

Caroline Fernandez

Passer
efficacement
de l'idée
à l'action !

JE CRÉE MA BOITE
AVEC LE



DESIGN THINKING



45 OUTILS

pour concevoir et tester son projet
de manière créative

● Éditions
EYROLLES



LE LIVRE COACH POUR PENSER ET CONCRÉTISER EFFICACEMENT SON PROJET

Prenant le contrepied des manuels classiques de création d'entreprise (qui peuvent parfois se révéler anxiogènes ou trop conceptuels), ce livre propose à l'entrepreneur en herbe des outils pour concevoir progressivement sa proposition de valeur, tout en le maintenant dans une tension agréable, apprenante et créative.

L'ouvrage se fonde sur **le Design Thinking** et les **outils** de conception associés qui favorisent l'émergence d'idées, la vision globale, le travail à plusieurs, une manière d'avancer pas à pas.

Pratique, illustré, il propose **45 outils prêts à l'emploi**, de **nombreux exercices et retours d'expérience** d'apprentis entrepreneurs qui permettront au lecteur de **concevoir, prototyper, tester son offre**, et passer rapidement de l'idée à l'action :

- Comprendre **chaque étape de la conception** et les enjeux associés (décrire son offre, préciser ses clients, choisir des partenaires...).
- Mobiliser un comité de création pour **se faire aider** (profiler ses membres, organiser des réunions participatives et créatives...).
- Connaître et utiliser des **techniques éprouvées pour concevoir son offre**, cerner ses clients et ses partenaires (maquetter son produit, créer un jeu de rôle...).
- **Prototyper étape par étape son offre et la tester** (prétotyper un produit, réaliser une première version dans un fablab...).
- **S'inspirer d'autres apprentis entrepreneurs** qui ont suivi avec succès la voie du Design Thinking (réaliser un montage vidéo avec des figurines, présenter ses produits durant un salon, lancer sa campagne de crowdfunding...).



CAROLINE FERNANDEZ a mené des dizaines de projets digitaux et organisationnels durant plus de 16 ans (agence de publicité, organisation professionnelle pour DSI, groupe d'édition, structure RH). Elle s'est formée à l'intelligence collective, au co-développement et est certifiée en Design Thinking. Caroline accompagne depuis 5 ans des créateurs d'entreprise dans une association paritaire de renom. Forte de son approche de terrain (450 créateurs accompagnés), elle propose une méthode ajustée au fil de son expérience. Son leitmotiv : avoir l'esprit curieux et ouvert, rester pragmatique et passer rapidement de l'idée à l'action... avec plaisir !

Je crée ma boîte
avec le
Design Thinking

Éditions Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Création de maquette et composition : Hung Ho Thanh

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Éditions Eyrolles, 2020
ISBN : 978-2-212-57336-7

Caroline Fernandez

Passer
efficacement
de l'idée
à l'action !

Je crée ma boîte avec le Design Thinking

45 OUTILS

pour concevoir et tester son projet
de manière créative

● Éditions
EYROLLES

	Introduction	9
PARTIE 1.	Mon équipement d'entrepreneur	
	J'établis ma check-list « entrepreneur »	15
	Point 1 : apprendre à mieux se connaître	15
	Point 2 : s'accorder la permission d'être pleinement soi	22
	Point 3 : gérer son écologie personnelle	24
	Point 4 : penser grand !	26
	Point 5 : se protéger de la pression sociale	28
	Point 6 : partir à la conquête de sa nouvelle posture	30
	Point 7 : chercher une structure pour éviter la solitude	31
	Point 8 : communiquer pour se faire connaître	32
	Je m'organise des points de ravitaillement : mon comité de création	37
	Rechercher des profils	37
	Rencontrer chaque personne identifiée	40
	Organiser le jour J	41
	Être animateur d'un comité de création	43
	7 outils pour démarrer, terminer ou prolonger mon animation	46
	Mes 7 outils GPS « marché » et « clients »	55
	Empathiser avec ses clients : un état d'esprit	55
	Observer ses clients	56
	Réaliser une étude documentaire de son marché	56
	Observer ses concurrents et faire des pas de géant	60
	Faire une enquête clients	62
	Construire une <i>landing page</i> expérimentale	66
	Conduire une enquête de groupe en présentiel	66
	Interviewer individuellement	69

PARTIE 2. **Concevoir mon entreprise, mon offre, cerner mes clients et mes partenaires**

Je trace les contours de mon entreprise	73
Poser les pierres fondatrices de son entreprise	73
Un modèle pour clarifier sa réflexion	73
S'aider de 3 outils essentiels	73
Je définis mon offre : un produit, un service, une appli, un lieu	81
Détailler en s'autorisant les rêves les plus fous	81
Des fiches pour poser sa réflexion	82
5 outils pour définir son offre	83
Solliciter son comité de création	90
Confronter son idée au monde réel	95
Ajuster son offre en conséquence	96
Je décris les clients types de mon entreprise	99
Adopter le point de vue de ses clients	99
Créer des personas	100
3 outils pour créer et bien définir ses personas	103
Confronter ses hypothèses au marché	108
Ajuster ses personas en conséquence	108
J'identifie mes partenaires pour communiquer et diffuser	115
Développer son business avec des partenaires	115
Établir la carte d'identité de son partenaire	115
S'aider grâce aux outils des personas	117
Valider son marché	118

Prototyper mon offre

Je distingue les 4 types de prototypes	123
Suis-je capable de réaliser mon prototype ?	125
Le cas d'un produit	125
Le cas d'un service	127
Le cas d'une application	128
Le cas du lieu	129
Qu'est-ce que je prototype ?	131
C'est quoi un bon prototype ?	131
Choisir son prototype	132
Identifier la proposition de valeur minimum	132
Choisir avec l'aide du comité	137
Suivre son intuition	144
Je me prépare pour lancer mon premier prototype	145
Cerner le marché resserré	145
Protéger son idée et son prototype	145
Oser sortir de sa zone de confort	146
Comment m'y prendre pour réaliser un prototype ?	149
J'implique les membres du comité de création	165
Réagir comme des alpha-testeurs aux prototypes	165
Être complices	167
Me mettre en contact avec des spécialistes	167
Je fabrique un prototype réaliste	169
Se tourner vers les « fablab »	169
Produire la version bêta de son appli	170
S'installer temporairement dans un lieu	171
Réunir le budget nécessaire à la réalisation	172

PARTIE 4. **Tester mon offre**

J'ai une vision globale de mon plan de test	175
Mon offre est un produit	176
Mon offre est un service	182
Mon offre est une application	185
Mon offre est un lieu	191
Je construis ma boîte à outils de testeur	195
Construire ses questionnaires	195
Préparer les outils incontournables	196
J'organise mes séances de tests avec des clients	201
Présenter son concept ou son prototype d'offre et questionner	201
Co-construire son prototype avec son client	202
Faire expérimenter son prototype et questionner	203
Présenter son offre première version pour tester la vente	205
Passer un contrat avec un premier client	206
Comment récolter des données ?	206
Je communique pour recruter mes testeurs	209
Si l'offre est destinée aux particuliers	209
Si l'offre est destinée aux entreprises	211
J'ajuste ma posture pour tester et je choisis un statut pour vendre	215
Présenter ou vendre son offre ?	215
Connaître les statuts pour vendre	216
Je fais le point	219
Faire le débrief de ses complices	219
Établir un plan d'action sur son offre	219
Et moi dans tout cela ?	222

Je crée ma boîte ? Vraiment ?	225
Continuer... ou pas ?	225
Élaborer son business plan	226
Se faire accompagner pour monter sa boîte	230
Travailler à temps partiel, prendre un congé ou démissionner	231
Conclusion	233
Remerciements	235
Table des outils	236
Glossaire	238
Bibliographie	240
Index	241

Introduction

Ce livre est fait pour vous si vous avez une idée de produit, de service, d'application, de lieu et que vous êtes seul, comme 73 % des créateurs en 2019¹.

Vous êtes au début du voyage, les sujets se bousculent pêle-mêle : quel statut ? Comment faire une étude de marché ? Quand faire votre site web ? Comment concrétiser votre idée ? Existe-t-il des aides financières ? Vous ne savez pas par où commencer : vous avez besoin d'un fil d'Ariane pour vous guider dans le labyrinthe de la création d'entreprise.

Je vous propose une adaptation du Design Thinking, de plus en plus utilisé par les équipes d'innovation. L'entreprise constitue une équipe pluridisciplinaire pour un objectif défini. Cette équipe conçoit une solution *via* des exercices créatifs sur une période de temps courte. Cette solution sera prototypée immédiatement après afin d'être testée aussitôt que possible auprès d'un panel de clients. Ces équipes acquièrent souplesse et agilité, procèdent par une succession d'essais et d'erreurs pour adapter leur solution aux besoins des clients.

Si vous êtes solo-entrepreneur, comment pouvez-vous tirer parti du Design Thinking ?

Le Design Thinking est d'abord un état d'esprit, une manière d'aborder l'innovation avec les moyens du bord,

de matérialiser vite pour tester vite et ajuster, en se centrant sur le besoin client.

Quatre étapes constituent cette méthode : l'empathie, la conception, le prototype et le test.

Prototyper et tester constitue la pierre d'achoppement de cette méthode. Faire et montrer aux clients est une source d'apprentissage, un moyen d'appréhender concrètement les besoins de ses clients pour adapter son offre en conséquence en évitant de réfléchir longtemps seul à son produit, à son service, à son application ou à son lieu. Le nombre de boucles entre la phase prototype et la phase test importe peu puisque, à chaque tour, le projet mûrit et vous gagnez en expertise.

La moitié des entrepreneurs échouent faute de clients. Ils sont tellement concentrés sur leur offre qu'ils oublient leurs clients. Ils lancent une offre qui n'a pas de marché.

Vous pouvez reprendre des outils du Design Thinking pour sécuriser votre projet et l'adapter aux besoins du marché. Avec la méthode que je vous propose, vous allez vérifier vos « hypothèses » de solution, ne pas partir sur votre projet seul, prototyper et éprouver le concept au contact des clients. Je vous propose de vous guider, de l'idée à votre première version d'offre. Vous pourrez, à l'issue d'un énième retour d'expérience, vous décider

1. INSEE chiffres au 15 janvier 2020.

pour savoir si en l'état vous vous lancez dans la création de votre entreprise ou pas.

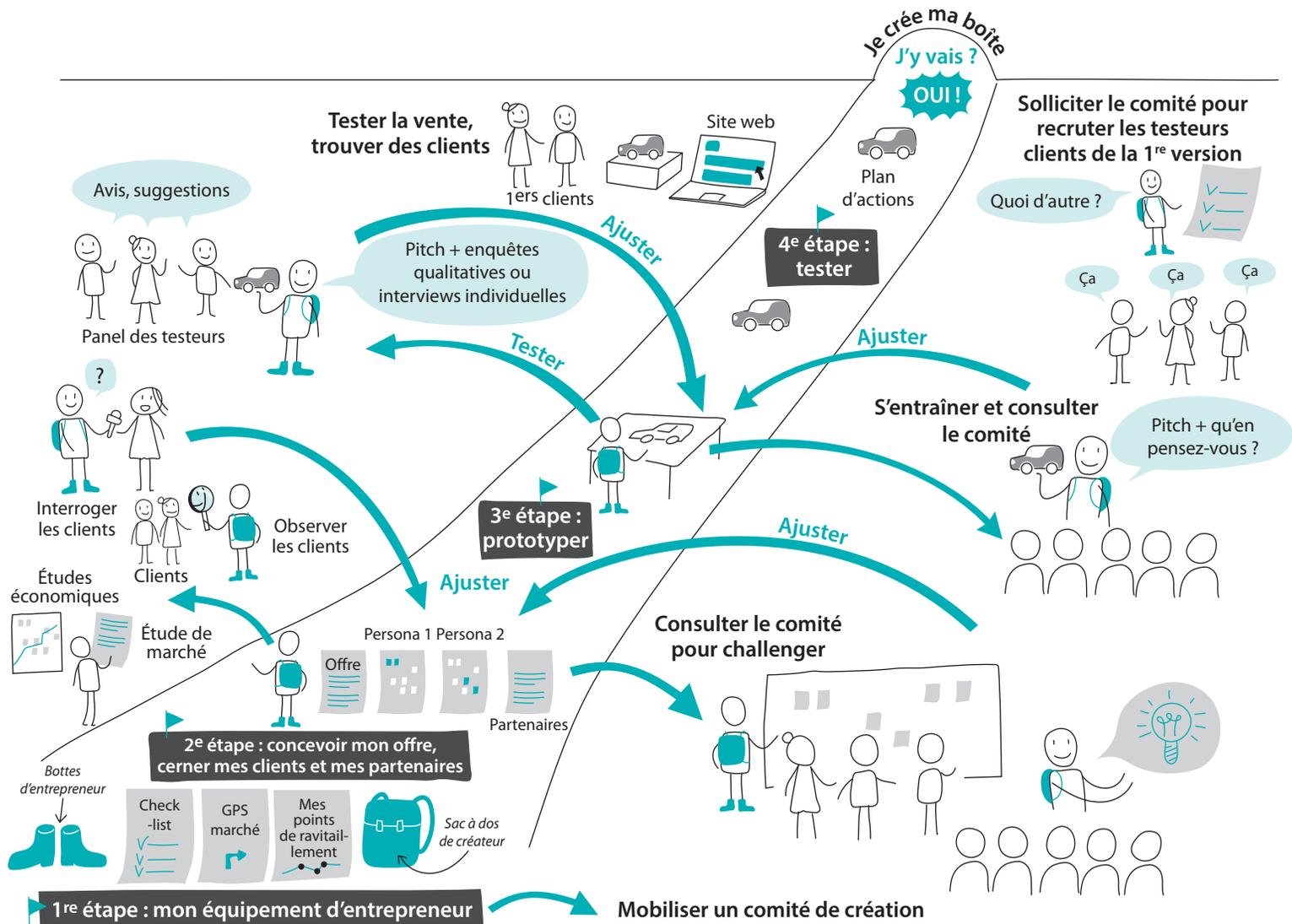
Pour vous aider dans ce parcours, je vais vous guider pour constituer votre équipement d'entrepreneur. D'abord mieux vous connaître, découvrir cette posture d'entrepreneur, savoir bien vous entourer et identifier des outils pour étudier votre marché et collecter l'avis de vos futurs clients.

Puis je détaillerai trois étapes du Design Thinking :

- **concevoir** : je consolide mon idée, je sollicite mon comité de création et le mets à contribution, j'apprends, j'adapte mon idée, je teste auprès de clients et valide mes hypothèses au regard du marché, j'apprends et, si besoin, j'adapte mon idée ;
- **prototyper** : je prototypé tout seul, je mets à contribution mon comité de création, j'apprends, je teste mon prototype auprès de cibles, je l'adapte, je collecte de nouveau l'avis du comité, je teste de nouveau auprès de testeurs, j'adapte de nouveau le prototype...
- **tester** : je teste auprès de premiers clients mon prototype, puis mon produit, mon service, mon application, mon concept de lieu première version. J'apprends sur moi, sur mes clients, sur mon projet.

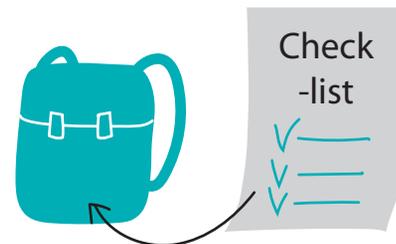
Enfin, je vous propose de faire le point : je me lance ? Qu'est-ce que j'apprends de cette expérience ? J'y vais ou pas ? Si oui, je me prépare pour monter ma structure et faire le grand saut !

Cet ouvrage tient compte de vos préférences : certains outils vous motiveront, d'autres vous laisseront indifférents. Comme dans un menu, choisissez ce qui vous inspire et déroulez l'exercice...



Mon équipement d'entrepreneur

J'établis ma check-list « entrepreneur »



Point 1 : apprendre à mieux se connaître

Créer son entreprise est un voyage vers l'autonomie en écoutant ses préférences pour travailler dans les meilleures conditions. Vous allez être confronté à vous-même, à vos limites, à votre capacité d'organiser votre pensée et être créatif. Vous allez éprouver votre résilience après des difficultés en découvrant petit à petit un marché. Vous allez vivre des hauts et des bas émotionnels.

En prévision de ces intempéries, vous devez vous équiper dès le départ pour savoir vers quelles ressources vous tourner le moment venu.

D'après une interview d'Emmanuelle Volle¹ de l'Institut du cerveau et de la moëlle épinière (ICM), qui étudie la créativité, pour rester le plus créatif possible, vous avez intérêt à :

- vous prémunir contre le stress qui peut diminuer votre capacité créative (c'est-à-dire réaliser une production

à la fois innovante et adaptée intentionnellement à un contexte) ;

- être motivé (si vous lisez ces lignes, c'est qu'une idée vous a poussé à passer à l'acte) ;
- avoir un état émotionnel positif : les individus qui prennent du plaisir, qui sont joyeux trouvent plus d'idées et ont beaucoup plus d'énergie ;
- alterner les périodes de réflexion analytique avec les périodes de vagabondage intellectuel (qui impliquent de faire des activités qui nous mettent dans un état propice à la décantation) pour profiter d'une illumination créative (le fameux Euréka ! qui surgit d'un coup).

Bien sûr, les années passées, vous vous êtes vu à l'œuvre, vous avez repéré les situations qui vous motivaient et vous faisaient sentir vraiment à votre place. Vous avez peut-être aussi découvert des modes de fonctionnement qui vous fatiguaient, vous coupaient l'envie et le plaisir.

Je vous propose de prendre le temps de vous observer de plus près, et de mieux cerner votre mode de fonctionnement, votre mode d'apprentissage préféré, des choses qui vous ressourcent. Un pas de côté pour revisiter votre

1. <https://www.sorbonne-universite.fr/newsroom/actualites/la-creativite-la-lumiere-des-neurosciences>, 16 novembre 2018, interview d'Emmanuelle Volle.

mode de travail et réunir les conditions optimales pour travailler avec plaisir. Et ce dans le but d'éviter le stress. C'est important également de prendre conscience que vous avez peut-être subi jusque-là un mode de fonctionnement qui ne vous convenait pas forcément. Cela va vous éviter de le répéter par habitude. Votre enjeu est de taille : tenir dans le temps sans perdre l'enthousiasme, la joie et l'énergie de votre motivation qui vous portent à l'aube de votre projet.

Mon tout premier conseil pour mieux cerner votre mode de fonctionnement, est de vous inviter à passer un test de personnalité pour avoir des clés sur vos préférences de travail, éviter d'emballer « la machine », et de vous retrouver dans une situation stressante. Je vous invite à passer le test du MBTI dans un centre agréé et bénéficiant ainsi d'un débrief qui pointera dans le détail vos préférences et vos atouts pour un projet entrepreneurial.

Identifier son style cognitif

Il existe différents styles cognitifs : auditifs, visuels, kinésiques...

En tenant compte de votre style préféré, vous travaillerez avec plus de facilité en explorant tous les ressorts de vos processus cognitifs ! Le plaisir dans la conception est un élément important pour libérer votre créativité.

Nos expériences de travail et d'apprentissage dans le monde éducatif puis le monde professionnel – même si les choses évoluent – nous incitent à penser qu'il n'y

aurait qu'une seule manière d'apprendre – en suivant une formation –, et une seule manière de travailler – assis derrière un bureau en face d'un ordinateur ou en écrivant sur un cahier.

Les recherches en psychologie cognitive et en sciences de l'éducation montrent qu'en fonction de notre style cognitif, de notre type d'intelligence, nous avons des modes d'apprentissage et des manières de travailler très différentes d'un individu à l'autre.

Beaucoup d'entre vous décidez de quitter le salariat par rejet des modes de fonctionnement des entreprises dans lesquelles vous avez pu travailler. N'est-ce pas le moment de les remettre en question pour créer un environnement propice à votre épanouissement, et ce, dès la conception de votre entreprise ?

Souvenez-vous de la manière dont vous appreniez vos leçons : certains d'entre vous s'imaginaient des images, d'autres se chantaient leurs cours, enfin, d'autres faisaient des schémas sur une feuille ou marchaient de long en large dans une pièce en répétant la même chose, plusieurs fois. Sans cela, la leçon n'était pas assimilée aussi vite ou aussi bien. Les choses n'ont pas changé depuis tout ce temps. Quelles sont les situations qui vous aident à mieux réfléchir, sans le moindre effort ?

Pour vous aider à mieux vous connaître, je vous invite à passer le test VAK¹ qui va mettre en exergue la manière dont vous appréhendez le monde : êtes-vous plutôt visuel, auditif, kinésique ?

1. Tapez le mot-clé « VAK » dans un moteur de recherche, de nombreux sites vous permettent de passer ce test.

Voici quelques éléments éclairants votre mode de travail :

- les visuels (60 % des personnes) : pour fixer les choses vous devez les voir, les lire. Privilégiez les images, les recherches iconographiques, les collages d'images, l'association de couleurs pour imaginer votre produit, concevoir votre service, votre application ou votre lieu. Dessinez pour clarifier votre pensée !
- les auditifs (35 % des personnes) : vous dites les choses, vous vous souvenez des choses en vous les répétant à l'oral, voire en les chantant, ou inventant des moyens mnémotechniques. Explorez les outils oraux : dictaphone, traducteur oral-écrit pour imaginer votre offre ou travailler sur votre argumentaire ;
- les kinésiques (5 % des personnes) : pour raisonner, vous avez besoin de faire des schémas, de manipuler des

objets, de bouger dans l'espace. Privilégiez les exercices qui vous permettent de scénariser, de maquetter, de modéliser dans l'espace.

Dictier son offre de service en se promenant en forêt

Marc est malvoyant, il a remarqué que lorsqu'il se promène en forêt, il lui vient à un certain moment des idées plus précises. Il s'est agacé longtemps de ne pouvoir les mémoriser. Aujourd'hui, après avoir compris son style cognitif, il utilise son transcripteur oral-écrit et pendant ses promenades, il « écrit » ainsi tout en marchant.

L'expression corporelle de Coralie

Coralie présente son projet à un groupe de pairs. Durant son allocution, son corps s'exprime : tout le haut de son corps est congruent, mais ses jambes expriment une grande tension au point qu'elle cherche ses mots et perd le fil de son discours, décontenancée. Coralie nous confie au moment du débrief, qu'elle se contraignait à ne pas bouger les jambes. Or, au quotidien, elle marche de long en large quand elle est au téléphone, elle se tient debout quand elle réfléchit à son projet. Coralie découvre ce jour-là qu'elle est kinésique et qu'être en mouvement est indispensable pour clarifier sa pensée. Elle a travaillé la présentation de son projet différemment : elle a pris le parti de se déplacer modérément de droite à gauche, en utilisant ses bras pour ponctuer certains passages, son discours s'en trouve fluidifié tout comme sa pensée.

Comprendre son fonctionnement : séquentiel ou global

En identifiant votre mode mais aussi celui des personnes qui vous entourent, vous comprendrez pourquoi vous avez du mal à vous faire comprendre et pourquoi certaines personnes vous excèdent. Cela tient à deux styles d'appréhension du monde. Ces deux styles dépendent d'où se trouve le centre de raisonnement dans votre cerveau :

- s'il est à gauche, votre fonctionnement est séquentiel (70 % de la population) : « Le raisonnement se fait étape par étape et suit une progression du début à la fin. Il est plus analytique¹. » Vous êtes alors centré sur le « comment » et les procédures. Vous suivez un processus linéaire de fonctionnement avec méthode. Vous décortiquez, vous vous concentrez sur les détails les uns après les autres, les situant dans le temps et l'espace ;
- s'il est à droite, il est global, simultané (30 % de la population) : « Tous les éléments d'un sujet sont perçus en même temps et vous les traitez en parallèle. Vous êtes plutôt intuitif et synthétique : vos conclusions ne reposent pas sur des faits concrets, analysés, mais parfois sur des faits incomplets, des émotions ou des images². » « Vous avez une vision globale, voyant où et comment les éléments entrent en relation avec d'autres, et comment ils s'imbriquent pour former un tout³. »

1. Béatrice Millière, *Petit Guide à l'usage des gens intelligents qui ne se trouvent pas très doués*, Payot, 2007.

2. *Ibid.*

3. *Ibid.*

Les « séquentiels » ou « analytiques »

Pour créer votre entreprise, vous avancez pas-à-pas. Vous allez travailler en profondeur sur chaque sujet en entrant dans le détail jusqu'à maîtriser chaque élément. Vos angoisses émergent lorsque vous prenez conscience du nombre de sujets à aborder. Voyez chaque élément comme une étape vers votre objectif, un chemin initiatique qui vous rend plus compétent et maître de votre sujet. Reprenez, si vous êtes dans ce cas, les grandes lignes de la création d'entreprise et identifiez les trois points importants qui doivent être traités durant cette étape. Et passez à l'action !

Les « globaux » ou « synthétiques »

Pour créer votre entreprise, vous avez besoin d'avoir la vision d'ensemble du parcours à réaliser avant de partir. Vous devez avoir le fil conducteur pour pouvoir aborder chaque étape. Vos angoisses émergent lorsque vous devez entrer dans le détail alors que vous n'avez pas compris le tout. Entrer dans la technique et dans le détail des différentes étapes est compliqué pour vous : cela éprouve votre patience et vous fatiguez de devoir passer du temps sur chaque étape. Pourquoi passer autant de temps sur le business model ? Vous savez que cela va marcher. Appuyez-vous sur un macro-planning fait de Post-it pour ne pas perdre votre avancée globale sur votre projet. Travaillez sur plusieurs sujets en parallèle en

priviliégiant les outils visuels type paperboards. Utilisez tous les moyens pour travailler par petites touches sans passer des heures devant votre écran.

Deux pensées qui se complètent

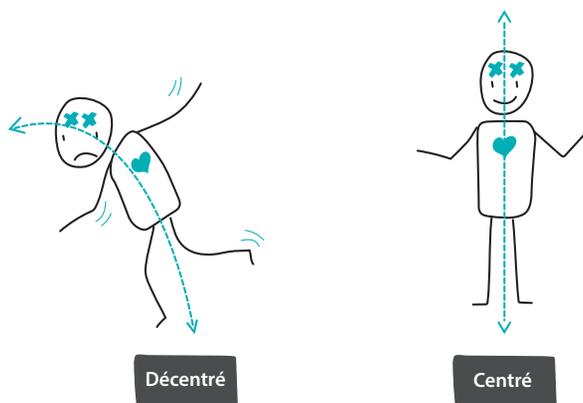
Thierry a installé dans son salon tous les paperboards liés à son projet : son produit, ses clients, ses partenaires... Cela fait des jours qu'il pose des Post-it, les retravaille. Il a beaucoup avancé et son projet se clarifie. Il est global et sa femme est séquentielle. Elle ne voit pas de cohérence à son projet, elle trouve tout cela fouillis, il y en a partout. Jusqu'au jour où son père vient à la maison et demande à Thierry où il en est. Thierry présente alors son projet. Il décrit tout son projet en s'appuyant de ses paperboards. Les étapes s'éclairent et sa femme s'écrie au bout d'un moment : « Mais tu as sacrément avancé ! » Par la suite, elle lui a proposé de l'aider pour rédiger son business model complet en capitalisant sur tout le travail mené avec les Post-it.

Rester cohérent pour être pleinement soi

Vous avez choisi de développer une nouvelle activité et lorsque votre entreprise sera créée, vous exercerez un nouveau métier. Par exemple, si vous avez entrepris de

monter un commerce, lorsque vous serez dans votre boutique, vous serez d'abord vendeur, puis caissier, mais aussi gestionnaire de stock... Il est intéressant de vérifier que cette activité vous permettra d'être aligné et bien dans vos chaussures. Voici quelques éléments pour le vérifier.

Lorsqu'on parle d'alignement, on évoque l'alignement de la tête, du cœur et du corps.



Beaucoup d'énergie pour maintenir son équilibre

Beaucoup d'énergie pour la mise en œuvre de ses idées

- la notion de tête se rapporte à la raison. Vous pouvez faire des choix de raison : « Cette activité est intéressante, je vais apprendre plein de choses, cela va être stimulant intellectuellement. C'est un beau challenge. » C'est un choix raisonnable au vu de toutes les données ;

- la notion de cœur se rapporte aux sentiments. « Cette activité me passionne, cela m'émeut. Travailler sur ce projet m'enthousiasme, je vais de joie en joie. Je ne travaille pas, je me fais plaisir. C'est ce que j'aime faire » ;
- la notion de corps se rapporte à votre état énergétique. Vous réalisez une activité et vous êtes dynamisé, gonflé à bloc, vous n'avez pas envie de vous arrêter. Dans le cas contraire, vous pouvez réaliser une activité qui vous épuise, physiquement et mentalement. Une fois terminée, vous n'avez qu'une envie : vous affaler ou dormir.

Quand vous réalisez une activité intellectuellement stimulante, qui vous passionne et vous donne de l'énergie, vous êtes aligné, pleinement vous-même et puissant dans ce que vous faites.

Dans le cas contraire, vous êtes en mode effort. Vous faites pression sur vous-même pour « tenir », pour « faire » malgré tout.

Nous n'évoquons pas ici le fait de bien faire ou de mal faire. Dans les deux cas, la tâche peut être bien faite mais, dans un cas, la personne a donné le meilleur de soi avec une facture énergétique juste, dans l'autre cas, elle a payé une facture énergétique énorme, parce qu'elle l'a fait en se forçant. Il est courant de rencontrer cette dernière typologie. Des gens qui réussissent dans une activité intéressante et stimulante mais qui sont épuisés et n'éprouvent aucun plaisir.

Notre société encourage les projets de raison. Des personnes se retrouvent alors en mode effort en pensant

que c'est normal, sans mesurer le coût élevé quotidien. Notre société reste traversée par la culture judéo-chrétienne qui pose le travail comme un devoir, quelque chose qui doit se faire avec effort et être difficile pour être valorisant. Sans cela, vous faites le minimum, vous êtes un feignant. Entre faire une activité qui vous épuise et faire une activité qui vous convient, vous ne passez pas forcément par la case « fumiste », « passif », « tire-au-flanc » ou « raté ».

La pensée chinoise nous montre une autre façon d'envisager le travail avec la métaphore de l'eau. « Il est dans la nature de l'eau de couler vers le bas ; si elle peut charrier jusqu'aux pierres sur son passage, c'est en se contentant de suivre la pente qui s'offre à elle. L'eau est l'image de ce qui ne cesse de chercher une issue, pour poursuivre son chemin, mais sans faire violence à son inclination, en suivant sa propension¹. »

Nous pouvons nous inspirer de cette vision stratégique efficiente. Aligné, vous changez de prisme, vous vous écoutez et retrouvez la joie de faire.

Éviter de se retrouver dans des situations extrêmes

Il est important que vous identifiiez si votre future activité est raisonnable, passionnante ou stimulante. Lors des premières étapes de la création d'entreprise, après avoir rencontré un certain nombre d'interlocuteurs, prenez le temps de vous interroger en fin de journée : est-ce que chaque rendez-vous a été éprouvant au point de vouloir rentrer chez soi pour dormir ou s'écrouler devant une

1. François Jullien, *Traité de l'efficacité*, Le Livre de poche, coll. « Biblio Essais », 2002.

série ? Ou, au contraire, vous avez emmagasiné tellement d'énergie que vous avez envie de faire un footing ce soir ou de travailler sur tel ou tel sujet de votre projet ?

Ce choix d'activité est-il positif pour vous ? Vous êtes bien dans votre peau, joyeux, motivé et vous vous trouvez efficace. Ou ce choix d'activité est-il épuisant ? Vous avouez qu'au fond de vous, vous savez que vous forcez un de vos traits. Vous admettez que vous êtes souvent à cours d'énergie, que ce projet vous prend la tête ou que le matin, il vous faut du temps pour démarrer et travailler sur votre projet.

Je traîne sur mon projet, est-ce un signe ?

Il y a deux manières de procrastiner sur son projet entrepreneurial :

- vous traînez parce que vous êtes dans le processus de conception et les choses ne s'éclaircissent pas tout de suite. Vous êtes par moment découragé, agacé de ne pas pouvoir trouver de solutions. Vous vivez des phases de maturation qui prennent du temps ;
- vous n'avancez pas parce que vous prenez des coûts énergétiques élevés : chaque pas suscite beaucoup d'effort et de fatigue. Si vous êtes dans ce cas, c'est un signe fort qu'il y a quelque chose qui ne va pas.

Quelques questions pour m'aider à y voir clair

Observez vos chutes d'énergie :

- après un repas avec quelqu'un. C'est peut-être la personne ?

- après une séance de travail. Le cerveau a tourné à fond durant cette séance ? Ça se passe chaque fois ?
- est-ce à chaque rencontre ?
- est-ce lorsque vous vous retrouvez seul ?
- est-ce lorsqu'il faut travailler à votre projet ?

Clarisse n'arrive pas à écrire son business model

Pour préciser son projet, elle est allée interviewer des clients potentiels. Elle échange avec eux sur leur quotidien, leur métier, et construit avec eux son offre de service. Chemin faisant, elle se rend compte qu'elle ne veut pas être à leur service, elle veut faire leur métier... Elle a réalisé cela au bout de quelques semaines après avoir tourné en rond sur son business model.

Claire explore les fonds de la BnF

Claire passe des heures au pôle Prisme¹ de la BnF et ne se lasse pas d'apprendre sur son marché. Elle est dans sa phase « Je comprends mieux comment fonctionne mon marché » et chaque moment passé est un vrai plaisir. Elle a pris des habitudes et cela fait deux semaines qu'elle étudie, explore son marché.

1. Voir page 55.

Vous vous connaissez mieux ? Vous avez découvert ce qui vous convenait le mieux pour travailler à votre projet dans de meilleures conditions, il est temps pour vous d'apprendre à vous affirmer !

Point 2 : s'accorder la permission d'être pleinement soi

Vous savez que c'est LE moment de créer votre activité, de monter votre entreprise.

Vous constatez que sur chacune de vos épaules se sont posées deux petites consciences (un peu comme dans les dessins animés de Tex Avery) :

- l'une, votre conscience raisonnable, vous dit : « Oui, tu as décidé mais fais attention, sois raisonnable et sérieux. Cela ne se reproduira pas. Il faut poser les choses, optimiser ton temps, concentrer tous tes savoir-faire et compétences pour arriver raisonnablement à un résultat efficace d'ici trois mois » ;
- l'autre, votre conscience joyeuse et vive, vous chante : « Pour moi, la vie va commencer... À moi la joie d'être libre, de voler de mes propres ailes, de faire ce que je veux, comme je veux, en pouvant dire NON si je le veux. Enfin libre et basta le sérieux. »

Et vous voilà, oscillant de l'un à l'autre : « Dois-je être raisonnable ? Dois-je au contraire me laisser aller ? Et si j'allais droit dans le mur ? Non, non, être sérieux, démontrer

que je peux faire des choses importantes et sérieuses par moi-même. Oui mais, je vais de nouveau m'assécher, mourir d'ennui, enfermé dans ce rôle que l'on attend de moi. Écoute-moi, va vers ta vraie vie. Non, tu ne dois pas gâcher cette période idéale. Sois raisonnable... » Vous vous reconnaissez ? Vous souriez même...

Quelques conseils

Vous avez identifié une période d'actions idéale (temps, revenu, soutien moral...). C'est ce qui vous a convaincu de passer à l'acte. Vous avez le temps d'expérimenter quelque chose de différent jusqu'à quand ? Vous avez devant vous 12 mois, 18 mois, 27 mois, plus ? Sur cette période, combien de temps pouvez-vous vous accorder la permission d'être comme vous le souhaitez, de tester une autre façon de travailler ?

Délimiter son espace de liberté et se lancer

Déployez vos ailes pleinement : c'est *Maintenant ou jamais !*, titre du livre de Christophe Fauré que je vous recommande et qui évoque la crise existentielle et le choix de vie.

Vivez pleinement votre rêve, soyez pleinement la personne que vous voulez être. Lâchez tout ! Ignorez ce que vous dicte le bien-pensant pour paraître acceptable. Écoutez-vous, enfin !

Et pour votre projet, durant sa conception, expérimentez et découvrez avec plaisir qui vous êtes pleinement.