

Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

Une publication du blog [deviendra Grand](#)

# Quelques questions à mes amis les entrepreneurs



**9 entrepreneurs confirmés vous livrent leurs secrets ...**

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

### *Sommaire*

Sommaire.....	3
Introduction.....	4
Fabien Snauwaert.....	6
Elisabeth Quillet.....	12
Guillaume Ponton.....	16
Olivier Jadzinski.....	23
Nicolas Pène.....	27
David Chevenement.....	32
Frédéric Canevet.....	38
Charles Hutin.....	43
Caroline Domanine.....	47
Créez votre entreprise.....	53
Participez à ce guide.....	54

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

### *Introduction*

Le 20 octobre 2011, je lançais, par le biais d'un article sur mon blog [deviendra Grand](#), une [invitation à mes amis les entrepreneurs](#).

Le principe était simple : leur demander de répondre par écrit à quelques questions.

Ces questions ont pour but de nous permettre de comprendre :

- comment ces entrepreneurs ont réussi à construire leurs business ;
- comment ils en sont venus à l'entrepreneuriat ;
- comment ils entretiennent leur motivation ;
- comment ils ont résolu les problèmes rencontrés, ...

L'idée est que chacun puisse y trouver les réponses à ses propres questions et à ses hésitations. Qu'il s'agisse d'un entrepreneur débutant, d'un entrepreneur qui se cherche, d'un entrepreneur confirmé ... ou d'une personne qui n'a jamais envisagé l'aventure de l'entrepreneuriat et qui pourrait trouver ici la première étincelle, aussi petite soit-elle.

Je rassemble aujourd'hui leurs interviews dans ce document afin qu'un public plus large puisse avoir accès à leurs conseils.

À ce jour, 9 entrepreneurs ont joué le jeu.

Je les remercie de m'avoir accordé ce temps et de m'avoir permis de rédiger 9 articles sur mon blog et d'avoir pu créer ce document.

Mais le sujet n'est pas clos pour autant et la liste va s'agrandir tout doucement...

Ce document sera donc mis à jour régulièrement et distribué via mon blog ainsi par que des sites de partage de document.

Bonne lecture !

## ***Ce que vous pouvez faire avec ce document***

Vous lisez un document gratuit réalisé par l'auteur du blog [deviendra Grand](#).

Voici ce que vous pouvez faire avec cet ouvrage :

- l'offrir en cadeau aux abonnés de votre newsletter ;
- le proposer en téléchargement gratuit sur votre blog ;
- l'offrir en bonus avec un des produits que vous vendez ;
- le proposer en cadeau de bienvenue si vous avez un blog avec un espace membre ;
- plus généralement l'offrir gratuitement à qui vous voulez.

Voici ce que vous ne pouvez pas faire avec cet ouvrage :

- le vendre à quelque prix que ce soit ;
- le proposer en version imprimée ;
- modifier son contenu de quelques manières que ce soient ;
- l'intégrer à des offres illégales et/ou punies par la loi dans votre pays ;
- recopier et réutiliser tout ou partie des articles de ce livre sur quelque support que ce soit.

Merci par avance de respecter ces restrictions.

## ***Fabien Snauwaert***

Fabien Snauwaert est le fondateur de BilingueAnglais.com, une entreprise pour [apprendre l'anglais et devenir bilingue](#), à travers des livres, une newsletter et des services en ligne. Fondé en 2007, le site Web compte environ 20 000 abonnés.



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Je m'appelle Fabien Snauwaert et j'ai eu un premier goût du commerce et de l'entrepreneuriat quand j'étais encore au lycée. Par la suite, après un bref passage à l'université, plusieurs projets d'entreprise puis après avoir travaillé plusieurs années dans une société, je me suis remis à mon compte autour d'une passion, avec des produits pour apprendre l'anglais. D'abord en parallèle à mon activité salariée, il y a quatre ans, puis à temps plein depuis bientôt deux ans. Je suis actuellement, depuis un mois, sur un tour du monde où je partage mon temps entre voyager, apprendre ou pratiquer des langues vivantes et travailler.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

**Deviens bilingue en anglais**

A l'attention, tu vas découvrir :

- Le 1er chapitre de la méthode « **Deviens bilingue en anglais** », absolument gratuitement.
- Un accès gratuit au **1er moteur de recherche musical pour apprendre l'anglais** — imagine ça : apprendre une tonne d'anglais juste en écoutant de la musique et en double-cliquant sur les paroles.
- La newsletter la **plus motivante** au monde pour améliorer ton anglais.
- Des **questions-réponses** de personnes comme toi qui désirent être tranquilles pour de bon avec l'anglais.

Indique simplement ton prénom et une adresse e-mail valide puis clique sur le bouton "Deviens bilingue". (Utilise les mêmes identifiants quand tu reviens sur le site.)

Ton prénom   
Ton e-mail   
Mot de passe

**Deviens bilingue**

« Aujourd'hui, j'ai eu la chance d'être accompagné toute la journée par un Angloblogue pour mon travail. Cette journée a été très dure pour moi, mais aussi très enrichissante, car j'ai pu mettre en pratique tout tes conseils. J'ai été surpris de voir que je parvenais à donner des conseils en Anglais sans les perdre avant en tête. J'ai néanmoins encore de gros problèmes de compréhension. Je travail dur tout les jours pour pratiquer un maximum d'Anglais. J'espère pouvoir très bientôt tenir de longues conversations en Anglais. C'est important pour moi, et pour ma carrière professionnelle. Encore merci pour tout ces précieux conseils. » P'Nigge

Il s'agit de sites qui ont le droit. Nos informations sont 100% sécurisées à l'aide de SSL. Si tu cliques sur cette adresse e-mail, nous demandons et acceptons de recevoir votre message. Merci de nous envoyer votre adresse e-mail. Contact : nous pouvons vous le retourner à votre adresse [info@deviensbilingue.com](mailto:info@deviensbilingue.com).

©2007-2011 [deviensbilingue.com](http://deviensbilingue.com)

### **Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?**

*J'ai toujours voulu être à mon compte parce que j'aime créer des produits et que le mieux pour moi est sûrement de pouvoir vivre de cela. J'ai commencé au lycée avec un ami, ce qui nous a fait gagner de l'argent alors que nous étions assez jeunes. Ça m'a fait voir que c'était possible, et même pas si difficile, de monter un commerce et dégager un bénéfice. J'ai aussi bossé 5 ans en tant que salarié, « comme tout le monde » j'ai envie de dire. Pendant que j'étais salarié, j'ai travaillé sur un projet de livre pour apprendre l'anglais et c'est ma principale activité maintenant, l'anglais et les langues vivantes en général.*

*Travailler en tant que salarié a été à la fois une bonne expérience pour avoir une connaissance de terrain du fonctionnement d'une société, ses obligations vis-à-vis de ses clients, son organisation, ses produits, sa manière de facturer... Mais aussi un très bon moyen de voir la manière dont je ne voulais VRAIMENT pas vivre ma vie. Des horaires variables et au final mauvais pour le corps, une quarantaine d'heure sur écran avec les heures supp', beaucoup de contraintes et un boulot qui devient finalement répétitif à tel point que cela en devient abrutissant... Tout cela pour un travail vide de sens. Bref, j'ai suffisamment donné et je passerai volontiers le reste de ma vie sans être salarié, du moins dans ces conditions.*

*Au final, ce qui m'a fait débiter c'est le goût de créer, ma personnalité, mais ce qui me fait continuer c'est que je suis convaincu que c'est la meilleure manière, en tout cas à notre époque, d'avoir une vie épanouie et très libre. Ce sera évidemment sujet à polémique vu que la majorité des gens sont salariés mais... je pense vraiment que le salariat est la forme moderne de l'esclavage. On ne peut pas être riche, au sens tout simple d'être libre et d'avoir de quoi vivre, si on ne contrôle pas son travail, c'est-à-dire comment on produit quelque chose qui a de la valeur et comment on le*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*facture ensuite. Le travail c'est la santé à condition de le choisir, pas de le subir, et c'est exactement ce qu'être entrepreneur permet. Et puis cela permet aussi de toucher à beaucoup de domaines différents et j'adore cela :)*

### ***Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?***

*Bizarrement, mais je pense que c'est assez courant en France, j'avais comme une honte ou une peur de vendre. Le marketing est mal vu en France car nous savons tous qu'il nous manipule et parce que le rapport à l'argent est davantage pudique en France que dans les pays anglo-saxons... Alors que les principaux conseils en matière de marketing viennent justement du monde anglo-saxon. Alors comment vendre tout en étant éthique et efficace? Il s'agit à mon avis surtout de traiter les gens avec respect en les écoutant et en leur proposant un produit conçu pour répondre à leur besoin. Une fois qu'on a leur attention, il s'agit simplement de leur dire quoi faire pour commander. En somme, en tout cas sur Internet et par e-mail, il s'agit de créer un dialogue en écoutant, en éduquant... Puis, régulièrement, de simplement expliquer que l'on a un produit conçu pour aider notre client et ce qu'il peut faire pour l'obtenir.*

*Il y a aussi bien sûr la peur d'échouer. Je pense qu'il est en fait assez facile de créer un produit qui rapporte de l'argent en ligne tout simplement parce que cela coûte si peu d'entreprendre sur Internet! Alors une fois l'investissement en temps et en énergie réalisé, si vous avez un minimum de gens qui tombent sur votre offre, il est facile de dégager un profit. C'est là qu'il s'agit d'entreprendre au sens d'essayer juste pour voir ce que cela donne. Cette peur d'échouer, je l'ai principalement éliminée en réalisant EN QUOI je pouvais aider les gens et COMMENT rendre ce service rentable. On a besoin des deux. Lorsque l'on sait que l'on sert à quelque chose et que cela est viable financièrement, il devient aussi plus facile de travailler l'esprit libre, convaincu que l'on fait la bonne chose.*

*L'auto-dérision aide aussi. Mes erreurs humiliantes le jour J sont devenues en majorité des anecdotes amusantes quelques années plus tard !*

### ***Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ? Comment les avez-vous résolus ?***

*J'ai vraiment eu du mal à rentabiliser l'entreprise parce que je concentrais tous mes efforts sur des problèmes de surface, comme d'avoir plus de trafic ou plus de partenariats, au lieu de mettre mon énergie sur des problèmes de fond comme d'avoir une plus large gamme de produits ou un meilleur moyen de facturer mon travail. En la matière, il faut aussi voir ce qui dépend de soi et ce qui dépend des autres. Trop de sites vous promettent le chaînon manquant qui va vous faire réussir. La vérité est que vous avez sûrement déjà tout ce qu'il faut pour réussir. Simplement, il s'agit de mettre ses efforts sur LA bonne chose à faire et ce n'est pas*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*toujours évident parce qu'il y a tellement de domaines différents dans une entreprise. Par exemple rentabiliser mon entreprise en créant de nouveaux produits, complémentaires, ne dépendait que de moi, tandis que chercher une super position Google ou des partenaires de qualité contenait une grosse part d'incertitude... j'ai perdu beaucoup de temps sur ces derniers, simplement parce que je pensais que c'était « cool » et à essayer. C'est important de se laisser de la place pour essayer de nouvelles choses mais c'est encore plus important de respecter les bases. Il vaut mieux se concentrer sur ce qui dépend de nous. Par exemple, rien ne sert de chercher des partenariats ou une meilleure position Google – les deux étant toujours incertains – quand vous pourriez étoffer votre offre de nouveaux produits pour couvrir les besoins de tous vos clients et pas juste quelques-uns.*

*Un autre problème est celui de se disperser. Comme j'aime créer, je touche à tout, ça va du backoffice qui gère mes commandes au système d'autoresponder, tous les deux faits maisons. D'un côté cela m'a fait économiser des milliers d'euros, de l'autre, à les entretenir ou à devoir y ajouter moi-même de nouvelles fonctionnalités, j'y ai aussi perdu du temps ou de l'argent. Alors je n'ai pas de réponse toute faite à ça. En revanche, j'ai appris à reconnaître que basculer d'une tâche à une autre totalement différente en nature est totalement contre-productif. Par exemple, passer de la création de livres au développement de site Web. A chaque fois que je change de tâche, j'ai besoin de temps pour me remettre dans le bain. Si vous êtes touche-à-tout, profitez-en pour faire des économies mais choisissez sagement ce qui mérite d'être fait vous-même. Prenez le temps de choisir avant de vous lancer dans quelque chose, simplement parce que ça vous amuse de créer. C'est là qu'il faut distinguer s'amuser à entreprendre – comme une partie de Monopoly! – et entreprendre avec l'objectif clair d'être rentable en échange d'un service. Si vous avez besoin d'être touche à tout, je vous conseille de séparer les activités très différentes dans le temps. Par exemple, un mois pour créer de nouveaux produits puis quelques semaines pour développer votre site Web.*

## **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*Les livres sur le développement personnel et l'entreprise aident vraiment mais il faut prendre soin à ne pas passer plus de temps à lire leurs conseils plutôt qu'à les appliquer. La majorité d'entre eux promettent d'une manière ou d'une autre la solution miracle donc triez soigneusement.*

*J'ai un peu touché le fond niveau motivation il y a environ un an. J'en avais marre de ce business « anglais ». Je savais que j'avais intérêt à développer un nouveau produit qui serve aussi aux débutants en anglais mais je n'avais AUCUNE envie de m'y atteler. Tout cela s'est résolu en fait assez rapidement quand je me suis mis à apprendre le hongrois. Je me suis mis à apprendre cette langue pour diverses raisons mais c'est clair que cela m'a redonné goût à mon travail! Tout simplement, parce que cela me permettait de me mettre dans la peau d'un débutant en langue. Je pouvais, enfin, me mettre dans la peau de tous mes lecteurs débutants ou faux-débutants. Cela m'a remotivé de manière très rapide tout en améliorant ma*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*communication avec beaucoup des utilisateurs de mon site parce que je savais enfin par quoi il passait dans leur apprentissage de l'anglais. Les doutes, les peurs, les impressions de bloquer... Donc je dirais mettez-vous VRAIMENT à la place de vos lecteurs. Vous serez meilleur, votre travail plus intéressant et beaucoup de bonnes choses découleront naturellement de cela.*

### **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*Personnellement j'aurais aimé réaliser plus tôt que l'argent provient des ventes à répétition. N'avoir qu'un seul produit ne suffit pas. Pour être rentable, il est indispensable d'avoir soit plusieurs produits à vendre, soit un produit pour lequel vous facturez plusieurs fois, comme un abonnement. Il y a un stade où essayer d'augmenter vos ventes ne sert à rien. Il s'agit juste de remettre la main la pâte et de vendre un produit complémentaire.*

*Enfin, la distinction entre être occupé et être productif est importante. Prenez soin à ne pas être emporté par le travail juste parce que vous êtes motivé. C'est un sentiment agréable mais pas forcément productif. Identifiez où vous pouvez améliorer votre offre ou votre rentabilité et travaillez là-dessus. Tout ne mérite pas la même attention lorsqu'on est seul à son compte. Choisissez vos batailles. Ce sont celles qui apportent quelque chose que vous pouvez facturer et qui va servir à vos clients. Tout le reste est accessoire.*

### **Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?**

*Je lui dirais de se concentrer sur la création de valeur et de se voir pas seulement comme un entrepreneur mais comme un homme d'affaires. Le but d'une entreprise est d'apporter de la valeur aux gens tout en dégagant une marge. C'est vraiment la base et c'est vraiment très très simple à comprendre. Simplement, entre le support client, le développement, le marketing... C'est facile à oublier. Concentrez-vous sur cette création de valeur. Gardez en tête qu'il n'y a pas de raccourcis. Une corporation comme McDonald's ou Universal peut se permettre de vendre n'importe quoi, que ce soit des hamburgers pas bons ou de la mauvaise musique, parce qu'ils travaillent à une échelle énorme. Ils influencent et ils puisent de l'argent de millions de personnes. L'échelle joue en leur faveur. Lorsqu'on débute, en revanche, on ne peut pas tricher et on ne peut pas jouer de la même manière. La meilleure manière reste donc de fournir un très bon produit ou service et d'en vendre suffisamment pour que cela soit rentable. Si vous ne dégagez pas assez d'argent pour être rentable, c'est que vous n'avez pas assez de produits ou qu'ils n'apportent pas la valeur que recherchent vos clients. Concentrez-vous donc sur l'amélioration de vos produits. A cet apprenti entrepreneur, je recommanderais aussi chaudement la lecture de [The Personal MBA](#) de Kaufmann, surtout les*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*premières parties. C'est la meilleure introduction au fonctionnement d'une entreprise que j'ai lue parce qu'il présente tous les composants d'une entreprise, ce que peu (aucun?) ouvrage ne fait.*

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#) sur le blog. Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## ***Élisabeth Quillet***

Depuis 2007, Élisabeth Quillet gère l'association CISELS, conseils en [séjours linguistiques](#). Elle guide et oriente une centaine d'étudiant par an vers des écoles de langues à l'étranger, entre autre pour des [séjours linguistiques en Angleterre](#).



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Je suis Élisabeth Quillet, j'ai 36 ans et je suis tombé dans la potion magique des séjours linguistiques quand j'étais petite. Après un échange scolaire avec des correspondants, encadrés par des professeurs de notre collège, j'ai effectué mon premier séjour linguistique en Allemagne à 12 ans. Il s'agissait d'une formule avec famille d'accueil et cours d'allemand le matin et activités l'après midi.*

*Enthousiasmée par cette expérience, mes parents m'ont donné la possibilité d'effectuer de nombreux autres séjours en Allemagne et en Angleterre. J'ai effectué mon dernier séjour à Cambridge à l'âge de 22 ans dans une école d'anglais qui existe toujours.*

*Peu après la fin de mes études en Allemagne, j'ai travaillé dans des écoles de français pour étranger sur la Cote d'Azur et connaître le fonctionnement des écoles de l'intérieur.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*Sur proposition d'une agence allemande qui envoyait ses clients dans l'école où je travaillais, j'ai décidé de créer une structure partenaire qui deviendrait l'antenne française de cette agence. Peu après, l'agence allemande a fermé ses portes et j'ai commencé à gérer la structure seule.*



### ***Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?***

*Je n'avais pas pour projet initial de travailler seule. Mon partenaire allemand était au départ très engagé dans la création de mon bureau et envisageait même de me salarier. Sentant qu'il serait préférable d'établir un partenariat avec un système de commission, je me suis rapprochée du pôle créateurs d'entreprises de l'ANPE qui m'a orientée vers une formation AFPA pour créateurs d'entreprises. A la suite de cette formation, il m'a semblé plus raisonnable et plus en adéquation avec la notion de service que je voulais mettre en place de créer une association loi 1901.*

### ***Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?***

*Lors de ma formation pour créateurs d'entreprises, j'ai été assez effrayée par le côté « business » qu'il allait falloir donner à la structure et peu à l'aise avec le monde des affaires, j'ai failli faire marche arrière. De plus, avec des impératifs tels que les arriérés de l'URSSAF de la troisième année, le chiffre d'affaire à dégager allait être tellement important qu'il ne deviendrait pas possible d'accorder aux clients une bonne écoute une bonne qualité de service. La solution de l'association était rassurante. Elle me permet d'être une vraie salariée et de déléguer au trésorier et au président des responsabilités financières et juridiques trop lourdes lorsqu'on est*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

vraiment seul.

### **Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ?**

#### **Comment les avez-vous résolus ?**

*L'abandon soudain de l'activité par mon partenaire allemand a été une source d'angoisse importante.*

*Je ne connaissais encore pas toutes les écoles, je n'avais pas encore de recul sur les produits. Je m'en suis finalement bien sortie en prenant directement contact avec les écoles, en posant des questions « pièges » et en participant à des salons professionnels type « workshop » ainsi qu'à des voyages professionnels pour visiter les établissements. J'ai appris très vite et j'ai ressenti comme un vrai atout le fait d'avoir baigné dans les séjours linguistiques depuis si longtemps.*

*L'organisation de séjours à l'étranger nécessite un nombre très important de démarches administratives lourdes, telles que l'obtention d'un agrément.*

*Ma formation universitaire (langues étrangères appliquées) avec un tronçon important de cours de droit m'a été d'un grand secours et le président et moi avons réussi à nous mettre en conformité avec la législation.*

*Le fait de travailler le plus souvent seule peut être lourd lorsque par exemple on crée une vie de famille et l'on se voit obligé de mettre de côté une partie de son activité. Ce fut le cas du site internet, autrefois bien référencé mais qui s'est retrouvé très loin sur Google et peu visité, n'ayant pas pris le temps ni de le mettre à jour, ni de maintenir son référencement pendant mon congé de maternité. Le dé-reférencement des forums sur Google, une de nos principales source de visiteurs, a également été un coup dur. Il a fallu beaucoup de temps pour tout rattraper, recréer le site à partir de zéro, et reprendre le référencement. Dorénavant nous sommes relativement bien positionnés et cela progresse tous les jours.*

### **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*La motivation n'est pas vraiment un problème lorsque l'on exerce un métier-passion. Parfois il est difficile de travailler à 100% pendant les heures de travail, surtout avec des enfants en bas-âge. Le plus motivant et le plus gratifiant est le taux de retour, ainsi que les personnes qui s'adressent à moi grâce au bouche-à-oreille. Les petits messages de remerciement à l'issue des séjours sont une joie renouvelée. Que dire de cette dame adorable qui m'a envoyé un petit cadeau pour la naissance de mon enfant ? J'en ai eu les larmes aux yeux.*

*Pour maintenir et développer l'activité, j'aimerais bien recruter quelqu'un qui soit un peu plus commercial que moi. Je réponds volontiers aux appels et messages mais*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*j'ai du mal à aller au devant des gens et m'imposer.*

### **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*Que l'on travaille à son compte ou comme unique salarié d'une petite structure, il est important d'être très bien entouré et de ne pas rester seul.*

*Entre deux assureurs ou deux banquiers, si les tarifs sont équivalents, choisissez celui avec lequel vous avez le plus d'atomes crochus et à qui vous oserez poser des questions « off ». Cela aide à se sentir moins isolé si des amis et des proches travaillent dans des secteurs compatibles, c'est un réel avantage.*

*Un luxe que je peux me permettre, mais qui n'est pas possible pour tout le monde est de pouvoir aussi dire non à ses clients et de ne pas courir après une vente. Je vous donne un exemple concret : un client veut envoyer son fils de 15 ans aux États Unis en dehors de la période de vacances scolaires. Un seul établissement là bas propose cette prestation. Or, l'établissement en question n'est pas de très bonne qualité. Je préfère dire au client de quoi il en retourne plutôt que de prendre le risque de gérer une plainte au retour de l'adolescent.*

*Certains auto-entrepreneurs se lancent sans formation à la création d'entreprise. C'est vraiment risqué. Ce n'est pas parce que l'on est très bon dans son domaine de travail que l'on est bon en gestion ou en marketing. Je ne saurais que trop recommander d'effectuer la formation la plus complète possible.*

### **Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?**

*Les auto-entrepreneurs et les autres « travailleurs solitaires » connaissent tous le bonheur de travailler en pyjama et de ne pas passer plusieurs heures par jour dans les transports. Mais parfois, une discussion animée devant la machine à café nous manque un peu. Il serait parfois agréable dans notre solitude professionnelle du quotidien de nous rencontrer un peu plus. Une initiative collective pour généraliser des « ateliers d'artistes » avec un bureau pour chacun mais une machine à café pour tous et éventuellement un salon d'accueil pour les clients serait vraiment appréciable car elle parviendrait à redonner un lien social qui aide énormément au maintien de la motivation.*

**Vous pouvez retrouver [l'article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## **Guillaume Ponton**

Guillaume a eu un parcours atypique. Aujourd'hui blogueur et créateur de formation, il est passé par des petits boulots puis a monté une structure lui rapportant bien sa vie.

Récemment, il a décidé de tout plaquer pour se lancer dans un nouveau défi et se construire une vie nouvelle. Mais il est bien plus intéressant de lui laisser la parole ...



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Bonjour à tous, je m'appelle Guillaume, j'ai 32 ans et j'ai un parcours plutôt atypique ... :-)*

*J'ai obtenu un Bac S avec exactement 10,00 de moyenne, ouffff !!! Pour ensuite filer à l'UFR STAPS de Lyon dans le but d'être prof de sport. Les études ont été super cool, je pense que tout le monde a déjà entendu parler des fameux étudiants en fac de sport... Je faisais quand même parti des sérieux et j'ai obtenu ma licence en préparation physique.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*Finally je ne voulais plus faire prof de sport parce que je n'avais pas envie d'être muté dans le nord et dans les endroits difficiles pour commencer ma carrière... Et puis à dire vrai le monde des fonctionnaires ne me faisait pas rêver... Pendant ma licence, je me suis rendu compte aussi que je ne pourrai pas être préparateur physique en Athlétisme (mon sport de base) car il fallait être connu dans la fédération pour s'en sortir et je ne l'étais pas...*

*Il a donc fallu que je trouve autre chose à faire à la sortie de mes études.*

*Je me suis naturellement dirigé vers l'hôtellerie de luxe car j'étais déjà voiturier concierge dans différents hôtels 4\* en parallèle de mes études. J'ai donc été 4 ans voiturier concierge bagagiste au Hilton le Lyon. Ça a été 4 années très cool, j'ai rencontré des gens du monde entier, des personnes très intéressantes qui ont participé à mon ouverture d'esprit. En plus je conduisais toutes les voitures qui me faisaient rêver, j'étais au top...*

*Mais bon pour être honnête ce n'étais pas non plus mon paradis, je bossais 54h/semaine (on récupérait les heures sup' toutes les 6 semaines) avec des journées du style : 7h-16h ou 16h-1h... Quand on est jeune et qu'on veut profiter des amis, des sorties... Ce n'est pas le top... J'avais le sentiment d'être bloqué à l'hôtel, pas de possibilité d'évolution, un cadre de travail fermé... bref j'étais un peu comme un animal en cage qui voulait repartir dans la jungle ... :-)*

*Avec un collègue on a eu l'envie de créer une conciergerie privée sur le site de la cité internationale de Lyon. On a passé 4 mois à monter le projet et à se former à la CCI de Lyon pour qu'au final le projet ne soit pas accepté... On était très déçu mais bon cela fait partie de l'apprentissage...*

*Puis fin 2006, j'ai eu l'opportunité de devenir conseiller financier indépendant. Tout le monde me disait : « Ne te lances pas la dedans, tu es fou, tu n'y connais rien, tu n'as pas de fixe... » bref... je me suis quand même lancé parce que j'en avais marre du système salarié... J'ai beaucoup travaillé, tellement bien qu'après 3 ans, je dirigeais plus de 30 personnes, un bureau de 260m<sup>2</sup>, une assistante personnelle... Après 5 ans, j'avais 2 bureaux, 2 assistants et 50 personnes dans mon équipe... Cela a été une expérience formidable, j'ai appris comme dans une carrière entière dans une boîte classique je pense...*

*Mais j'ai stoppé mon activité en Décembre dernier pour diverses raisons. Je commence déjà à être long, donc si vous voulez en savoir plus, allez voir mon article : <http://www.komment-devenir-riche.com/pourquoi-jai-stoppe-mon-activite/>.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

The screenshot shows the website 'KOMMENT DEVENIR RICHE'. At the top, there is a search bar with the text 'Rechercher' and a magnifying glass icon. Below the search bar is the website's logo, which consists of the letters 'KDR' in a stylized font with a bar chart inside the 'R', followed by the text 'KOMMENT DEVENIR RICHE'. The navigation menu includes 'Accueil', 'Qui suis-je?', 'Contact', 'Lectures extraordinaires', 'Cahier des 100 objectifs', 'Plan du site', and 'Guide'. Below the navigation menu is a secondary menu with categories: 'ASSURANCES', 'ETAT D'ESPRIT', 'FINANCE', 'IMMOBILIER', 'LIVRES', 'MANAGEMENT', 'MES OBJECTIFS', 'ENTREPRENARIAT', 'VIDÉOS', and 'VENTE'. The main content area features a large article titled 'Les statistiques de mon blog en Février' with a bar chart image. The article text reads: 'Comme convenu suite au commencement de la publication de mes statistiques le mois derniers, je continue avec le mois de Février 2012. Place à la belle image de google analytics :'. There are 'J'aime' and 'Publier' buttons. To the right of the article is a sidebar with a '699 readers BY FEEDBURNER' badge and a 'Qui suis-je?' section featuring a portrait of a man. At the bottom of the page, there is a footer with the text 'Il faut détrousser les riches !' and a small logo.

### ***Quel est aujourd'hui votre secteur d'activité ?***

*Ce qui me fait naturellement enchaîner sur cette question n°2. J'ai fais le pari osé (encore) de stopper mon activité qui était lucrative pour me lancer dans le monde du blogging et de la formation.*

*Depuis Janvier 2012, je suis donc blogueur / formateur à temps complet.*

*Je viens tout juste de lancer ma 1ère formation qui débute avec succès ici : [Orevoir Président](#).*



*Sur une formation de 6 mois, j'apprends à des personnes motivées à comment lancer leur propre business ou leur propre entreprise. La formation est très complète puisqu'elle démarre sur l'état d'esprit nécessaire à avoir pour être un bon entrepreneur jusqu'à comment gérer son CA une fois que l'entreprise est lancée...*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

Si vous voulez le programme complet, allez voir ici, vous aurez tous les détails : [Orevoir Président](#).

Ce n'est que le début, j'ai encore plein d'idées en stock pour des futures formations, des livres que je vais écrire... et d'autres surprises :-)

### **Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?**

C'est une bonne question :-), en fait je pense que cela remonte à une après midi que j'ai passé avec mes 4 meilleurs amis, j'avais 20 ans sauf erreur. On a fait ensemble un parc accrobranche (dans les arbres). A la sortie du parc j'ai lancé dans la voiture : « et pourquoi on monterait pas notre parc à nous les gars ??? »

Et on s'est lancé comme 4 jeunes fous dans ce projet, pensez-y, travailler entre amis, en nature, plus de patron à 20 ans... Bref, on a travaillé très dur, on s'est formé... mais bon pour faire court 4 jeunes qui ont 5 000€ dans les poches et qui veulent emprunter 300 000€, le projet n'a pas pu aboutir vous vous en doutez...

Mais ce n'est pas grave, on a beaucoup appris et c'est à partir de ce moment là que l'idée d'être entrepreneur a commencé à germer en moi.

### **Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?**

Bien sur que j'ai eu peur !! Celui qui raconte qu'il n'a pas peur, ment.... !!!

Quand je me suis lancé à mon compte en 2006, j'étais en CDI, déjà propriétaire de mon appartement, il fallait absolument que l'argent rentre tous les mois donc oui bien sur que comme tous les entrepreneurs qui se lancent, j'ai eu peur de ne pas pouvoir faire face à mes factures...

En clair, je n'avais pas le choix, j'étais condamné à réussir !!!

Pour la petite histoire, la veille de commencer mon activité j'ai dîné chez mes parents. Quand je suis arrivé, ils étaient en train d'acheter un appartement en loi Robien avec un conseiller financier « prout-prout » (Excusez mon expression...). Après avoir signé les papiers, ma mère a dit au conseiller « Tien c'est marrant, mon fils commence un métier un peu comme vous demain... » Qu'est qu'elle n'avait pas dit...

Cet homme m'a alors pris de haut en me posant des questions du genre :

« Quelles études avez-vous ? » prof de sport...

« Quel est le salaire de base ? » 0€...

« Quel est le portefeuille client que l'on vous donne ? » 0 client...

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*Il m'a alors dit mot pour mot « les gens comme vous dans le métier, on les appelle les encul... de mouches... » Je ne vous mens pas, ce sont ses mots !!*

*Imaginez un peu la réaction de mes parents qui sont fonctionnaires depuis 30 ans... Leur fils qui veut casser son sacro-saint CDI et partir à son compte dans un secteur d'activité qu'il ne connaît pas du tout. Cerise sur le gâteau un professionnel du secteur en rajoute une couche pour leur dire que je ne devrais pas faire ça...*

*Je pense que vous voyez bien la soirée que j'ai pu passer...*

*Donc pour répondre à ta question précisément, oui des peurs j'en ai eu mais jamais cela ne m'a bloqué. J'aime bien la citation d'un grand général de guerre Américain : « Le courage, c'est la peur qui tient une minute de plus... ».*

*Pour surmonter la peur, j'utilise énormément de techniques et cela serait trop long de tout détailler ici mais en voici deux.*

*La 1ère technique est une simple question à se poser : « Qu'est que je risque au pire ? »*

*Cette question est magique car si on réfléchit de manière posée à la réponse de cette question, on se rends rapidement compte qu'en fait on se fait souvent une montagne pour rien et que du coup il y a peu de risques « réels ». Pour ceux qui ne sont pas convaincus de cette méthode, deux conseils. 1/ Essayez la ... et après vous verrez qu'elle fonctionne. 2/ Si vous ne l'êtes toujours pas, lisez ce livre : « Ce qu'il faut savoir avant de mourir de John IZZO ». Vous verrez que tous les anciens avant de mourir regrettent de ne pas avoir pris assez de risques dans leurs vies... Il faut toujours écouter les aînés, donc FONCEZ !!*

*La 2e technique est qu'il faut se fixer des objectifs intermédiaires et savoir se féliciter, se faire plaisir quand on les atteint. C'est logique, avant de se faire l'Everest, on commence par le Mont Blanc non ? Pour illustrer ceci Martin Luther King disait très justement : « Pour monter un escalier, pas besoin de voir la dernière marche, la suivante suffit... »*

*Pour finir de répondre à cette question ayez confiance en vous et écoutez votre petite voix intérieure...*

## **Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ?**

### **Comment les avez-vous résolus ?**

*1ère chose importante pour moi, il n'y a pas de problème, il y a que des challenges à relever... L'état d'esprit est super important...*

*Je vais peut être décevoir les lecteurs mais pas de problème... Des challenges à relever oui bien sur mais rien qui ne me saute aux yeux.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*Chaque situation «difficile » qui se présente à moi je la prends comme un challenge à relever, une embûche à passer mais qui fait partie du chemin... Pour moi ces challenges sont sur mon chemin juste pour tester ma motivation à savoir si je veux vraiment réussir...*

*Le principal challenge à relever va certainement être de surmonter le négativisme ambiant en France et donc à priori de votre entourage aussi...*

*Une foule de personne va essayer de vous stopper net dans vos projets... Eh oui c'est comme ça, en France quand on est entrepreneur, on sors du chemin classique du salariat et donc cela provoque des résistances...*

*Gardez intact votre flamme intérieure à propos de votre projet, gardez toujours vos objectifs en tête et pour ceux qui sont vraiment chi.. qui n'arrêtent pas de vous dire, tu devrais pas faire ci, pas faire ça, oullala c'est risqué, je ne te le conseille pas... et blablabla... dites leurs simplement : « OK, j'ai bien compris que tu savais ce qu'il ne faut pas faire, mais dis moi, je ne veux plus de ce modèle salarié, je veux être libre, du coup tu me proposes quoi ? »... et vous verrez vous allez entendre les mouches voler...*

## **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*Cela va rejoindre un peu ce que j'ai dit.*

*1) N'écoutez que vous !!!! Réfléchissez à ce que vous voulez vraiment faire de votre vie et FAITES LE !!!*

*Arrêtez d'écouter tous ces gens qui ne servent à rien qui disent que vous ne devriez pas faire ci pas faire ça... Ayez FOI en vous (je ne suis pas croyant mais je crois en moi... :-)*

*2) Arrêtez votre télé et LISEZ !!!!! A la base, je n'aime pas la lecture... Normal avec ce que nous impose au lycée, cela a de quoi dégoûter tout le monde... jusqu'à il y a 3 ans en arrière, à part des revues automobile, je ne lisais rien. Et puis j'ai commencé à lire et cela à radicalement changé ma vie. Lisez, c'est génial tout ce que vous pouvez apprendre dans les livres... Allez faire un tour ici : <http://www.komment-devenir-riche.com/lectures-extraordinaires/> vous trouverez plein d'idées de lectures édifiantes !!!*

*3) Dernier conseil évidemment :-), si vous voulez vous lancer, formez-vous et faites le auprès d'une personne qui sait de quoi il parle, donc ici : [Orevoir Président](#).*

*A bientôt les amis...*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

### ***Olivier Jadzinski***

[i-Actu.com](http://i-Actu.com) , [euKlide.com](http://euKlide.com), [Réseauter.biz](http://Réseauter.biz), Olivier JADZINSKI est un serial blogger. Modérateur sur [Web Entrepreneur Debutant](http://Web Entrepreneur Debutant), contributeur sur [Locita](http://Locita), organisateur de [Web in Alps](http://Web in Alps), ses activités multiples peuvent impressionner. Partons donc à la découverte du “[céréale Killer](http://céréale Killer)”.



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Qui suis-je ? Que fais-je ? Dans quel état gère en fait ?*

*J'approche désormais de la quarantaine et je suis un web-entrepreneur. C'est à dire que j'ai créé une structure qui a son activité uniquement sur internet: que ce soit dans la création de site, de contenu, de l'animation de communauté ou encore de conseils. Des activités très variées qui me permettent d'être un "touche à tout" et de rencontrer énormément de personnes.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs



### ***Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?***

*Le déclencheur ? On va dire la passion ...*

*On ne devient pas entrepreneur pour devenir riche, contrairement à ce que beaucoup pensent ! Cela peut arriver, heureusement, mais la motivation vient tout d'abord d'opportunités.*

*Pour ma part, je tenais un blog sans prétention, je me suis fait une petite renommée sur la toile et de fil en aiguille, j'ai été sollicité pour réaliser différents travaux. Au départ, bien entendu, je faisais cela gratuitement pour rendre service et ce sont mes "clients" qui m'ont incité à franchir le pas. Être payé pour faire ce que l'on aime, c'est vraiment le pied ... quand je pense à certaines personnes qui se lèvent tôt et se couchent tard et ont des journées de travail pénibles, qu'ils aimeraient abandonner...*

### ***Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?***

*Paradoxalement non !*

*Ce sont plutôt mes proches qui ont plus peur que moi car le problème avec le net, c'est qu'on ne voit pas forcément les résultats de ce que l'on fait. Quand on fait grossir une communauté, on voit le nombre de membres monter mais au delà de*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*cela, les retombées économiques pour une société ne sont pas montrables au commun des mortels.*

### **Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ?**

#### **Comment les avez-vous résolus ?**

*Un problème d'organisation: comme je travaille de chez moi, j'ai aussi une vie familiale qui se mélange à la vie de l'entrepreneur. Quand je suis en conférence Skype avec un collaborateur en Colombie et que mes fils ont besoin de moi, il faut que j'ai des priorités ... mes clients ont compris que j'avais besoin de cette souplesse et comme je leur rend bien, je n'ai aucun souci de ce côté là maintenant .*

### **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*Ma motivation est la satisfaction des autres.*

*Répondre à une question sur un forum, apporter une solution, voir le Chiffre d'Affaires augmenter rend les autres heureux et ça me va. Cette "impression" d'être utile est mon "essence". Et donc cela s'entretient tout seul...*

### **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*Il y a de nombreux livres sur comment devenir un entrepreneur à succès mais pour moi le principal conseil que je donnerai est double: tout d'abord, lancez-vous aussi vite que vous le pouvez et le second conseil est "échouez".*

*Même si l'échec est mal vu en France, il est essentiel.*

*Avoir des certitudes est une chose, se rendre compte que l'on se trompe et voir comment et pourquoi on arrive à ce résultat est plus formateur. J'ai créé ma première société à 22 ans, je l'ai fermé à 24 ! Est-ce un échec ? non pas pour moi mais quand il a fallu repasser des entretiens de recrutement, les personnes qui me faisaient face me prenaient pour un fou d'avoir voulu devenir "le maître du monde" si jeune.*

*Mais cette envie, ces erreurs m'ont permis ensuite de me relancer ...*

Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

***Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?***

*C'est une phrase que je dis souvent à mes enfants: Go ! Go ! Go ! Geronimo !*

*L'action est supérieur à la réflexion ! Écoutez-vous au lieu d'écouter les autres !*

*Je peux vous donner les meilleures recettes de gâteau mais si vous ne les réalisez pas, vous ne saurez pas que ce sont les meilleures !*

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## **Nicolas Pène**

Indiana Jones de l'entrepreneuriat tel qu'il aime se définir, Nicolas Pène est l'auteur d'un blog éponyme spécialisé dans [l'art d'entreprendre](#) ainsi que de plusieurs livres numériques. Il est également le fondateur de la société [Kianti](#) spécialisée dans la création de produits numériques et le conseil en stratégies web.



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Bonjour Grégory,*

*Pour présenter mon parcours professionnel : suite à l'obtention d'un diplôme d'ingénieur en calcul scientifique, j'ai travaillé pendant 2 ans au sein d'un laboratoire du CNRS dans l'étude et le traitement de données satellites.*

*Suite à cela, et toujours dans l'univers scientifique, j'ai ensuite exercé pendant 3 ans dans une société spécialisée en météo océanographique. J'ai occupé plusieurs postes, dont celui de responsable des systèmes opérationnels sur les calculs des données météorologiques. Au cours de ces 3 années, j'ai également pu développer en interne quelques applications web dédiées.*

*En parallèle de ces activités professionnelles, j'ai commencé à développer depuis 2005 des compétences sur une toute autre variété de sujets tels : les sciences sociales, l'efficacité personnelle, le leadership, l'entrepreneuriat, le marketing ou bien le développement personnel.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*Et c'est donc de l'ensemble de ces passions liant les sciences humaines aux nouvelles technologies, accompagnés d'une ferme volonté d'indépendance, qu'est né mon projet de création d'entreprise.*

*J'ai ainsi créé la société [Kianti](#), celle-ci orientée sur 2 thématiques complémentaires :*



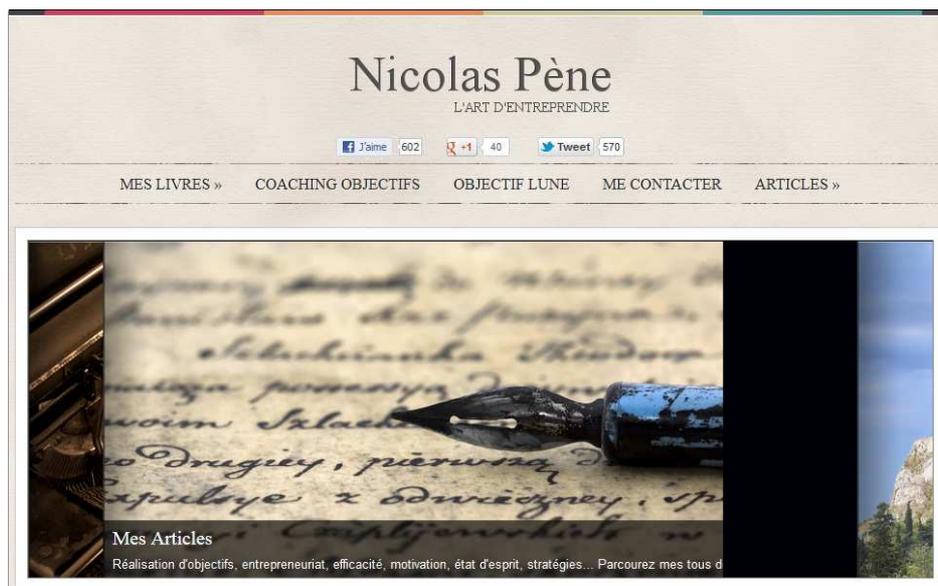
*La création de produits numériques :*

- *Via mon blog : [L'art d'entreprendre](#) (où j'y publie mes propres [livres numériques](#) et bientôt des formations)*
- *Par le rachat et le développement avec 2 associés d'un célèbre [Plugin WordPress spécialisé dans l'acquisition de mails](#)*
- *ainsi que d'autres projets secondaires.*

*Le conseil en stratégies Web :*

*J'aide des sociétés à développer leur audience et mettre en place de véritables stratégies de visibilité. Dans ce vaste et passionnant domaine, mes spécialisations sont liées au Mailing, à l'utilisation des réseaux sociaux, à l'optimisation du CMS WordPress ainsi que, plus généralement, à diverses techniques de [webmarketing](#).*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs



### **Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?**

*Difficile à dire car il n'y a pas eu de véritable déclencheur mais plutôt une maturation progressive d'un désir solidement ancré en moi.*

*Au départ, je caressais tel un rêve l'idée d'avoir ma propre société mais ce rêve me semblait bien trop lointain pour l'atteindre.*

*En y réfléchissant bien, je pense que c'est en découvrant le célèbre livre "Think and Grow Rich" de [Napoleon Hill](#) que le rêve a commencé à se transformer en un véritable désir.*

*Puis du désir sont venus les idées, les questions, les peurs et enfin un projet ainsi que l'ambition de le concrétiser.*

*Il aura fallu presque 2 ans pour que le désir devienne une réalité car entre temps, il y eu beaucoup d'épreuves à franchir.*

### **Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?**

*Oui comme pour tous la peur de l'inconnu était belle et bien présente. "Est-ce que je vais m'en sortir et arriver à vivre de mon activité ?", voilà la question qui m'a le plus effrayé.*

*Cependant j'étais (et je reste) extrêmement déterminé dans mes choix et, malgré toutes les épreuves que j'ai pu rencontrer, je n'ai pas regretté une seule minute mon choix.*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*Paradoxalement, les peurs les plus dures à surmonter n'étaient pas les miennes mais celles de ma famille qui avait très peur que je ne fasse une grosse erreur en me voyant quitter une bonne situation, un salaire conséquent et l'illusion d'un CDI. Heureusement, ma compagne était là pour croire en moi et me soutenir durant ces difficiles périodes.*

*Au final, cette situation difficile à gérer m'a énormément enrichi car j'ai du apprendre à encaisser la peur des autres et affirmer plus fortement que jamais ma détermination. Une bonne épreuve de force :-)*

### **Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ?**

#### **Comment les avez-vous résolus ?**

*Les premiers mois ont été très durs : beaucoup de travail pour peu de résultats (je crois que tout entrepreneur connaît ça). Pour surmonter ce type de difficulté, il n'y a pas de secrets : analyse de la situation et persévérance...*

*Ensuite, dans une moindre mesure, la partie administrative fut difficile à apprivoiser car on a vite fait de se perdre. Par conséquent, j'ai beaucoup posé de questions à des entrepreneurs plus expérimentés afin de démêler tous les nœuds.*

### **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*Concernant la motivation, je n'ai pas vraiment besoin de l'entretenir. Depuis que j'ai créé mon entreprise je me sens vraiment dans mon élément. De plus, l'idée que mon "salaire" dépend complètement de mon travail m'encourage à être toujours plus efficace et faire les bons choix.*

*Je veille malgré tout à réévaluer régulièrement mes différents projets afin d'établir ceux qui sont les plus rentables ainsi que ceux ayant un fort potentiel. Cela me permet ainsi d'éliminer les activités inutiles ou secondaires.*

### **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*Il y aurait beaucoup à dire car j'adore conseiller (il suffit de faire un tour sur [NicolasPene.fr](http://NicolasPene.fr) pour s'en rendre vite compte) :-)*

*Je dirais tout d'abord de capitaliser suffisamment de ressources financières pour éviter d'échouer bêtement avant même que l'activité ne décolle. Ainsi, prévoir des économies pour passer cette période et bien se renseigner sur les différentes aides à*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*la création d'entreprise.*

*Comme tout le monde le sait, l'administration française a tendance à se rapprocher de "la maison qui rend fou" dans "Les XII travaux d'Astérix". Par conséquent, j'aimerais beaucoup donner tous les infos utiles à la création d'entreprise mais, un article serait bien trop léger pour cela.*

*À défaut, je recommanderais à tout futur entrepreneur d'échanger avec des entrepreneurs déjà expérimentés et à ne pas hésiter à solliciter à divers reprises les multiples organismes avec lesquels ils devront interagir (Pôle emploi, CCI, RSI...)*

*Côté efficacité : toujours se focaliser sur les actions qui rapportent. Laissez le perfectionnisme de côté et concentrez-vous sur les leviers qui permettront à votre activité de se développer.*

*J'ai tendance à faire des introspections régulières sur mes différents projets et objectifs, cela me permet de faire le tri et surtout comprendre ce qui est important à un moment donné. Je conseille donc à tout entrepreneur de faire de même au moins une fois tous les 3 à 6 mois.*

### ***Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?***

*Gardez confiance en vous-même ainsi qu'en vos rêves, côtoyez ceux qui ont déjà réussi, entourez vous de personnes qui croient en vous, sachez vous remettre en question dès que cela est nécessaire et... Persévérez, encore et toujours !*

*Je pense que, pour réussir, le plus important est là !*

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## **David Chevenement**

David Chevenement est le fondateur de la société [BeesApps](#).

BeesApps commercialise [Beesy, une application de prise de notes intelligente et de gestion de tâches](#). Beesy a pour objectif de rendre la prise de note sur iPad au bureau plus simple et de permettre de réutiliser 100% de l'information des notes, que ce soit pour :

- Prendre des notes sur iPad rapidement.
- Gagner du temps avec des comptes rendus pro en 1 minute.
- Gérer automatiquement les tâches issues des notes: Beesy génère automatiquement les To-Do listes associées et tient à jour leur statut.



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Diplôme d'ingénieur de Telecom Paris en poche, je démarre ma carrière au moment de la déréglementation des Telecom et avec l'arrivée d'Internet. Alors consultant, j'ai eu la chance de vivre beaucoup d'aventures passionnantes en France et à l'étranger pour mettre en place et commercialiser des services Internet pour des opérateurs. Ce fut une époque incroyable ou à 25 ans, vous pouviez avoir beaucoup de responsabilités et gérer des budgets d'investissements très importants. J'ai beaucoup appris sur le business pendant cette période: réalisme économique, financement, analyse des besoins clients ...*

*Ces expériences m'ont donné envie de mieux maîtriser ces enjeux Business et je me suis alors tourné vers le Marketing et la stratégie. J'intègre Cegetel, 1er opérateur alternatif français, en 2003 au moment des premiers pas dans le dégroupage ADSL.*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*Responsable Business Développement à la direction de la stratégie, j'y découvre la nécessité, même pour un groupe de cette taille, de choisir ses combats et ses priorités. Par ailleurs, les enjeux économiques augmentent, la taille de projets également et je commence à y deviner que savoir choisir est une compétence clé pour réussir ses projets.*

*Finalement, au moment du rapprochement avec Neuf Telecom, je décide de partir et de donner un nouvel élan à ma carrière professionnelle. Je deviens directeur Marketing et Communication du groupe Locatel, une grosse PME de 250 personnes qui vend des solutions de télévision interactive pour les hôtels.*

*Après presque dix ans passés dans des univers très structurés, il y a tout à faire, tout à construire pour cet acteur d'une quarantaine de millions d'euros de chiffre d'affaire et présent dans une cinquantaine de pays. Mon expérience précédente s'y révélera cruciale: impossible de mener toutes les opportunités de front, il est VITAL de choisir ses priorités.*

*Après 5 ans chez Locatel, je suis en charge des ventes internationales, des filiales, des grands comptes et du marketing lorsque je décide encore de partir pour une nouvelle aventure: créer ma société.*

*L'iPad existe alors depuis seulement 3 mois, je le teste depuis sa sortie et j'entrevois tout ce qu'il va bouleverser. N'ayant pas été spécialement convaincu à la sortie de l'iPhone mais ayant admis mon erreur après en avoir tout de même acheté un pour "voir", j'ai sauté le pas rapidement afin de ne pas rater la vague.*

*Ainsi est né BeesApps.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs



### ***Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?***

*Y-a-t-il un ou des déclencheurs pour franchir un pas si important pour beaucoup d'entre nous ?*

*Pour ma part il y en a plus d'un:*

- tout d'abord je dirai la passion pour la technologie et surtout pour les nouveaux usages qui en découlent. Hegel disait "Rien de grand ne s'est fait sans passion", je crois que la passion est effectivement le plus puissant des moteurs pour agir.*
- la volonté de tester mes idées, d'assumer mes choix jusqu'au bout, pour le meilleur ou pour le pire. Après 15 ans d'expérience professionnelle ou l'on valorise votre capacité à prendre l'initiative, avoir des idées et à entreprendre, vous avez clairement envie d'essayer sans les "béquilles" relativement confortables d'un CDI.*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

- *cette révolution de l'iPad qui bouleverse notre rapport à l'écrit, tant dans la lecture que dans l'écriture. J'avais du coup l'impression d'être au début d'un cycle à ne pas manquer, sentiment d'autant plus fort que j'étais passé à côté de la révolution Internet et de celle de l'iPhone sans avoir pu créer quelque chose à ces moments là.*
- *un besoin de s'inscrire dans une stratégie de développement moins court-termiste que les attentes actuelles du marché. De tenter de construire quelque chose de durable combinant cette passion mais aussi pouvant assurer mes besoins quotidiens évidents.*

*Du coup le but majeur de cette histoire est d'arriver à construire une société viable et rentable en partant de 0 tout en s'amusant tous les jours. Un défi de taille.*

### ***Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?***

*Pas de peurs particulières qui m'aurait bloqué dans ce projet. Une fois que vous avez mûri votre réflexion pendant longtemps, agir n'est plus le plus difficile.*

*Cependant, au cours du démarrage, il m'est souvent arrivé de me demander si je n'étais pas "fou" d'abandonner le confort d'un job bien payé et la sécurité du salariat pour construire quelque chose qui n'offre finalement que de l'espoir en échange. Dans ces moments là, il suffisait de penser à toutes les tâches sans intérêt qu'on peut faire en entreprise tous les jours, d'imaginer que l'investissement important que l'on réalise pour son employeur n'a finalement que peu de finalité pour vous, que construire son rêve est finalement beaucoup.*

### ***Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ? Comment les avez-vous résolus ?***

*Le problème principal fût le développement de l'application. Pour moi, il était hors de question de sous traiter le développement et de courir le risque de ne pas maîtriser le code source et la conception. Pour le résoudre, je me suis donc mis au développement logiciel, en capitalisant sur ma formation initiale et en bénéficiant très largement des ressources à disposition sur le web, notamment l'excellent iTunes University. J'y ai pu suivre les cours de Stanford à distance sur le développement sur plate forme Apple, un MUST.*

*Pour le reste, un des points critique fut de gérer les incertitudes pendant la phase de développement: incertitudes sur les ventes potentielles, incertitudes sur votre capacité à répondre au problème que vous avez identifié, incertitudes sur votre capacité à délivrer un produit dans le timing que vous vous êtes fixé. Pour résoudre ce problème, il est important d'être bien entouré et d'avoir des proches et des amis qui vous soutiennent dans votre démarche, qui ont compris ce que vous essayez de*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*faire et qui, sans forcément être aveugle, vous permettent de prendre du recul dans les moments difficiles pour rester motivé.*

### **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*Dans la phase de développement, plusieurs possibilités:*

- *fixer des jalons réalistes et réguliers à atteindre. Cela permet de faire un peu d'auto-motivation à chaque palier qu'on atteint. Impossible de faire de long mois de développement sans ces paliers qui marquent les étapes importantes du projet et qui matérialisent l'avancement.*
- *rencontrer régulièrement un cercle d'amis proche du projet qui en ont compris la teneur. L'objectif n'est pas qu'ils soient aveugles aux écueils et aux problèmes, ils ont le devoir de vous dire ce qui peut clocher dans votre projet, mais ils sont aussi de bons soutiens lorsque la motivation peut baisser et que vous avez tendance à voir le verre à moitié vide – ce qui arrivera nécessairement à un moment donné de l'avancement du projet. En vous permettant de prendre du recul, de voir les choses avec un regard extérieur, ils vous permettent de relativiser les problèmes du moment et de remettre en perspective votre but initial pour lancer ce projet.*

*Aujourd'hui Beesy est lancé depuis un peu plus de 2 mois et ce qui entretient la motivation, c'est tout simplement les clients. En effet, depuis le lancement, nous avons rencontré un beau succès et les retours clients sont très positifs.*

*Évidemment, il y a toujours des déconvenues, des points qui n'avancent pas comme on voudrait mais rien de plus motivant que de voir son produit répondre aux attentes et satisfaire des clients aux quatre coins de la terre.*

### **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*J'en donnerai 3 qui me semblent essentiels:*

- *Croire en son projet, presque envers et contre tout. Évidemment, il faut rester réaliste et prendre en compte les critiques constructives et qui vous font avancer, mais dans un projet de création, la motivation est un élément clé, à cultiver en permanence. Vous croiserez beaucoup de gens sur votre route, et un certain nombre d'entre eux auront un avis assez arrêté sur votre projet, sa pertinence, sa viabilité. Il faut certes écouter ce qu'ils ont à dire et pouvoir a posteriori analyser la pertinence de leur commentaires, mais pas plus que*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*vous ils ne détiennent LA vérité. Vous ne pourrez convaincre tout le monde et la n'est pas l'important. L'important est de convaincre votre marché.*

- *Ce qui m'amène à mon second conseil. Il faut dès le départ d'un projet passer une bonne partie de son temps à la commercialisation de son produit. N'attendez pas d'avoir le produit parfait pour vous lancer, revoyez les ambitions de la V1 à la baisse et commercialisez plus vite. Le produit doit être irréprochable mais il n'a peut être pas besoin de toutes les fonctions que vous imaginez. Commercialiser vite permet:*
  - *pour la partie produit d'avoir du retour client, de mieux comprendre les attentes, de prioriser les développement*
  - *pour la partie ventes: de mieux cerner quels sont les canaux de ventes qui marchent, quelles recettes fonctionnent pour développer votre notoriété, d'identifier des marchés que vous n'aviez pas vu et/ou de faire disparaître vos espoirs vers des marchés auxquels vous aviez pensé.*
  - *pour le projet, cela vous permet de générer un moteur de motivation externe qui vous poussera encore plus à aller de l'avant et à avancer vite: vos clients*
- *Enfin dernier point, n'attendez pas si l'entrepreneuriat vous travaille. Certes, en attendant quelques années, vous capitalisez de l'expérience qui peut être précieuse pour gérer une entreprise mais en vérité, vous ne gèrerez quoi que ce soit que si cela commence à fonctionner. Et au final cette expérience ne remplacera pas la liberté offerte à celui qui n'a rien à perdre. On le voit bien dans les peurs qui ont pu m'impacter durant le projet: celle de perdre ou d'avoir perdu quelque chose est un frein considérable pour sauter le pas et démarrer quelque chose.*

### ***Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?***

*Croyez en vous et en votre projet, il est beaucoup plus intéressant de donner un sens à son action professionnelle ainsi qu'en ressassant ses espoirs ou ses doutes au quotidien.*

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## ***Frédéric Canevet***

Frédéric Canevet est le fondateur du blog [Conseils Marketing](#).



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*C'est simple, j'ai fait des études d'économie (DUT GEA & MSG), et ensuite je me suis spécialisé en Marketing (Master en Marketing), car c'était la matière qui me passionnait le plus.*

## **Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?**

*En fait mes parents étaient commerçants, et j'ai baigné dès mon enfance dans le monde de l'entreprenariat.*

*J'ai ainsi pu voir le côté positif (l'indépendance, la passion, le plaisir de construire quelque chose...), mais aussi le négatif (travailler jusqu'à pas d'heures, subir la crise...).*

*Néanmoins cela ne m'a pas empêché de co-fonder une entreprise en 2006 (un magazine), mais qui n'a tenu que quelques numéros.*

*Actuellement je suis auto-entrepreneur pour gérer mon réseau de sites.*

*En parallèle de ces deux projets je suis toujours salarié dans une grande entreprise.*

*Je dirais que mon job de salarié paie les factures, et mes projets perso nourrissent mes besoins de créer et de rêver.*

## **Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?**

*En fait j'ai toujours eu un principe : ne pas regretter, et toujours tenter. Par exemple deux ou trois fois dans ma vie j'ai eu à faire des choix importants, et plutôt que de reculer, je me suis posé pour réfléchir et me dire "OK, tu as envie de cela... Si tu ne le fais pas, est-ce que tu vas le regretter toute ta vie ?", et si c'était "Oui", alors je fonçais...*

*Il est vraiment essentiel de ne rien regretter car la vie est vraiment trop courte pour attendre pour faire quelque chose : ce n'est pas à la retraite, dans 20 ans... que vous pourrez vous lancer, c'est maintenant qu'il faut agir.*

*En prenant bien entendu les précautions et en anticipant pour ne pas y perdre des plumes ! Pour cela il suffit de se poser deux questions :*

- *"Qu'est-ce qui ferait que cela va marcher ?", et là vous listez toutes les choses qui feront que vous allez réussir et comment y arriver.*
- *"Qu'est-ce qui ferait que vous allez vous planter ?", et là vous listez tous les problèmes, et comment vous pouvez faire pour les contrer ou les réduire.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

### **Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ? Comment les avez-vous résolus ?**

Le problème des entrepreneur peut se matérialiser via cette équation :

$$\text{Succès} = \text{Temps} + \text{Argent} + \text{Chance} + \text{Talent}$$

Donc :

- Si vous n'avez pas de temps, vous devrez compenser avec de l'argent (se payer une formation, un consultant...).
- Si vous n'avez pas d'argent, vous devrez compenser par du travail personnel et travailler plus dur et plus intelligemment que les autres.
- Si vous n'avez pas de temps ou d'argent, vous pouvez essayez de compter sur votre Chance, cela peut être votre réseau, des rencontres, un mentor...
- Si vous n'avez pas de temps ou d'argent ou de chance, vous devrez compter sur votre talent et vos capacités naturellement (intelligence...).

Quand on a compris cela, on répond déjà à l'équation de départ de n'importe quel projet.

Ensuite, il y a 6 règles d'or à suivre pour tout entrepreneur :

1. **Surveiller son cash**, c'est le carburant de l'entreprise, pas de cash = on n'avance plus.
2. **Concentrer son temps sur ce qui va rapporter de l'argent à l'entreprise**. Il ne faut pas perdre son temps et l'utiliser du mieux possible. Par exemple dites vous toutes les 4h : "Est-ce que j'ai réalisé quelque chose de concret pour faire du C.A. ?". Si ce n'est pas le cas, alors vous devez faire tout de suite quelque chose.
3. **Penser client** : il faut vous mettre à la place des clients. "Pourquoi ils achèteraient vos produits ? Quels sont leurs bénéfices ? ...", et surtout aller les voir en vrai.
4. **Automatiser les tâches à faible valeur ajoutée, et déléguer**. Sans cela un entrepreneur ne grandira jamais. C'est dans cette idée que j'ai monté le Blog [DevenirPlusEfficace.com](http://DevenirPlusEfficace.com), avec des trucs et astuces pour gagner du temps.
5. **Penser récurrent et exploitation de la base clients** : être toujours à la chasse aux prospects est une fuite en avant... C'est comme au temps des hommes préhistoriques, les chasseurs n'ont jamais fait de grandes

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*civilisations (sauf les Huns !), ce sont les éleveurs qui construisent des richesses et grandissent.*

6. **Fixer des objectifs à court, moyen et long terme**, et se les garder en ligne de mire. Il faut prendre le temps d'analyser de réfléchir, et de prendre de la hauteur... Sans parler de se former !

## **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*Il faut se faire plaisir, c'est essentiel.*

*Pour cela il faut :*

- *Aimer son travail et faire des choses qui vous plaisent le plus possible.*
- *Ne pas devenir esclave de son travail, et au contraire créer une organisation qui vous fait vivre (et ne pas vivre pour votre entreprise).*
- *Établir des règles et s'y tenir (s'arrêter à X heures., ne pas travailler le week-end..).*
- *Prendre le temps de rire, de faire des pauses, de se faire plaisir... Par exemple tous les soirs je regarde le site [Izismile.com](http://Izismile.com) pour me remotiver à travailler.*
- *Écouter de la musique entraînante, par exemple j'écoute Fusion Radio Chicago qui pulse bien (nb: les 2 musiques les plus entraînantes sont la musique classique et la musique électro de type "Dance").*
- *Fixer des objectifs réalisables et se donner les moyens de les atteindre.*
- *Travailler en "sprints" de travail (cf Pomodoro) et faire des listes (cf GTD).*
- ...

*Et surtout ne pas oublier sa famille : une entreprise, un travail.. ne valent rien. Vous pouvez tout perdre du jour au lendemain. Seule votre famille sera toujours là pour vous.*

## **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*Tout d'abord je pense qu'à l'école on devrait apprendre à être plus efficace. C'est*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*vraiment un manque majeur.*

*Ensuite apprendre à parler en public. Aux USA c'est une pratique de tous les enfants dès le plus jeune âge.*

*Être curieux, lire, se former... c'est essentiel d'aimer apprendre et de continuer à apprendre toute sa vie.*

*Jeter sa TV : c'est la meilleure décision de ma vie (j'étais un gros accro étant plus jeune), or la TV vous bouffe le temps et la vie. Vous devez un vrai Zombie !*

### ***Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?***

*Commencez par ouvrir votre propre Blog, c'est comme un journal intime qui va vous permettre de vous défouler, de partager vos sentiments, de vous sortir de votre train train...*

*Avec ce Blog vous allez vous ouvrir l'esprit et partager vos passions.*

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## **Charles Hutin**

Charles a découvert le développement personnel il y a quelques années de ça, et il a complètement changé de vie depuis qu'il s'y intéresse. Il est devenu passionné et aide chaque jour ses lecteurs à avancer dans leurs vies. Il est l'auteur du blog [vie-explosive.fr](http://vie-explosive.fr) et la formation [Atteindre ses objectifs](#).



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Je ne viens ni d'une famille riche, ni d'une famille pauvre. Je suis tout ce qu'il y a de plus normal, même trop normal comme je le dis souvent. Au début je voulais rentrer en gendarmerie, juste après mon bac. Mes résultats scolaires n'étaient pas mauvais, mais je n'avais pas envie d'étudier. Je ne suis pas un grand fan de l'école à vrai dire. Après mes études, j'ai travaillé en tant que consultant pour une entreprise, puis j'ai décidé de m'expatrier. J'ai choisi Londres, parce que c'est une ville dynamique, et que je voulais apprendre l'anglais. Je suis parti avec un peu d'argent, mais sans logement, ni travail, ni maîtrise de la langue. J'ai finalement réussi à trouver un emploi bien payé dans une branche qui m'intéressait grandement mais dans laquelle je n'avais pas de diplôme et qu'une faible expérience non justifiable : le webmarketing.*

*Quand je parle d'une faible expérience non justifiable, c'est parce que je n'avais jamais travaillé pour une entreprise dans ce domaine, juste sur mes sites. J'ai créé*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*mon premier blog en janvier 2010, sur le développement personnel, car c'est une passion pour moi. Peu à peu, j'ai commencé à gagner de l'argent, et je ne voulais d'ores et déjà plus être gendarme mais bien entrepreneur. Je n'avais pas encore mon idée. Et comme mon premier blog marchait plutôt bien, j'ai décidé de créer une entreprise autour de ce blog. Maintenant je donne des conseils à mes clients pour qu'ils réussissent mieux, ainsi que de nombreux conseils gratuitement sur mon blog.*

### **Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?**

*Quand j'ai vu que même malgré le fait d'être dans une bonne entreprise avec de nombreux avantages ne me motivait plus à travailler, je me suis dit que je devrais travailler pour mes projets. J'ai vu que mon blog commençait à prendre une certaine ampleur et que mes produits et services étaient vraiment demandés et mes premiers clients contents. J'ai commencé en fait en ayant mon travail à côté, et je me suis laissé le temps de voir si ça marchait, tout en douceur.*

*Je sais maintenant que les idées ne me manquent pas, et les moyens d'augmenter mon chiffre d'affaire sur internet non plus. Il me faut juste plus de temps pour implémenter tous mes projets, ou bien sous traiter !*

*Mon but majeur c'est simplement de gagner ma vie en étant libre de faire comme bon me semble, en pouvant voyager, m'épanouir, tout en aidant les gens. J'adore voir les gens évoluer et avoir des résultats.*

### **Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?**

*Bien sûr ! J'ai douté, et je doute encore parfois. C'est normal lorsque l'on va à l'inverse des moeurs. On se prend des pics sans cesse, et on se remet en question. Mais c'est plutôt sain de se remettre en question régulièrement. On doute de sa capacité à aider les gens, à générer du chiffre d'affaire.*

*Mais j'ai suffisamment de cordes à mon arc pour être sûr de générer un certain chiffre d'affaire. Je me raccroche à cela lorsque j'ai un doute. De plus j'aime regarder les résultats des entrepreneurs qui font la même chose que moi, dans d'autres domaines, ou ce que je prévois de faire.*

*J'ai aussi eu peur de ne pas satisfaire mes clients. J'attache vraiment un gros point important à ce niveau là, mais je ne pouvais rien faire contre cette peur si ce n'est voir ce qu'il en est. Et j'ai de bons retours sur mes produits, cette peur est donc estompée.*

## **Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ?**

### **Comment les avez-vous résolus ?**

*Le plus gros problème c'est l'échec de mon premier lancement. J'étais très déçu et je ne comprenais pas. Ce n'est pas énorme, puisqu'à côté j'avais mon salaire, et il faut bien échouer pour comprendre et réussir par la suite. J'ai tiré une grosse leçon de cet échec : ne pas vouloir aller trop vite, et bien apprendre à faire.*

*Ensuite il n'y a pas trop d'autre problème, vraiment des tous petits trucs qui arrivent chaque mois, mais rien de bien grave.*

## **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*Je me fixe des objectifs, et je planifie ! Tous les mois, tous les jours j'ai des objectifs à atteindre. Que ce soit dans ma vie personnelle, ou dans ma vie professionnelle, je pose des objectifs sur ce que je veux atteindre.*

*Je commence mes journées par relire mes objectifs, en fixer de nouveaux pour la journée en cours, et par visualiser le Moi dans 10 ans. Je m'imagine heureux, prospère, avec tout ce que je veux attirer à moi.*

*Je me récompense également, et ne m'autorise pas à sortir si je n'ai pas fini par exemple. Comme un gamin qu'on punirait en quelque sorte ! Je me fais aussi des petites gâteries comme un resto, ou bien du matériel lorsque j'ai atteint tel palier de chiffre d'affaire.*

*Et je n'oublie pas de prendre du repos. En général je veille à garder au moins 1 jour par semaine où je n'allume pas l'ordinateur, et où je fais totalement autre chose : du bricolage, du sport, un cinéma, etc ... C'est important de se reposer pour sortir la tête du guidon. J'aime aussi me faire un petit week-end de temps en temps !*

## **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*N'allez pas trop vite dans la préparation de votre projet. Je sais que c'est chiant, qu'on a envie d'action, mais préparez-vous correctement avant de vous lancer. Etudiez bien votre marché, votre façon de gagner de l'argent, de vous différencier.*

*Prévoyez des chiffres pessimistes ! Je suis de nature à dire qu'il faut être optimiste, mais quand il s'agit d'argent, soyez pessimiste et voyez le minimum que vous pouvez gagner.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*Apprenez à vous entourer. Un entrepreneur est seul. En général, ses proches ne savent pas comment l'aider dans sa démarche, et il arrive même qu'ils soient contre lui. Ne les écoutez pas, et entourez vous d'entrepreneurs, de gens positifs qui sont dans la même démarche que vous.*

### ***Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?***

*Renseignez-vous bien sur toutes les aides possibles avant de vous lancer, mais n'attendez plus. Vous avez une idée ? N'attendez pas de vous la faire piquer, faites une étude de marché, un business plan, travaillez dur, faites-vous aider lorsque vous le pouvez !*

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## ***Caroline Domanine***

Coach professionnelle certifiée et trader, j'ai décidé de mettre en accord ses 2 passions et compétences afin de proposer une approche ciblée sur les ressorts comportementaux en trading.

Mon intérêt de base en coaching est le processus de performance mentale, largement utilisé dans le monde sportif et le processus de prise de décision rapide. Je travaille à développer des outils inspirés du coaching, de la PNL et des thérapies comportementales afin d'accompagner mes clients sur des problématiques professionnelles. Cette approche est destinée à toutes les professions solitaires et à fort enjeu: trader et chefs d'entreprise (dont je fais partie) mais aussi avocats, médecins urgentistes ou pompiers par exemple.



### ***Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?***

*Autodidacte, mon parcours scolaire ne se résume qu'à 2 mots : niveau Bac, littéraire en plus, autant dire un bagage solide pour se créer une belle carrière à notre époque!*

*Avide d'aventure et de nouveautés, mon premier emploi était celui de guide accompagnatrice de voyages avec des groupes, généralement seniors; ce qui m'a permis de beaucoup voyager très jeune.*

## Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

*Pour des raisons personnelles et sentimentales, j'ai posé mes valises à St Petersburg, en Russie pendant 3 ans, avant de revenir en France et de briguer une carrière de commerciale où je me suis bien épanouie de par mon énergie débordante et ma capacité d'écoute. Je suis rapidement devenue directrice commerciale et ai commencé à recruter et à former des équipes de vendeur à domicile pour les lois De Robien. A 25 ans, j'avais besoin de "plus", plus d'autonomie, plus d'intégrité, plus d'argent; et je savais bien qu'aux vues de mon niveau d'étude, les responsabilités que je réclamaient ne me seraient jamais données, je n'avais donc aucun choix, créer mon métier était une question de survie.*



### ***Quel a été le déclencheur de votre saut vers l'entrepreneuriat et votre but majeur dans cette aventure ?***

*Le déclencheur a été la naissance de ma fille, tout a coup, je devenais parent, mon positionnement vis à vis des autres avait changé. Je refusais littéralement toute autorité et ressentais le besoin impérieux de mener seule ma propre barque. Mon but était donc de travailler librement et de gagner beaucoup d'argent. J'ignorais, à l'époque vers quels tumultes je me dirigeais, mais comme le dit si bien Marc Twain : "c'est parce qu'ils ignoraient que c'était impossible qu'ils ont réussi", c'est donc délibérément que je préfère laisser tes lecteurs dans l'ignorance; elle est bénie!*

## ***Avez-vous eu des peurs qui vous ont bloqué ? Comment les avez-vous surmontées ?***

*Je suis du genre à faire face aux obstacles une fois qu'ils se présentent. J'ai toujours évité de trop anticiper, peut-être est-ce une erreur, mais en tout cas, je ne sais pas fonctionner différemment et mon histoire me prouve que j'ai eu raison. Je n'ai donc pas eu vraiment de peurs avant de commencer.*

*Par contre, une de mes sociétés (j'en ai créé 6), Solatteco, qui avait pour vocation de construire des bâtiments solaires assez grands (entre 1300 et 3000m<sup>2</sup>) m'a donné un certain nombre de nuits blanches! Ce qui était particulièrement stressant, c'était ma vulnérabilité: entre le début d'un projet et sa réalisation, il fallait compter minimum 18 mois et le gouvernement changeait les règles tout les 6 mois; les lois changeaient donc 3 fois en cours de route! En plus, pour ne rien retirer au plaisir, mon concept me faisait prendre d'énormes risques financiers: un propriétaire de terrain agricole avait besoin d'un bâtiment pour son activité mais n'avait pas les fonds pour le construire, en face, des fonds d'investissements ou des banques voulaient des centrales solaires mais n'avaient pas d'espaces. J'ai donc proposé aux agriculteurs de faire leur projet gratuitement (à mes frais) pour ensuite les faire financer par des banques. De coup, je me suis retrouvé avec des encours faramineux, dans un environnement extrêmement instable sur une durée totale de 4 ans. Solatteco a construit environ 50 bâtiments en 3 ans, j'avais pour habitude de dire à mes amis: "Si je me plante, j'ai le choix entre la corde et l'exil!" et c'était vrai! Cette prise de risque extrême mêlée à la vulnérabilité face à l'environnement était très dure à vivre au quotidien, cela a mobilisé de grandes ressources et m'a obligé à prendre le contrôle sur mon émotion. Tant mieux car c'est ce qui me permet aujourd'hui de faire du trading!*

## ***Quels sont les principaux problèmes que vous avez rencontrés ? Comment les avez-vous résolus ?***

*Ma première entreprise fut un échec cuisant !*

*Avec Cogepro Yvelines, je voulais commercialiser des pompes à chaleur, le processus de vente dure généralement mois d'un mois, et, au bout de 8 mois mon chiffre d'affaire était de..... suspense: 0€ ! Aucune vente !*

*Le constat d'échec et le retour à la réalité a été très violent; moi qui avais l'ambition de créer une entreprise prospère; j'étais loin du compte. C'est donc la mort dans l'âme que j'ai arrêté de me battre pour ce projet mal conçu à la base!*

*Cet échec, très mal vécu à l'époque, a pourtant bâti les fondations des réussites suivantes : j'avais appris de mes erreurs !*

*Alors, quelles erreurs avais-je commises ?*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

1. *Absence de compétence technique*
2. *Mauvais choix de partenaires commerciaux (prix, compétences)*
3. *Manque de fonds de roulement (ce qui implique que je n'avais pas les moyens de bien m'entourer)*
4. *Etude de marché trop succincte (j'étais plus chère et moins compétente que mes concurrents)*
5. *Manque d'efficacité dans mon organisation (je brassais de l'air et perdais une énergie folle en actions et déplacements, alors que si j'avais mieux pensé l'organisation j'aurais fait plus, en moins de temps!)*
6. *Manque d'adaptation à la réalité du marché (je voulais que les choses fonctionnent comme je l'avais décidé et je n'étais pas prête à me remettre en question pour m'adapter)*

*Il doit probablement y avoir d'autres erreurs mais celles-ci sont les plus notables.*

*Ce qui peut être intéressant pour vous, c'est que 6 mois après, riche de cette chute; je créais Solatteco qui a réussi au-delà de toutes mes attentes!*

*Alors, rater un projet ne signifie pas que vous êtes un raté. La prise de conscience des erreurs peut être la base de réussites futures » Les problèmes principaux rencontrés dans le projet Solatteco étaient liés à mon activité, j'ai dû faire appel à des professions très diverses pour amener ces projets à termes: bureau d'études, assureurs, avocats, architectes, corps de métiers, gardiens, agriculteurs, banques ... etc..... Je devais donc passer en 2 minutes d'un avocat à un agriculteur, d'un assureur à un maçon; cela a développé mes capacités d'adaptation.*

*Aujourd'hui, je suis une femme "caméléon"!*

*Ensuite, l'administration, je n'ai pas de mots pour le système administratif français, je préfère vite passer le sujet! J'ai résolu cet obstacle grâce au magnifique concept de délégation, faire faire à des gens compétents ce qu'on ne sait pas faire. Au final, je suis devenue chef d'orchestre! J'avais 18 salariés et environ 20 prestataires, sans compter les propriétaires des terrains, ça fait du monde à gérer!*

## **Comment entretenez-vous votre motivation et votre implication sur la durée ?**

*On ne saute pas d'un train en marche! Sur le projet Solatteco, ma motivation, c'était ma peur de l'échec, c'est donc particulier et c'est pas forcément une référence car il faut avoir un grand équilibre interne pour faire face, j'ai plusieurs fois crue que j'allais y perdre ma raison!*

## **Quelques questions à mes amis les entrepreneurs**

*J'ai réalisé d'autres projets moins risqués, ceux en cours a ce jour : JCT Direct, qui est affréteur de jets privé (on est 3 associés!); Missili ma société de gestions de fonds avec laquelle je trade (entre autres), ou mon entreprise personnelle de coaching , ma motivation, je la trouve dans le plaisir, j'adore travailler, créer une activité en partant de rien, et au bout du compte qui me ressemble. C'est une grande satisfaction!*

*La liberté et le sens de l'aventure sont aussi des moteurs puissants; mais je trouve aussi ma motivation dans ce que je fais , je ne vais jamais là où les autres vont, et ce n'est possible que si on crée son activité!*

*Je crois que ce point est important, on cherche généralement la motivation dans ce qu'on cherche uniquement alors que ce que l'on fais est tout aussi puissant!*

### **Quels conseils particuliers donneriez vous à un entrepreneur débutant que vous auriez aimé vous-même avoir : organisation, efficacité, ... ?**

*La question est vaste! il faut que je réfléchisse et je suis pas habituée!*

- *Dissocier l'urgent du nécessaire et du superflu!*
- *Programmer les actions importantes, et bien classer les idées et les documents.*
- *Savoir s'entourer des bonnes personnes*
- *Tenter de limiter l'affect (oui, je sais , pas évident et pourtant....!)*
- *Aller là où les autres ne vont pas, oser l'originalité (ça passe par une étude de marché)*
- *Éviter le piège de vouloir absolument faire ce qu'on aime, adapter ses goûts a l'environnement car lui ne s'adaptera pas a vous!*
- *Avoir l'humilité de changer d'avis si on s'est trompé et avoir la force de persévérer dans son idée si elle est bonne. Pour choisir entre les 2 ? Je ne suis pas Madame Irma non plus!*
- *Être courageux dans ses actes et ses efforts*
- *Être courageux, (oui, je sais, je l'ai dit 2 fois, c'est fait exprès!)*

Quelques questions à mes amis les entrepreneurs

***Si vous aviez un message, quel qu'il soit, à faire passer à un apprenti entrepreneur, quel serait-il ?***

*L'avenir t'appartient, apprends de tes erreurs, relève toi de tes échecs et ne sois pas raisonnable!*

**Vous pouvez retrouver l'[article original de cette interview](#). Vous pourrez ainsi y lire les commentaires et, surtout, participer à la discussion ou poser vos questions.**

## ***Lancez-vous dans l'entrepreneuriat***

- ✓ Ce guide vous a apporté les réponses aux questions que vous vous posiez ?
- ✓ Ce guide vous a convaincu de vous lancer dans l'entrepreneuriat ?
- ✓ Vous avez encore des questions sur la création de votre entreprise ?
- ✓ Vous avez besoin d'un accompagnement ?

### **J'ai trouvé la formation qu'il vous faut !**

Guillaume Ponton, dont vous pouvez lire l'interview dans ce guide, a créé la formation O'revoir Président. Cette formation a pour but d'apprendre à des personnes motivées comment lancer leur propre business ou leur propre entreprise.



La formation est très complète puisqu'elle démarre sur l'état d'esprit nécessaire à avoir pour être un bon entrepreneur jusqu'à comment gérer son CA une fois que l'entreprise est lancée...

Outre les supports de formation eux-mêmes, Guillaume vous accompagne, vous guide, vous épaulé en cas de doute et est disponible pour répondre à vos questions.

Plus qu'une formation, O'revoir Président est un coaching complet sur la création de votre entreprise.

## *Participez à ce guide*

- ✓ Vous souhaitez aider des lecteurs intéressés par l'entrepreneuriat ?
- ✓ Vous souhaitez partager vos secrets avec le plus grand nombre ?
- ✓ Vous souhaitez mettre en avant votre expertise et votre savoir-faire ?
- ✓ Vous souhaitez faire connaître vos services et produits ?

### **Participez à ce guide !**

Contactez-moi via la [page de contact](#) de mon blog deviendra Grand.

Je vous répondrai rapidement. La suite des opérations est toute simple :

1. je vous communique la liste des questions et des éléments dont j'ai besoin ;
2. vous répondez aux questions à votre rythme ;
3. je publie un article sur mon blog ;
4. j'ajoute votre interview dans ce guide.
5. article et guide font l'objet d'une promotion active.

Intéressé ? Alors [contactez-moi](#) !