousiasme peut écraser la discussion et vos interlocuteurs ne vous disent pas vraiment toute la vérité par peur d'être désagréable ou tout simplement des rabats-joie. **Il vous faut trouver un contre-pouvoir sain et qui n'a rien à faire de votre susceptibilité.** La vérité peut faire mal mais cela sera toujours moins fort et moins traumatisant qu'un échec que vous ressasserez toute votre vie ou pouvant porter préjudice à vos prochaines tentatives.

2 - La nature de votre projet

Au fil du temps, votre projet vous semblera de plus en plus faisable. Est-ce parce que vous en avez fait le tour grâce à des études de marché, des débats contradictoires et une réelle connaissance des concurrents et de vos forces respectives ou est-ce parce qu'à force d'en parler il commence à vous sembler banal au point qu'il apparaisse faisable sans efforts particuliers ?

3 - La nature de votre enthousiasme

Qu'est-ce qui vous pousse véritablement à mettre en oeuvre votre projet ?

Pas de boulot, besoin d'indépendance, envie d'argent, envie d'en montrer aux autres, vous prouver à vous-même que vous en êtes capable ? **Ne vous mentez pas**, soyez franc par rapport à vous-même et soyez clair : pourquoi allez-vous au feu ? Sinon le feu vous dévorera là où vous ne vous y attendez pas.

4 - La nature de votre force véritable

Votre pugnacité dépendra de vos valeurs alors ayez-en quelques-unes, des vraies, celles qui vous viennent du coeur et des tripes. Sans valeurs fondamentales, vous serez comme neige au soleil en période de redoux. **Il faut que vos interlocuteurs**, qu'ils soient banquiers, prospects, clients ou fournisseurs, **sentent que vous avez une "densité"** sinon le lien de confiance va s'étioler comme la rivière de montagne après la fonte des neiges.

5 - La nature de l'environnement

Si votre projet implique de travailler avec vos proches, sachez que le terrain sera non seulement miné mais sera aussi un marécage à brumes éternelles. Ces proches, ces "snippers" malgré eux avec leur bienveillance pleine d'amour et d'intégrité vous tireront dessus avec des balles creuses pleines d'émotions, de colères et de non-dit.

Personne n'aime le changement surtout quand on les a amenés à des situations qu'ils ne voulaient pas. Les coups fusent toujours au mauvais moment, au mauvais endroit. Si vous réussissez, ils vous acclameront et essaieront de se positionner favorablement. Dans le cas contraire, ce seront vos pires ennemis car ils connaissent tout de vous, de vos faiblesses et ils appuieront avec plaisir là où ça fait mal.

Au départ c'est une aventure comme à la Christophe Colomb mais cela peut tourner très vite et très mal quand l'objectif n'est pas atteint dans les temps prévus. Or qui peut prétendre connaître la direction des vents, leur force et la hauteur des vagues ? Qui peut savoir combien de temps il mettra pour arriver dans un port normalement connu. **Colomb pensait arriver en Inde...**

Des entrepreneurs dans l'âme, il y en aura toujours mais tous ne s'appellent pas Colomb ou Thomas Cook. Alors avant de vouloir conquérir le monde et vous en mettre plein les fouilles, sachez que vous recevrez avant votre quota "d'emmerdes", d'embrouilles et de peurs avant de savourer le fruit de votre voyage.

L'expérience a montré que les plus résistants étaient ceux qui avaient, ancrées en eux, au plus profond d'eux, des valeurs spirituelles car quand vous êtes à poil sur une planche à la dérive au milieu de nulle part **seule votre foi sera votre fidèle compagne.**

Histoire d'entreprises...



Régulièrement **témoin des dérapages humains dans l'esprit d'entreprise**, il m'arrive à me demander quelquefois ce qui fait qu'un individu lambda puisse un jour mettre en danger non seulement sa famille et ses proches mais aussi la survie de la Terre indirectement.

Cela commence souvent par le **désir de montrer aux yeux de tous que l'on est capable d'entreprendre**. Au début c'est un challenge personnel qui progressivement se transforme en catastrophe pour tous.

Alors commençons par le commencement... Un jour, un individu lambda se fait rembarrer en tant que client par une entreprise X qui dit que cela n'est pas possible ou que personne ne sait faire ou encore que personne n'achètera cela.

Flairant le filon, notre futur patron en herbe échafaude des plans sur la comète. Complètement sûr de son coup, il sillonne tous les lieux capables de lui apprendre comment élaborer un business plan. **Il est certain que cela va marcher**.

D'ailleurs quiconque essaiera de lui prouver le contraire se fera cataloguer dans la secte des cons, anti-progressiste par nature. Puis il découvrira l'avarice et la non-confiance systématique de ces fameux banquiers détenteurs des fonds qui lui manquent.

Il aura bien essayé la case Business Angel mais quand 3 dossiers sont élus sur 200, il comprend vite que son futur business ne pouvant se prévaloir du titre de start-up innovante, **il se fera recaler systématiquement**.

Devant cette adversité, il ira se livrer corps et âme à ce banquier aux dents longues qui lui fera signer plein de papiers portant des titres comme caution ou hypothèque. Enfin bref, vous l'aurez compris, **par désespoir il va tout risquer dans l'affaire**. C'est du quitte ou double !

Notre individu, par exemple, **est marin pêcheur** et il a détecté que la nourriture japonaise va se démocratiser en France et que la demande en thon rouge va exploser. Pour vérifier, il a été lui-même au restaurant et est tombé radicalement amoureux des sushis et sashimis (donc les autres vont forcément aimer !).

S'étant endetté jusqu'au cou pour acheter un bateau adapté, il devance ses copains pêcheurs de sardines et ramène de belles pêches. Il vend toutes ses pêches à bon prix et commence à se rendre compte qu'il lui faut grandir sous peine de ne pouvoir résister à de futurs gros concurrents ou tout simplement être le meilleur.

Avec sa bonne trésorerie, il démontre au banquier combien son affaire va devenir juteuse car maintenant il a fait ses preuves. Ses crédits ne sont pas encore remboursés mais le marché n'attendra pas, il faut foncer maintenant !

Quelques mois plus tard, **il est à la tête d'une véritable petite entreprise** avec plusieurs bateaux possédant les derniers cris de la technologie. Il y a même certains magazines nationaux qui viennent l'interviewer pour publier sa réussite.

Notre homme sait de quoi il parle mais il n'est plus le seul à pêcher le thon rouge. **D'autres pêcheurs** plus pauvres habitant autour de la méditerranée commencent à être nombreux car **appâtés par les marges confortables**.

Devant cette ruée sur l'or rouge, le renouvellement de l'espèce devient problématique et c'est alors que les hautes autorités européennes rentrent en jeu. Une espèce d'organisation est mis en place et **des quotas de pêche sont imposés**.

Il est clair qu'il ne sera plus possible de pêcher autant qu'avant car déjà chaque pêche se révèle de plus en plus maigrichonne. Alors on fait la grève, on bloque les ports pour infléchir le gouvernement. Ce dernier coincé entre des directives européennes et ses besoins politiques ferme les yeux sur les dépassements et ne déclare que la partie visible de l'iceberg afin de contenter les deux parties.

La solution semble arranger tout le monde (le politicien et le chef d'entreprise car il faut sauver les emplois) mais cela se passe aussi chez tous les voisins. Néanmoins sur le papier, le problème semble être sous contrôle mais dans la réalité on pêche deux fois plus que ce qui est permis (et admissible).

Tout le monde ferme les yeux sauf que la réserve naturelle n'est pas inépuisable et que l'espèce du thon rouge commence sérieusement à être décimée. D'ici quelques années, il n'y aura plus de thon rouge en Méditerranée ! (véridique)

Alors que devient notre entrepreneur ? Un homme qui, bien que possédant une bonne villa qui sent encore la peinture fraîche, se voit contraint de déposer le bilan, de licencier et bientôt se verra reprendre tout ce qu'il n'a pas encore fini de payer.

Où est l'erreur ? A priori, il n'y en a pas et pourtant elles sont nombreuses mais planquées dans des pratiques tellement évidentes qu'on ne les voit plus. Alors en avez-vous une idée ? Réfléchissez un peu avant de lire la suite.

La liste qui suit n'est pas complète et je pense qu'elle sera de plus en plus d'actualité pour les entrepreneurs en herbes qui liront ce billet.

1 - La première des erreurs est **d'avoir monté un business dont on ne maîtrise pas la fourniture de base** permettant l'élaboration du produit final. Globalisation aidant, cette règle devient capitale tant les choses sont imbriquées maintenant. Qui aurait pu croire qu'en faisant du biocarburant on allait affamer des populations entières ?

2 - La deuxième règle, il faut **savoir arbitrer à un moment donné entre augmenter son CA ou augmenter ses marges**. Faire les deux est l'idéal mais dans la pratique c'est impossible pour cause de concurrence à moins d'avoir tué tous les autres et d'être en position de monopole.

3 - La troisième règle est qu'il est **préférable de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier**. Mieux vaut être partie prenante dans 10 petits business que dans 1 gros. C'est à l'image de votre portefeuille client.

4 - **Après un gros risque, il faut étaler le prochain gros risque en multitude de petits**. Ainsi vous pourrez toujours faire face à la grosse mensualité en faisant patienter les petits ou inversement. Cela dépend de la situation de votre trésorerie.

5 - Quand votre banquier vous serre la main avec une réelle attention alors vous pouvez vous dire que vous êtes en terrain miné car de toute façon vous n'en sortirez pas indemne. **Jamais aucun banquier n'a fait de cadeau** et c'est pourquoi ils sont si refroidis en face des entrepreneurs n'ayant aucunes garanties car même quand vous êtes riche ils en profitent pour plomber votre passif par des emprunts qui vous étrangleront tôt ou tard !

6 - **Croire que l'Etat ou le politicien local peut vous venir en aide** est une illusion qui peut non seulement couler votre entreprise mais aussi vous plomber définitivement en tant qu'entrepreneur. Etre fiché à la Banque de France ou interdit de direction d'entreprise n'est pas vraiment agréable surtout quand votre élu local s'est vu remplacé par le parti d'opposition.

Si la vie de votre entreprise dépend d'une aide, d'une subvention, d'un zinzin administratif ou du bon vouloir d'un copain bien placé alors préférez changer de métier et de crèmerie **car tôt ou tard vous serez trahis.**

7 - Le succès des débuts du style "j'ai vaincu l'adversité, seul et contre tous" est certes plaisant pour l'ego mais chaque succès vous rapproche inéluctablement d'une faillite à venir si vous ne pouvez contrôler **votre ego qui aura un peu trop pris de place au fil du temps.**

L'histoire de J5M en est une démonstration évidente mais rassurez-vous, il y en a des millions d'autres qui ont vécu cela à une échelle moindre mais néanmoins suffisante pour qu'ils perdent tout !

Je m'arrêterai là pour la liste car il existe encore plein de règles mais si vous retenez les 7 précitées alors vous aurez plus de chance de vous en sortir. Et si vous me demandez **laquelle d'entre elle est la plus importante**, je vous dirai que **c'est la 7ème.**

En effet, votre pire ennemi est en vous alors prenez régulièrement du recul et soyez clair par rapport à vous-même, à vos objectifs et surtout le pourquoi réel de vos motivations. Si la réponse se trouve dans l'accroissement de votre ego alors sachez que vous êtes en zone rouge et qu'il va falloir ralentir et remettre les choses à un niveau acceptable.

Une entreprise généralement meurt parce qu'un ego (ou un groupe d'ego) n'a pas voulu voir la "vraie" vérité. L'autosuffisance c'est le sida de l'entreprise.

Pourquoi une start-up survit-elle ?



Qu'est-ce qui fait qu'une start-up, ou toute entreprise qui démarre va passer le cap et devenir une entreprise qui dure ? **Quels sont les paramètres** qui sont vraiment la base et le fondement d'une prospérité ?

Glanés dans une page web d'une association américaine de business angels (dont je ne retrouve pas le lien), je vais vous livrer en français la table des 10 commandements **qu'il vous faudra suivre sous peine de mourir jeune...**

1 - La clarté du service offert

En une phrase vous devez être capable de dire la finalité de l'entreprise. En effet, combien de fois sommes-nous capables de faire la relation entre le nom de l'entreprise et ce qu'elle fait. Même si le logo est sympa, n'hésitez pas à l'écrire sur votre carte de visite !

2 - La taille du marché

Si le marché est étroit, vous n'aurez pas le droit à l'erreur. A contrario, s'il est vaste vous aurez plus de chance de vous faire les dents et d'apprendre comment développer vos marges.

3 - Les clients immédiats

Cherchez et prospectez parmi la frange de population qui est suffisamment riche pour se payer cash vos prestations dès la première offre. Même si cela relève du one shot, cela vous servira à alimenter la machine pour aller courir après les autres.

4 - Focalisez

Ne vendez qu'un seul produit au début et qui sera clairement identifié et quantifié par le consommateur. Si vous commencez avec un catalogue de produits, vos prospects hésiteront d'autant et repousseront leur commande car ils y réfléchissent !

5 - Pompier

Votre produit doit répondre à une urgence caractérisée. Le client doit vous sauter dessus car vous le sortez d'une situation critique.

6 - Pensez différemment

N'hésitez pas à contourner les habitudes de la profession. Faites mentir les règles d'or du marché. Soyez un hors-la-loi imaginatif.

7 - Equipe de départ

Dans les 90 jours suivant la création de l'entreprise, l'équipe de direction est définitivement constituée. Après ce sera trop tard pour serrer des coudes et garder la cohésion suffisante pour affronter les défis. C'est dans les 3 premiers mois que les véritables affinités vont se faire. Après, les autres ne seront que des pièces rapportées.

8 - Agilité

Vitesse et furtivité doivent faire partie de vos avantages pour déboulonner les entreprises existantes. Ayez donc beaucoup de souplesse dans votre fonctionnement mais aussi de vitesse d'exécution.

9 - Frugalité

Ne dépensez que l'indispensable pour survivre afin de maximiser les profits. Chaque euro économisé est un euro pour l'investissement et l'action.

10 - Capital limité

Partir avec peu d'argent permet de savoir serrer la ceinture et force à la discipline et à la

concentration. Les meilleurs produits sont souvent ceux qui ont eu un budget ridicule voire inexistant alors ne perdez pas trop de temps après des subventions...

Voilà les 10 règles préconisées pour faire que votre future entreprise ait des chances de survivre au démarrage.

Dans un prochain article, j'aborderai les éléments clés que ladite association donne pour établir un business plan spécialement percutant auprès des business angels.

Etablir un Business Plan pour Business Angel



Il existe toute une littérature pour fabriquer des business plan ainsi que de nombreux logiciels. Toutes les CCI, les APCE et nombre d'associations sont là pour vous aider, et pourtant **il reste difficile de faire un dossier** qui tiennent vraiment la route.

Faut-il attendre 20 refus pour comprendre qu'il y a business plan et business plan. Une association américaine de Business Angel donne le résultat de toutes ses investigations afin de **favoriser l'acceptation de votre dossier**.

D'abord dans les grandes lignes, votre business plan ne devra pas dépasser 15 à 20 diapos et ne devra pas faire dans le littéraire. En clair pas de baratin, pas d'esbroufe car les Business Angel ne sont pas nés de la dernière pluie et sont trop occupés pour lire des pavés de 150 pages. Alors allez à l'essentiel en suivant la structure suivante :

1 - Objet de l'entreprise

- Décrire l'activité de l'entreprise en une seule phrase

2 - Problème

- Décrire le problème à résoudre (the pain of the customer)
- Décrire brièvement comment fait le client aujourd'hui pour répondre à son problème

3 - Solution

- Démontrer la valeur ajoutée qu'apporte votre entreprise à la résolution du problème
- Montrer où se situe géographiquement la solution (agences,...)
- Donner des exemples concrets

4 - Pourquoi maintenant

- Faire un historique du problème (d'où vient-il et où va-t-il ?)
- Démontrer les tendances du moment et ce qui fait que votre solution est valable

5 - Taille du marché

- Identification et profil des clients que vous visez
- Quantification

6 - Concurrence

- Liste des concurrents
- Liste des avantages / inconvénients entre votre solution et la leurs.

7 - Produit

- Description du produit (caractéristiques, fonctionnalités, brevets,...)
- Plan des développements futurs

8 - Business plan

- Tableau CA espéré
- Tarif
- Facturation moyenne par client / abonnement...
- Modèle de commercialisation
- Clients existant ou base de données prospect

9 - Equipe

- Créateur / fondateur et équipe rapprochée
- Parrain, recommandation

10 - Finances

- Bilan
- Compte de résultat
- Plan de trésorerie
- Prévisions
- Stratégie

Voilà les 10 grands points à aborder d'une manière la plus simple et élaborée à la fois. Cela doit tenir en une bonne quinzaine de slide sous PowerPoint. Alors à vous de faire court, percutant sans vous embarrasser des cliparts et transition en tous genres.

Management (3) : Ne confondez pas Manager et Entrepreneur !



Manager cela s'apprend alors qu'entreprendre se découvre.

L'un planifie et avance ses pions par rapport au passé, l'autre avance vers l'inconnu. L'un risque son job, l'autre risque tout. L'un calcule, l'autre fonce !

Des managers, il y en a dans toutes les entreprises privées (pour le public j'en suis nettement moins certain) car là où il y a une organisation il y a forcément quelqu'un qui dirige.

Par contre, **les entrepreneurs sont comme les plantes sauvages. Ils apparaissent n'importe où et surtout pas là où on les attend.** Contrairement à leurs homologues rien n'est véritablement planifié. Cela leur tombe dessus souvent suite à chômage ou autre évènement plus ou moins prévisible.

Tout manager peut espérer découvrir qu'il est un entrepreneur (quelques %) et tout entrepreneur peut devenir un manager (95%). Les quelques entrepreneurs restant sont ceux qui ont un turbo et qui vous pondent des entreprises comme on respire. La routine les ennuie alors dès que le bébé marche tout seul ils repartent à l'assaut d'un nouveau défi. Très indépendantistes, ils ont du mal à se sentir enfermés dans un organigramme.

L'entrepreneur possède une qualité que le manager n'a pas ou n'a pas encore découvert : la capacité de se reconstruire quoiqu'il arrive. C'est comme une force intérieure, une invincibilité qui l'immunise face à la dépression. Il aura certes des poussées de fièvre où on l'abandonnera corps et âme tant il est cadavérique mais il se relèvera. Il est comme inoxydable. Même mort il bouge encore !

Le manager, lui est plus vulnérable voilà pourquoi on le retrouve comme cadre dans une entreprise. Il a besoin d'être l'hôte d'une entité qui le rassure. Il saura, s'il est loyal, se battre de toutes ses énergies pour l'entité qui l'a accueillie. Et puis s'il y a trahison (souvent après de nombreuses années), il se lancera dans l'aventure de l'entrepreneur.

90% des cadres supérieurs de multinationale qui se lancent dans l'entrepreneuriat font faillite ! Chiffre peu flatteur, cela a au moins le mérite de démontrer que quelque soit le titre, les diplômes et la paye d'un manager, l'entrepreneuriat n'est pas fait pour tous

Si devenir un manager vous tente, pas de problème. Si l'entrepreneuriat vous tente alors prévenez vos proches car ils vont souffrir. Autant le manager n'engage que lui globalement et accessoirement ses proches, **l'entrepreneur implique la galaxie de toutes ses connaissances et surtout ses proches.**

Si au fort de la tempête ses proches le lâchent alors il devient comme une âme en errance ne sachant plus à quoi vraiment s'accrocher. Si la situation dure, il s'écroule sur lui-même comme s'il n'avait plus de consistance. Il s'étirole à vue d'œil et la dépression le mine définitivement.

Sans un soutien réel de ses proches très proches (femme et enfants), un entrepreneur n'a aucune chance de tourner les coups de boutoir à son avantage. **Fort d'une volonté et d'un ego souvent surdimensionné, le combattant s'écroule quand l'affectif ne le nourrit plus, quand l'instinct de la survie du cercle familial n'est plus en action.**

Voici pourquoi l'entrepreneur doit absolument ménager des plages horaires sociales avec ses proches malgré la contrainte d'un calendrier surbooké.

La notion de "socialisation" est l'une des pièces maîtresse d'une vie d'entrepreneur réussie.

A quoi sert d'être fier de votre entreprise florissante si à coté votre vie affective et familiale est un échec total. L'argent et la reconnaissance sociale ne remplaceront jamais les années perdues de votre vie affective et familiale.

Combien d'entrepreneurs (et de dirigeants de société) n'ont pas vu leurs enfants grandir. Leur entreprise leur a volé littéralement des années qu'ils ne pourront jamais compléter. Que dire de ce blanc, de cette inexistence de vie où l'on a été absent.

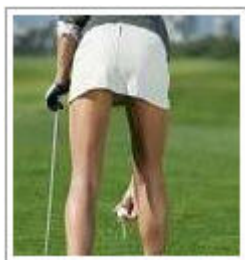
L'énergie, l'enthousiasme aiguillés par la volonté font que les entrepreneurs sont des battants dans l'âme. Derrière leur notoriété, leur argent ou leur réussite se cachent des blessures, des manques que personne n'envierait d'avoir.

La réussite professionnelle est importante mais la réussite d'une vie de partage affectif l'est encore plus.

L'argent n'achètera jamais l'amour et le temps. Par contre l'amour vous fait passer des moments inoubliables et inestimables. Soyez riche de souvenirs de partage car c'est cela le bonheur.

Alors **si vous découvrez que vous êtes un entrepreneur, partagez avec vos proches, vos salariés et toutes les personnes que vous rencontrerez** et je puis vous assurer que non seulement vous serez riche d'une vie bien remplie mais qu'en plus l'argent viendra à vous comme le soleil apporte la lumière.

Management : le Discernement



Bourré d'énergie et plein de bonnes intentions, l'entrepreneur surtout s'il est novice va vite apprendre à ses dépens que tout ce qu'on lui dit n'est pas à prendre au pied de la lettre.

Dans ce parcours inhabituel, **chaque acteur voulant vous aider est convaincu de la justesse de ses propos** et vous, en bon élève, vous allez gober quelques couleuvres qui vous donneront soucis et tracas avant leur complète évacuation de votre univers.

Eh bien oui, aussi convaincu et convaincant que peut être votre donneur d'infos, il vous faudra systématiquement détecter le bon du mauvais, le vrai du probable afin de mesurer les risques que vous prenez.

L'info sera toujours "teintée" commercialement par votre interlocuteur qui a intérêt à faire du business avec vous. Ceux qui sont "agréés" du type experts-comptables, juristes ou banquiers sont les plus redoutables car forcément, d'une manière ou d'une autre, ils vous tiennent par les "précieuses". Pour eux, vous n'êtes qu'un poisson rouge coincé dans un aquarium.

Pour les autres "conseillers" de tous poils, naturellement on est plus chatouilleux et il est plus facile de détecter les dérives qui pourraient nous nuire. Cependant, il y a des professionnels très aguerris qui apparaissent et disparaissent de votre champ de vision à la vitesse de la lumière, juste le temps de commettre leur larcin.

Personnellement, je les range dans la catégorie des PV de stationnement. Malgré tous vos efforts pour ne pas en prendre un, statistiquement vous savez qu'il vous faut y consacrer un certain budget mensuel avec lequel vous vous arrangerez.

Là où le discernement devient le plus vital c'est quand il faudra signer un contrat vous engageant. Cela va de la signature d'un CDI, d'une assurance ou d'un contrat de partenariat.

Plus l'écriture du contrat est petite, ou le pavé important, et plus cela indique que les mailles du filet sont fines et que vos capacités à vous en sortir seront quasiment nulles. Généralement le ticket de sortie coûte très cher mais entre cela et l'abattoir, mieux vaut perdre une jambe ou un bras...

Reste l'embauche d'un salarié, la signature avec un partenaire ou associé et le "contrat du siècle". Dans ces derniers cas, l'insouciant se fait immédiatement immoler, l'innocent crucifier et le malentendant écarteler.

Tous les pontes du management de pacotille vous diront qu'il faut étudier la chose, l'analyser et après mûre réflexion prendre la décision. C'est effectivement un bon conseil mais il est loin de se suffire à lui-même.

L'expérience montre que notre première impression à propos d'une personne est l'une des clés capitales qui forgeront votre décision. Certes c'est peu rationnel voire pas du tout mais cela marche.

Un vieux de la vieille n'a pas besoin de trois jours pour se faire une idée sur quelqu'un ou sur un contrat juteux. Au premier ressenti bizarre, inhabituel sa vigilance s'éveillera et il cherchera qu'est-ce qui a provoqué en lui cette alerte.

Avec un brin d'expérience, la chose est entendue mais il lui faudra vaincre la puissance de persuasion de son mental. Il se dira cette personne présente bien, son CV est impeccable, ses recommandations sont élogieuses et pourtant quelque chose le dérange...

A chaque fois que j'ai hésité et que j'ai décidé d'écouter ma logique, je me suis pris une veste. Il est en nous un "instinct", un "ressenti", une "sensation" qui est là pour nous aider à survivre en ce monde.

Si vous ne ressentez pas un projet, une affaire, un futur associé, ne vous engagez pas et restez courtois. Dites-vous que cela n'est pas pour vous et que d'autres en profiteront à votre place.

Votre capacité de discernement sera votre armure sur le champ de bataille où tous les coups sont permis. Alors soyez bon enfant dans vos rencontres, dans votre business mais n'oubliez pas vous êtes un joli petit poisson rouge au milieu d'une meute de chats affamés.

L'expérience la plus frappante que j'ai eu dans ma vie a été la suivante. Un beau jour, mon père arriva à la maison avec un plein filet de poisson qu'il venait de pêcher avec mon frère. Fier comme des coqs, ma mère les envoya balader en leur disant qu'ils les cuisinent eux-mêmes. Humiliés devant la flopée de frangines, ils décidèrent de prendre les choses en main et m'appelèrent à la rescousse pour qu'on se la joue entre "mecs".

Choses dites choses faites, on se retrouve à trois autour de la table avec une poêlée d'oeufs de barbillon fricassés aux petits oignons. Mon père commença à servir mon frère aîné comme il se doit et puis voulu me servir. A cet instant ma petite voix me dit de ne pas en prendre et je m'évertuais à dire à mon père que je n'en voulais pas.

Vexé, il se servit quand même en maugréant ce fils qui ne savait pas apprécier les bonnes choses. Ils n'eurent pas le temps de terminer l'assiette, qu'ils devinrent blanc comme des cachous avant de se mettre à vomir de tout leur estomac.

Pris de panique j'ai appelé du renfort car ils étaient presque évanouis. Mon frère allongé sur le lit se teintait d'un couleur verte et était secoué par de violents spasmes. Dans la demi-heure ils étaient à l'hôpital pour cause d'empoisonnement aigüe. S'ils avaient fini leur assiette, ils auraient été morts ce jour là.

J'avais 14 ans et j'avais eu le courage de dire non à mon père malgré une ambiance propice à resserrer les liens entre nous. Croyez-moi, depuis ce jour-là, j'ai compris qu'il y avait en moi quelqu'un qui me voulait du bien et encore aujourd'hui et plus que jamais je l'écoute très attentivement.

Je vous souhaite donc un maximum de discernement dans vos affaires et la vie de tous les jours tout en sachant que **votre petite voix parle faiblement comparé à la fanfare de notre mental.**

Entrepreneurs, l'ennemi n'est pas celui que l'on pense...



Avant, il y avait les salariés - esclaves plus ou moins protégés, avec des acquis mais pas trop payés - **et puis les autres**, les libéraux dont les seuls droits étaient de travailler autant qu'ils voulaient afin de faire fortune en exploitant au mieux l'autre classe.

Ces derniers, **entrepreneurs dans l'âme, devaient tout risquer** et s'ils se plantaient, ils se retrouvaient sans aucun droit sauf celui de se faire lyncher par les banquiers et exclure du cercle des affaires.

Parce qu'un de ses clients a fait faillite, ou pour toute autre raison, **sa trésorerie a volé en éclat. Au début simple sonnette d'alarme, votre honorable banquier déclenche la sirène** en vous coupant les vivres et vous retire les facilités de paiements si durement acquises.

Genou à terre, vous avancez encore en clopinant comme vous pouvez jusqu'au jour où vous vous apercevez que vous rampez. **C'est alors que l'on sonnera le tocsin en vous fichant à la Banque de France.** A partir de là, votre chemin de croix est tout tracé : mourir ou fuir !

Pour avoir voulu sortir de l'esclavage, de l'obéissance forcée à un patron afin de goûter à une forme de liberté avec en prime la possibilité de vous enrichir, **vous avez découvert que les patrons des patrons s'appellent "banquiers".**

Ce qu'il y a de risible dans l'affaire, c'est que ces banquiers ne sont que des salariés, des planqués oeuvrant pour un système totalement transfrontalier qui n'a ni odeur, ni nationalité, ni couleur et encore moins de pudeur afin de "sucrer" ce qui peut être suçable.

Devant vos difficultés, ils feront les sourds et par bonne figure, **ils se réfugieront derrière les procédures maisons.** Ce n'est pas leur faute : c'est la faute au système. Ils ne peuvent rien faire sauf appliquer un règlement généraliste qui met dans le même sac l'escroc patenté et l'honnête libéral qui s'est fait avoir.

Votre bonne foi ne sert pas à grand chose face à cela. C'est alors que vous découvrirez qu'il est si doux d'être un salarié, d'avoir un chômage, un RMI, une sécu, des possibilités de stages pour vous réinsérer.

Qu'il est doux d'être un assisté car pour le système vous n'êtes qu'un n° de sécu qui vend de son temps. On ne vous jugera pas vraiment sur l'atteinte de vos objectifs et on ne pourra pas vous virer aussi facilement car vous ne faites que louer du temps (35H).

Par contre, **si vous êtes à votre compte, seul comptera l'atteinte du résultat** que vous y passiez vos nuits et vos WE, cela importe peu au banquier. Personne ne vous tendra la main quand vous serez à terre (ou si peu) car on n'aime pas les gens qui saignent.

Comme au combat, ils seront assimilés à des mourants. Cette mentalité française à assimiler les combattants de première ligne à des "perdants" quand ils ont pris des coups, illustre assez bien que le risque ne fait pas vraiment partie de sa culture.

Par définition **le banquier a une horreur démentielle du risque.** Il ne veut vraiment pas en entendre parler. Pour lui, il faut qu'une paye régulière et connue tombe tous les mois **sinon vous êtes celui qui va enfreindre le doux ronronnement de son accumulation de richesse.**

Il vous attend au moindre virage, au moindre freinage et ne fera qu'amplifier le mouvement. Si vous êtes dans la mouise, il vous y enfoncera encore plus car vous lui faites vraiment peur. De plus **il ne veut même pas prendre conscience que c'est par son attitude qu'il précipite un accident de parcours en faillite.**

Par contre, le mouvement est aussi valable dans l'autre sens. Quand tout va bien et que vous ne savez pas trop quoi faire de votre trésorerie, il frappe à votre porte avec insistance afin de vous faire des prêts d'enfer ou augmenter vos facilités de paiements.

Derrière cette sournoiserie connue de tous, nous retrouvons toujours cette peur viscérale qu'il a de perdre. Votre banquier n'est pas quelqu'un qui vous veut du bien. **C'est quelqu'un qui veut tout simplement vous engluer encore plus dans les mailles du système financier.**

Il sait que dans tous les cas il sera gagnant. Alors, loin de moi d'en vouloir aux individus que je rencontre car ce sont des hommes et des femmes comme vous et moi. Là où je ne suis pas d'accord c'est avec le principe même du système.

Au moment où vous avez besoin d'argent, ils vous ferment la porte au nez et quand vous n'en avez pas vraiment besoin ils vous courent après. Le mot banque devrait leur être interdit car ils ne prêtent de l'argent qu'à ceux qui en ont déjà alors que normalement cela devrait être l'inverse.

Ce sont des rentiers. Alors qu'on leur laisse gérer les fortunes ou la paye des salariés et que l'on mette en place des instances bancaires qui elles, seraient à la hauteur des risques que subissent les petits entrepreneurs au quotidien.

C'est comme à la poste, le mélange distribution du courrier avec la gestion de compte bancaire fait que tout le monde est planté en file indienne dans des queues pas possible à tous les guichets de poste que je connaisse.

Toutes les banques se défendront de ce que je dis car elles se disent toutes là pour aider les chefs d'entreprises et les entrepreneurs. Elles vous donneront toutes des dizaines d'exemples mais la vérité éclatera quand vous serez sur le gué.

Être honnête est une qualité fondamentale pour être un entrepreneur mais elle se révèle inutile quand les gens qui sont en face de vous ne le sont pas.

Avec l'expérience, et je suis sûr que vous en avez déjà acquise une suffisamment, vous découvrirez que sous l'aspect "Enrichissez-vous vous-mêmes" se cache en vérité "Enrichissez-nous et nous verrons plus tard ce que l'on fera de vous".

J'ai pleinement conscience que rendre ce texte public va refroidir mes futurs interlocuteurs bancaires mais aujourd'hui je m'en fous car je suis déjà marqué du fer rouge de la BdF. J'ai la conscience tranquille mais j'aurais aimé que le fraudeur qui m'a mis dans cette situation soit derrière les barreaux.

Mais la justice étant ce qu'elle est, c'est-à-dire très longue, incertaine et manquant souvent d'objectivité, il est difficile quand vous n'avez pas le sou d'entretenir cette ribambelle d'avocats et juristes qui s'en mettent plein les foulards au passage.

Dans un monde anglo-saxon, cette expérience quand vous vous en sortez vaut tous les MBA du monde. En France, on préférera le papier monnaie théorique d'un MBA et il ne vous restera plus qu'à mourir à votre passion d'entreprendre ou fuir à l'étranger. Quel gaspillage !

Management : Le lâcher prise



Aussi surprenant que cela puisse paraître, **le lâcher prise**, si inconvenant à la pensée occidentale qui veut tout maîtriser par le mental, **est une arme maîtresse** pour qui veut durer dans le temps.

Souvent incompris, car rattaché à des concepts totalement à côté de la plaque, le lâcher prise demande une énergie et une vigilance de tous les instants afin de donner ses pleins pouvoirs. Le lâcher prise **c'est comme un turbo rajouté à un moteur**. Mais cela ne commencera qu'à donner qu'à la seule condition d'avoir atteint une certaine vitesse au compte-tour...

Pour démonter tous les a priori, les idées préconçues et toutes les images négatives rapportées au lâcher prise, abordons-les dans les grandes lignes.

1 - Le lâcher prise n'est pas un "j'abandonne" mais plutôt une décontraction dans l'effort

C'est quand on atteint certaines limites qu'il faut se relaxer tout en continuant l'effort. C'est comme le coureur cycliste au tour de France, il faut rester dans le peloton tout en se reposant ! Contradictoire en apparence, les grands champions l'utilisent à fond.

2 - Le lâcher prise n'est pas un abandon aux lois du hasard mais une concentration à un autre niveau

C'est comme une surdémultipliée que vous enclenchez. Cela vous demande encore plus de vigilance sinon la sortie de route se fera illico presto.

3 - Le lâcher prise n'est pas un renoncement à l'effort mais c'est aller chercher des forces là où l'on va rarement en chercher

Le fait de passer la surdémultipliée, il faut en garder sous le pied pour continuer à pédaler avec le même rythme.

4 - Le lâcher prise n'est pas une déconnexion par rapport à une réalité mais en fait une connexion à un niveau supérieur de compréhension

Vous êtes dans le peloton, et contrairement aux apparences du suiveur, vous mijotez la meilleure tactique à prendre afin de profiter au maximum des réalités qui vous entourent.

5 - Le lâcher prise n'est pas un manque de volonté mais plutôt un surplus de volonté d'excellence

C'est parce que vous voulez faire mieux qu'il vous faut vous détachez des règles communes. Il vous faut être différent dans l'application afin de faire encore mieux.

6 - Le lâcher prise n'est pas un laisser aller dans le jouissif primaire (sex, repas, alcool,...) mais plutôt vers une économie de moyens afin d'avoir la pêche au moment voulu

En effet, contrairement à une certaine apparence décontractée et joyeuse, vous n'allez pas dans le festif pour vous alourdir. Vous êtes joyeux car vous savez que vous êtes en train de jouer dans le dernier carré et que la moindre faute vous sera fatale.

7 - Le lâcher prise est un dépassement de soi dans un moment critique

C'est comme un changement de vitesse contraire à la logique du mental et de ses règles d'ailleurs communes à tous. Vous sortez du comportement ordinaire pour jouer dans l'extra-ordinaire.

8 - Le lâcher prise est un gain de fluidité

C'est quand tout va au plus mal et où les frottements sont maximaux qu'il faut fluidifier ses pensées et assouplir ses règles. Le lâcher prise c'est faire un pas vers une fluidité encore plus grande afin de passer là où on ne peut plus passer.

9 - Le lâcher prise est une méditation dans l'action

Dans le brouhaha du peloton et des cris d'encouragement des badauds sur le bord de la route, vous faites le calme en vous afin de percevoir l'imperceptible qui vous fera gagner la course.

10 - Le lâcher prise est paradoxal pour le mental

Etre décontracté sans s'arrêter de pédaler, être fluide là où il y a obstacle, être entier et omniprésent quand tout semble aller à la dérive, être vigilant sans être concentrer, penser à la chose sans y penser. Délicat à comprendre mais facile quand on le vit.

11 - Le lâcher prise est une musique à jouer le plus souvent possible

C'est un art de vivre qui fait que tous vos sens sont en actions afin d'être omniprésent avec tout ce qui interagit avec vous.

12 - Le lâcher prise est un turbo vers l'épanouissement

Par votre calme intérieur et votre vigilance exacerbée, le monde vous semblera suffisamment différent pour y voir toute la beauté mais surtout toutes les opportunités pour exprimer pleinement ce que vous êtes.

Il existe plein de méthodes pour apprendre à lâcher prise et à chacun de voir quelle est la manière la plus simple et la plus adaptée à lui-même. Il est clair que les philosophies issues du monde asiatique sont plus avancées en ce domaine.

De tout cela et ce qu'il est souhaitable de retenir, c'est que **le lâcher prise est plus souvent demandé dans les périodes critiques que vous traversez.**

La majorité pense qu'en allant en vacances, ils vont lâcher prise. Cela est une erreur car ils ne font que changer d'environnement afin, peut être, de lâcher prise. C'est une manière d'arriver à un certain objectif mais au retour il faut tout recommencer "comme un lundi" !

Le véritable lâcher prise n'est pas dans l'évacuation du problème (la fuite) mais plutôt dans la concentration sur celui-ci. Cela ne demande pas un effort surhumain mais seulement une vision différente et supérieure à l'ordinaire.

Lâcher prise c'est se permettre de prendre du recul afin de mieux agir. Alors si ponctuellement, vous faites une pause en allant au concert ou au cinéma, ce n'est que pour mieux concentrer vos forces afin de les avoir sous le pied au bon moment.

C'est comme notre coureur cycliste sur son vélo en plein peloton. Pendant un moment il pense aux vacances, à la composition de sa prochaine pizza mais en arrière plan, il continue de pédaler. Cela permet de faire passer le temps et les kilomètres et de ne pas se prendre la tête avec la stratégie à prendre.

Par un va-et-vient entre différents sujets n'ayant aucun rapport avec sa stratégie, la tactique idéale se présentera par petite touche en fonction des événements extérieurs. Puis au moment propice, il appuiera plus fort sur les pédales comme si l'effort fourni jusqu'à ce moment n'avait été que de l'échauffement.

Le lâcher prise est un turbo qui ne peut fonctionner qu'à partir d'une certaine vitesse du compte-tour et quand le moteur est chaud. Et le meilleur moyen pour qu'il soit toujours chaud est de ne jamais arrêter le moteur.

D'ailleurs à ce titre, un véritable dirigeant ou entrepreneur n'arrête jamais car ce qu'il fait le passionne. Parlez-lui de partir en vacances pendant 3 ou 4 semaines et vous le rendrez malheureux. Pour des raisons sociales, 1 semaine ou 2 sont suffisantes pour prendre un peu de distance mais pas plus !

Alors croyez-moi, quand quelqu'un ne pense qu'aux vacances ou n'attend que le WE, vous pouvez assez rapidement évaluer son enthousiasme à aller s'éclater au boulot. Donc quand vous n'arrivez plus à livrer vos clients alors que vos employés s'éclatent en RTT, c'est assurément le moment le plus propice pour lâcher prise !

Vous avez aimé ce recueil ?

Ces articles vous ont plu ?

Découvrez

Le courage managérial



En vente sur www.boostervotreinfluence.fr