



BIENVENUE

DANS L'ÉTÉ DES TPE !

#2

@businessmonamour



RÉVOLUTIONNNE
TA TPE

LES CROYANCES





**CE QU'ON SE RACONTE INTÉRIEUREMENT DÉFINIT
CE QUE NOUS VIVONS !**



CE QU'ON A APPRIS,

LE PRISME DE CE QU'ON A VU, COMPRIS, ACCEPTÉ DES AUTRES
(PARENTS, PROFESSEUR, CAMARADES, MEDIA...)

DÉTERMINE CE QU'ON SE RACONTE



**SOIT ON VALIDE
& ACCEPTE**



**SOIT ON REFUSE
& SE REBELLE**



@businessmonamour

RÉVOLUTIONNE
TA TPE



**MAIS
NOTRE
CERVEAU...**

@businessmonamour



LUI, NOUS PROTÈGE
EN NOUS METTANT DES OEILLÈRES,

COMME SI, CE QUE NOUS ACCEPTIONS DE CROIRE ÉTAIT

LA VÉRITÉ UNIVERSELLE



MAIS LA VÉRITÉ,
C'EST QU'IL N'EXISTE AUCUNE VÉRITÉ



CHACUN CHOISIT
CONSCIEMMENT OU PAS DE CROIRE
CE QU'IL A ENVIE DE CROIRE



CE QUI IMPORTE

C'EST DE PRENDRE CONSCIENCE DE CE QUE NOUS CROYONS

AFIN DE DÉCIDER

SI NOUS VOULONS CONTINUER D'Y CROIRE OU PAS !

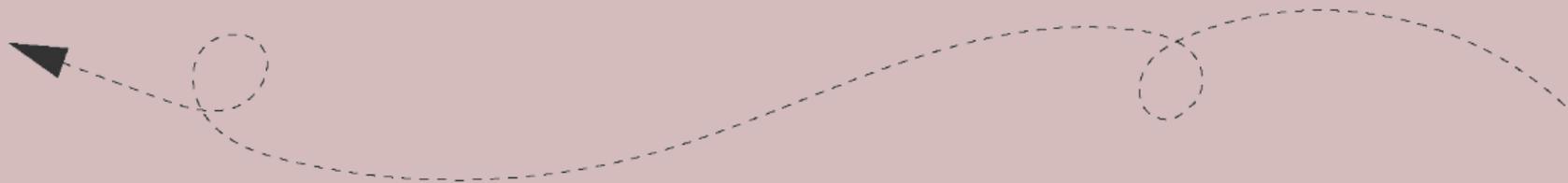


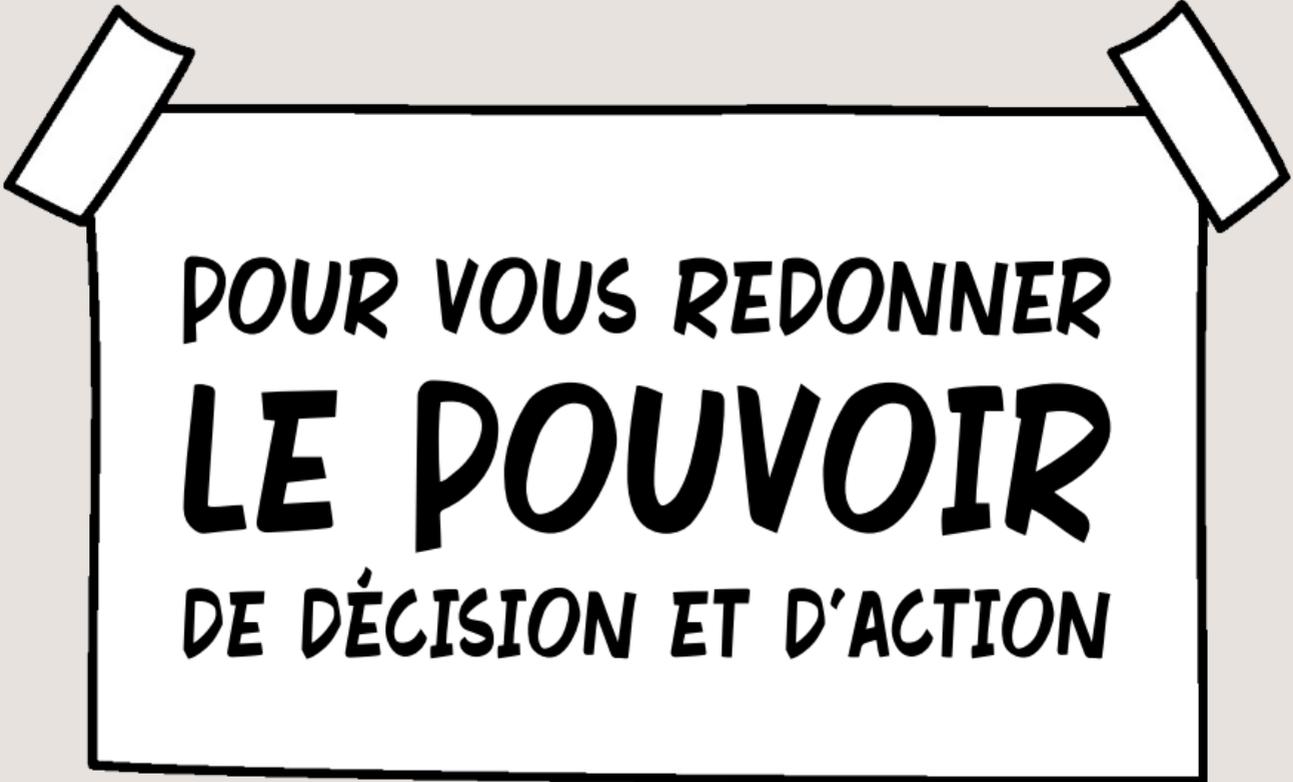
C'EST ÇA L'ÉTÉ DES TPE !





**UN AUTRE ANGLE DE VUE,
UNE PERSPECTIVE
DIFFÉRENTE**





**POUR VOUS REDONNER
LE POUVOIR
DE DÉCISION ET D'ACTION**



**RÉVOLUTIONNE
TA TPE**



LE CHANGEMENT EST UN CHEMINEMENT
CE NE SERA NI FACILE
NI RAPIDE
MAIS IL NE SERA PLUS SUBIT



RÉVOLUTIONNE
TA TPE

RAPPEL #1





REVALORISER ET DE REDORER LES LETTRES DE NOBLESSE
**DES PETITES ENTREPRISES,
C'EST LE GRAND DÉFI !**

A large, decorative dashed line starts from the right side of the page, loops around the top and right, and ends with a solid black arrowhead pointing towards the main text.



- Remettre les croyances de l'entrepreneuriat dans **leurs contextes**
- La majorité date des **30 Glorieuses** (après-guerre, années 80')
- Dépassées et **en incohérence** avec le monde d'aujourd'hui !



LES RÈGLES DU JEU ONT CHANGÉ, MAIS PAS LES
MENTALITÉS AUTOUR DE
L'ENTREPRENEURIAT DES TPE





PASSER D'UN MONDE AVEC DES COMMERCEs EXCLUSIVEMENT

DE PROXIMITÉ



@businessmonamour



**A UNE OUVERTURE MONDIALE
SANS LIMITE DE TEMPS (24/24) OU DE DISTANCE**



**A COMPLÈTEMENT
CHANGÉ LES RÈGLES
DU JEU**





**AVEC DES CLIENTS PLUS
CONSCIENTS QUI
CHOISSENT OÙ METTRE LEUR ARGENT !**



RÉVOLUTIONNE
TA TPE



QUELQUES CHIFFRES CLEFS...



- **4,4 millions** d'entreprises
- Dont 4,3 millions de micro entreprises !!!
- 30% des entreprises ferment avant 3 ans d'activité
- **40% avant 5 ans**



- 21% de ceux qui restent **ne vivent pas de leur activité**
- Le 20 Décembre 2023,
Le secrétaire général du Syndicat des Indépendants et des TPE
déclarait :

“47% de nos chefs d’entreprise gagnent moins que le smic !”



LA BONNE NOUVELLE,
C'EST QUE C'EST LE MOMENT
DE CHANGER
VOS RÈGLES DU JEU !





**VOTRE
ENTREPRISE,
VOS RÈGLES !**



**LE MONDE VA VITE,
MAIS ENTREPRENDRE SE RÉFLÉCHIT
SUR LE LONG TERME,
SUR 1 VIE**



SUR TA VIE
PAS CELLE DES CLIENTS
PAS CELLE DE CE QUE POURRAIENT PENSER LES AUTRES



**AU RISQUE DE PRENDRE DES
DÉCISIONS COURT TERMISTES BASÉES SUR
L'ASPECT FINANCIER
QUI NE MÈNENT QU'À VOUS DONNER
UN SURSIS OU UNE
SENSATION DE SURVIE**



RAPPELEZ-VOUS...

TOUT DONNER

N'EST PAS SYNONYME DE RÉUSSITE



RAPPELEZ-VOUS...

CE N'EST PAS PARCE QUE TOUT DIT OU PENSE QUELQUE CHOSE

QUE C'EST LA VÉRITÉ !



IL EST TEMPS !!!



- de créer des entreprises plus **en adéquation** avec ce que veulent vos clients
- mais avant tout, **à ce que vous voulez vivre VOUS**
- de casser les statistiques
- de **reprendre votre pouvoir** de dirigeants de TPE
- de vivre et de kiffer votre vie qui sont **les raisons principales** pour lesquelles vous vous êtes mis à votre compte

RÉVOLUTIONNE
TA TPE



NOUS
AVONS VU ...

QUE DES CROYANCES,
NON REMISES EN CONTEXTES, INFLUENCENT NÉGATIVEMENT,
SUR LE LONG TERME
VOTRE PARCOURS ENTREPRENEURIAL

@businessmonamour





AUJOURD'HUI, APPROFONDISSONS ÇA !



NOUS ALLONS METTRE EN LUMIÈRE

**CE DONT VOUS
N'AVEZ PAS CONSCIENCE**



VOUS APPORTER UN AUTRE ANGLE DE VUE

**VOUS PERMETTRE
DE PRENDRE DE LA HAUTEUR**



**CAR LE CHANGEMENT NE PEUT SE FAIRE
QU'À PARTIR DU MOMENT
OÙ VOUS SAVEZ...**



- **Où** vous en êtes
- **Pourquoi** vous en êtes là
- Vous faire comprendre que **vous pouvez faire autrement**
- Même si votre cerveau vous fait croire que c'est impossible



J'AI CONSTATÉ DES
CROYANCES
RÉCURRENTES ET COMMUNES
À LA MAJORITÉ DES
ENTREPRENEURS



- Des croyances **qui vous limitent** dans le développement de vos entreprises
- Qui créent une sensation **d'impuissance, de fatalisme**
- Qui créent la sensation d'être constamment sous l'eau, de courir tout le temps



- De devoir **faire, faire, faire...**
- Et en même temps d'avoir la sensation de faire du sur-place, de **n'avoir aucune maîtrise**
- De ressentir cette frustration que rien n'avance alors que vous êtes débordés/submergés



**7 CROYANCES ANCRÉES DANS NOS HABITUDES
ENTREPRENEURIALES QUI CRÉENT ÉNORMÉMENT DE DÉGÂTS !**



DES INJONCTIONS EXTÉRIEURES QUI MISENT BOUT À BOUT FINISSENT PAR
EMPORTER LA MAJORITÉ DES ENTREPRENEURS
VERS L'ÉCHEC OU LE FATALISME,

PLUTÔT QUE VERS LA RÉUSSITE !



DES INJONCTIONS EXTÉRIEURES
TELLEMENT ANCRÉES DANS LES MENTALITÉS ET DANS LA SOCIÉTÉ
QU'ON A LA SENSATION
DE NE PAS POUVOIR FAIRE AUTREMENT



DES "RÈGLES" DE BASES (IMPLICITES) QUI CONSTITUERAIENT CE QU'EST ÊTRE
"UN BON ENTREPRENEUR"



**MAIS SI
C'ÉTAIT LA
RÉALITÉ...**

Alm



LA MAJORITÉ DES COMMERCE ET DES ENTREPRISES
SERAIENT FLORISSANTES

ET NON MOURRANTES



**DEPUIS LES ANNÉES 2000', LES
RÈGLES ONT CHANGÉ !**

**FAISONS ENSEMBLE
UNE MISE À JOUR**

**VOICI LES 7 CROYANCES
LES PLUS POPULAIRES QUI POURTANT
VOUS INDUISENT EN ERREUR :**





1. Travailler dur
2. Le client est ROI
3. Chercher ce qui va marcher
4. Paraître sérieux
5. Tout sacrifier pour son entreprise
6. Ne pas vendre cher
7. C'est la crise...

**UNE CROYANCE EST UN PRINCIPE,
UNE PENSÉE À LAQUELLE TU CROIS AVEC CERTITUDE,
COMME SI C'ÉTAIT UNE ÉVIDENCE
POUR TOUT LE MONDE**



MAIS...



MAIS QUI N'EST PAS LA VÉRITÉ !



**CE N'EST QUE
CE QUE TU CROIS
TOI !**



EXEMPLES

**ENTREPRENDRE,
C'EST DIFFICILE**

**CE N'EST PAS FACILE
D'AVOIR DES CLIENTS**





- Tant que 100% des humains ne sont pas d'accord, ce n'est pas LA vérité !
- **Une croyance** est :
 - ce que tu crois,
 - ce que tu as appris, compris, déduit, conclus
- **En fonction** de :
 - ta situation
 - de qui te l'a dit
 - de où tu l'as vu ou entendu



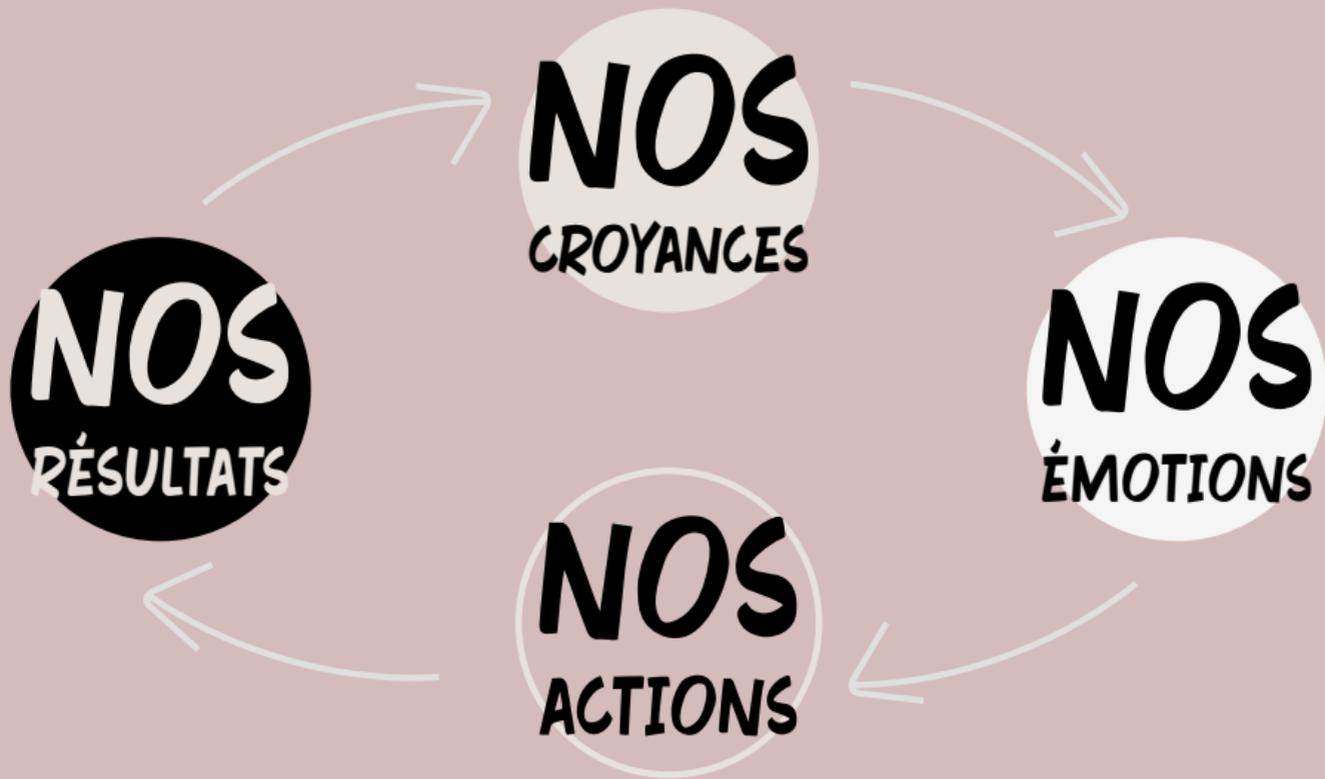
NOS VIES
AUJOURD'HUI SONT LE
RÉSULTAT DE NOS
CROYANCES !



SI NOUS N'AVONS PAS (ENCORE) LA VIE
QUE NOUS DÉSIRONS VIVRE VÉRITABLEMENT,

C'EST PARCE QUE CERTAINES DE
NOS CROYANCES
COURT-CIRCUITENT NOS DÉSIRS





CHANGER VOS CROYANCES EST
LE 1ER PAS VERS LE
CHANGEMENT





QUELLES SONT AUJOURD'HUI LES
CROYANCES/LES PENSÉES
QUI VOUS EMPÊCHENT DE RÉALISER
VOS RÊVES ?

7 EXEMPLES LES + COURANTS



CROYANCE #1

**IL FAUT "TRAVAILLER DUR"
POUR RÉUSSIR !**



Sous-entendu, **il est normal...**

- Qu'un entrepreneur travaille énormément et **qu'il court** après le temps.
- De **travailler encore plus** quand c'est difficile !
- Vendre plus, faire plus de produits, se diversifier plus, **ACCUMULER...**
- Faire toujours **plus de chiffre d'affaires**

PROCESS DE REMISE EN QUESTION



- Est-ce **vraiment vrai** !?
- Est-ce que tout le monde le pense ?
- Est-ce que ça marche vraiment ?
- **Qui fait différemment** et obtient quand même les résultats que je désires ?
- **Cherchez des preuves** que ça marche aussi en faisant/pensant autrement

**CE N'EST QU'UNE
CROYANCE, CE N'EST PAS LA VÉRITÉ !**

ÉVIDEMMENT...

**NE TRANSFORMEZ QUE LES CROYANCES QUI
COURT-CIRCUITENT VOS DÉSIRES**

**RÉVOLUTIONNE
TA TPE**



IL FAUT "TRAVAILLER DUR"
POUR RÉUSSIR !

PEUT ÊTRE TRÈS CONTRE-PRODUCTIF

QUELQUES CONSÉQUENCES



- Vous ne dirigez pas votre entreprise, vous la subissez car **vous réagissez**
- Vous n'allez nulle part, vous ne gérez que les urgences
- Vous **négligez votre santé** alors que vous êtes le pilier de votre entreprise, de votre vie !



PISTES DE RÉFLEXION

- Que signifie travailler dur pour vous ?
- Est-ce vraiment vrai que **travailler dur mène à la réussite ?**
- Est-ce que "Travailler dur" est ce que tu désires profondément ?
- **Quelle vie vouliez-vous** vous créer quand vous vous êtes installés ?
- Quelle est la vie que vous avez aujourd'hui ?
- **Qu'adorerais-tu faire/arrêter** que tu n'oses pas de peur qu'on dise que tu ne travailles pas assez ?



PISTES DE RÉFLEXION

Si vous preniez le temps de vous pauser
pour définir vos rêves,
que vous transformeriez en objectifs et en plan d'action,
comment vous sentiriez-vous ?

STOPPER

POUR PRENDRE DU REcul

ET ARRÊTER

DE DONNER LES CLEFS DE VOTRE ENTREPRISE
ET DE VOS RÉSULTATS À VOS CLIENTS,

ÇA C'EST PUISSANT !





CROYANCE #2

LE CLIENT EST ROI



Sous-entendu, **il est normal...**

- **Arrêter tout** ce que vous faites/mettez en place pour répondre le plus vite possible aux besoins de vos clients
- **Faire tout** ce que le client demande, même ce que vous ne faites pas habituellement
- **Ne jamais** le faire attendre





CE QUI PEUT SE JOUER DERRIÈRE...

- Beaucoup de **peurs cachées**,
- Peur de les perdre,
- Besoin d'être hyper réactif, d'être à son service pour **être reconnu/aimé**
- Ne pas assumer le jugement des autres

QUELQUES CONSÉQUENCES



- **Vous DONNEZ LES CLEFS de votre entreprise à vos clients !**
- Ce sont eux qui gèrent votre agenda
- Crée **un désalignement**, un tout petit degré chaque jour qui finira par devenir une faille gigantesque entre ce que vous désirez profondément et ce que vous vivez au quotidien
- **Personne ne s'éclate plus, ni vous, ni vos clients !**



PISTES DE RÉFLEXION

- apprendre à dépasser vos peurs
- pour **vous autoriser à** innover, pour proposer de nouvelles pistes et vous différencier et **VOUS respecter !**





PISTES DE RÉFLEXION

- Quelle est **votre relation** avec vos clients ?
- Qu'avez-vous peur qu'ils pensent de vous/de vos produits ?
- Sur une échelle de 1 à 10, à combien se situe **votre Liberté d'action REELLE !**
- Si vous n'aviez pas peur de perdre vos clients QUE changeriez-vous **IMMEDIATEMENT** dans vos produits, votre organisation, vos pratiques, dans ton entreprise... ?



CROYANCE #3

CHERCHER CE QUI VA MARCHER ?



- **Tester** de nouveaux produits,
- **Tester** de nouveaux marchés,
- **Tester** de nouvelles stratégies de communication...
- Parce que **les résultats ne viennent pas assez rapidement**
- Parce qu'un client à fait une remarque
- Peur que ce qu'on fait "ne marche pas",
que cela ne soit pas "la bonne" chose à faire



**C'EST POSER DES BRIQUES PARTOUT,
SANS JAMAIS CONSTRUIRE QUELQUE
CHOSE DE SOLIDE**



**C'EST COMMENCER DE
CONSTRUIRE UN PONT VERS LA RÉUSSITE
SANS JAMAIS LE FINIR**

**TU AS PLEIN DE BOUTS DE PONTS MAIS AUCUN
QUI VA JUSQU'À LA RÉUSSITE**



- Entreprendre, c'est voir **sur le long terme**
- Chercher "ce qui va marcher", c'est laisser le "pouvoir" à la vie, au hasard
- Et espérer que ça va marcher

C'est de là que vient la sensation d'impuissance, de subir !





PISTES DE RÉFLEXION

- **Où laissez-vous** la vie, les autres décider pour vous ?
- Où pensez-vous que vous n'avez **pas le choix**, que de toute façon, c'est évident que c'est comme ça et pas autrement ?
- A l'inverse, quand avez-vous déjà décidé que vous vouliez quelque chose, que **c'était non négociable** et que vous avez tout mis en place pour l'obtenir, **Et que vous avez réussi** alors que d'autres vous disaient que ce n'était pas possible, que c'est n'importe quoi, que ça ne se fait pas ?



CROYANCE #4

PARAÎTRE SÉRIEUX...



Sous-entendu, **il est normal...**

- De se montrer / **paraître** sous son meilleur jour
- Qu'il faut "faire semblant", **transformer un peu la réalité**, qui vous êtes pour être pris au sérieux, pour être recommandé
- Que d'**être vous-même n'est pas suffisant**
- Ne pas oser dire que derrière la façade de votre entreprise, **ça ne va pas si bien que ça** sous prétexte de "que vont dire les gens" ou de prendre la réflexion "mais c'est toi qui l'as choisit"

QUELQUES CONSÉQUENCES



- crée de la **honte, des tabous, des non-dits**
- c'est rester dans l'immobilisme,
- c'est **se priver** d'évoluer,
- c'est se laisser croire qu'on est nul
- c'est **tuer** nos rêves
- c'est perdre son pouvoir chaque jour un peu plus
- c'est grossir le poids des responsabilités bien plus que nécessaire



PISTES DE RÉFLEXION

- **A quels moments** dans votre vie d'entrepreneur, avez-vous porté le masque du "sérieux" !?
- Faites-vous **ce que vous désirez vraiment** ou ne vous autorisez-vous pas certaines choses par souci de "paraître sérieux" ou parce que vous avez peur que vos clients ne trouvent pas ça sérieux !?
- Quel est **votre rapport à l'échec** ?
- De quoi avez-vous honte dans votre posture d'entrepreneur ?



CROYANCE #5

**TOUT SACRIFIER, TOUT DONNER
POUR VOTRE ENTREPRISE**



Sous-entendu, **il est normal...**

- Tout donner
- **Tout sacrifier** : votre santé, vos finances, votre vie personnelle, votre famille, vos relations, votre mariage...
- Parce que vous avez la sensation que c'est "ce qu'on attend de vous" en tant que chef d'entreprise



AUCUNE ENTREPRISE AU
MONDE
NE MERITE QU'ON
BOUSILLE,
SA VIE POUR ELLE !

LA VÉRITÉ !!!!!!!



EN REVANCHE, VOUS N'ÊTES PAS
VOTRE ENTREPRISE
MAIS VOUS ÊTES SON MOTEUR !

ELLE SE NOURRIT DE QUI VOUS ÊTES
ET DE VOTRE ÉNERGIE



PISTES DE RÉFLEXION

- Rappelez-vous **POURQUOI** avez-vous créé votre entreprise ?
- Est-ce que TOUT ce que vous faites est véritablement nécessaire ou **est-ce pour éviter** le jugement des autres ?
- Ou votre propre jugement ?
- **Si vous preniez soin de vous**, de quoi auriez-vous si peur ?
- Est-ce que ce que le fait de vous sacrifier/tout donner **vous fait réellement gagner plus d'argent ?**



CROYANCE #6

NE PAS VENDRE CHER !



Sous-entendu, **c'est normal...**

- Les gens n'ont pas d'argent
- Le pouvoir d'achat a baissé
- Je dois être aligné aux prix de x, y, z
- Je veux **être accessible à tout le monde...**
- Tant que je paye mes charges, moi c'est pas grave

QUELQUES CONSÉQUENCES



- **N'est pas durable...**
- Sur la longueur, ça crée un très grand **sentiment d'injustice** conscient ou inconscient !
- Comment **espérer "vivre" de votre activité** si dans vos tarifs vous ne comptez pas votre temps de travail, votre expertise ?
- Comment **créer une entreprise unique** si vous ne reconnaissez pas votre créativité, vos talents uniques, vos compétences acquises au cours de votre vie ?



PISTES DE RÉFLEXION

A SUIVRE...



@businessmonamour