

# Pourquoi une année ne suffit pas pour entreprendre

*En juillet 2017, je me suis jetée dans le grand bain de l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, j'entame ma deuxième année d'entrepreneuriat. Et même si j'ai pu vivre de mon activité en trois mois, je comprends clairement que la route est encore longue. Voilà pourquoi.*

Temps de lecture : minute

---

5 octobre 2018

## Année 1 : une année pour expérimenter et tester la viabilité du projet

Lorsque j'ai écrit 30 leçons d'entrepreneuriat apprises en 6 mois, j'étais persuadée d'avoir fait le tour de l'entrepreneuriat avant tout le monde. Ce n'est que six mois plus tard que je me suis rendue compte que je me plantais royalement.

### *Pivote et continue*

Pendant les six premiers mois j'ai donc construit mon offre de service, travaillé ma marque personnelle, défini qui était mon audience et me suis lancée dans la production de contenus réguliers. Un bon départ me diras-tu. Oui, seulement, après six mois d'expérimentation, je décide de me réorienter : et c'est ainsi que de community manager, je deviens coach pour entrepreneurs.

Rien à voir ? Oui et non, parce que ce sont mes expériences en community management qui m'ont permis de comprendre que

l'accompagnement me plaisait nettement plus que l'exécution. N'y vois aucun jugement de valeur. Seulement une réflexion venue de l'expérimentation.

Et c'est à ce moment là que j'entame un premier pivot.

Changer mon offre de service et surtout communiquer dessus prend du temps. Si tu pivotes, tu te rendras compte que changer tes services sur ton site web ne suffira pas. Il faudra quelques mois à ton audience pour comprendre que tu ne proposes plus ce que tu proposais avant. Encore aujourd'hui, un an et demi plus tard, on me propose (rarement, certes) des missions en community management. Tu dois donc extrêmement bien travailler ton image et ta communication.

Affirme-toi et montre ta valeur ajoutée

Cette première année est également l'occasion de faire évoluer tes tarifs : tu comprendras vite que facturer plus cher pour moins de temps passé va apparaître comme une évidence. Et pourtant, à tes tout débuts, tu parlais d'argent en baissant les yeux.

Une année pour entreprendre m'a permis de comprendre que la valeur que j'apportais avait un coût, et ce coût devait se répercuter dans mon offre. C'est de cette manière que j'ai rapidement doublé mes tarifs. Et tu sais quoi ? Ce réajustement est très bien passé auprès de mes clients.

Sois donc confiant. Si tu sais que tu apportes de la valeur, chiffre-là. Qui accorde de la valeur à ce qui est gratuit ou dont le prix est dérisoire ?

## **Année 2 : une année pour t'affirmer dans ton nouveau positionnement**

Définir une nouvelle offre n'est pas chose facile. La faire entendre, encore

moins. Il m'a donc fallu trois mois supplémentaires pour que l'on comprenne ce que je propose à présent.

Trois mois, c'est le temps qu'il te faut pour continuer sur ta nouvelle lancée sans douter. Ne doute pas car le doute paralyse. Il te faut avancer sereinement et les fruits de tes efforts viendront sans trop tarder.

*Reste aligné avec toi-même*

J'ai commencé cette deuxième année entrepreneuriale en changeant de ligne éditoriale. Gros changement pour moi qui étais très proche du secteur de l'Economie Sociale et Solidaire et du Développement Durable. Il s'agissait certes d'une niche, et donc d'un avantage concurrentiel, mais, pour une question d'alignement avec moi-même, j'ai préféré changer de public.

Je décide donc de m'adresser à un public spécifique : les freelances (et non freelance et startups comme je le faisais avant). Je veux les aider à développer leur activité en mobilisant mes points fort : le personal branding, le copywriting et l'animation de communautés. Ma newsletter est donc mon canal privilégié pour accompagner les freelances dans leur développement.

Cette deuxième année m'a permis de comprendre quelque chose de fondamental : je n'ai pas besoin de tout savoir. Dit comme ça, cela peut sembler idiot, mais pourtant c'est un élément essentiel qui te permet d'en finir avec le syndrome de l'imposteur. Je pensais que je devais maîtriser Facebook Ads, Google Adwords, WordPress et le référencement naturel. Or non. Avoir les bases suffit.

Aujourd'hui je propose aux entrepreneurs que j'accompagne, une stratégie de développement qui est la mienne : se développer et vivre de ses contenus sans hack ni pub. J'ai donc fait de mes "handicaps" une force pour entreprendre.

## *Construis ta culture entrepreneuriale*

Par ailleurs, cette deuxième année m'a permis de me forger une culture entrepreneuriale.

Pendant des années, j'ai rejeté la lecture. Mes années de classe préparatoire et d'université m'avaient dégoutée de lectures forcées. Je pensais détester la lecture parce que je détestais les romans. Mais l'entrepreneuriat m'a apprivoisée en me proposant un deuxième type de lecture (le seul que je lis aujourd'hui) : le développement personnel.

Cliché me diras-tu. C'est peut-être vrai. Mais c'est dans le développement personnel et les lectures business que je puise mon énergie et ma force pour entreprendre. La semaine de quatre heures de Tim Ferriss, Rework de Jason Fried et David Hansson, mais également le visionnage de conférences TEDx et l'écoute de podcasts ont façonné ma culture entrepreneuriale.

C'est donc en consommant de nouveaux formats que je décide de développer de nouveaux contenus auxquels je me refusais avant : le podcast et la vidéo. Qui aurait cru, il y a un an, que je sortirais un podcast ? Moi la dernière.

## **Conclusion : une année, c'est ce qu'il te faut pour commencer**

Il m'a fallu un an pour comprendre que j'étais à peine au début de ce que je pouvais développer. J'ai ainsi expérimenté la frustration : frustration de ne pas avoir appris assez et frustration de savoir que l'aventure venait seulement de commencer.

J'entame aujourd'hui ma deuxième année d'entrepreneuriat. J'ai conscience que cette deuxième année ne suffira pas. Et c'est une bonne

chose car on s'ennuierait si vite si on avait fait le tour de l'entrepreneuriat en deux ans.

Entreprendre requiert du temps et beaucoup de patience. Entreprendre demande du sang froid et de l'énergie. Entreprendre implique une certaine remise en question mais beaucoup de confiance en soi. Entreprendre nécessite au moins deux années, mais pour vivre de ton rêve, arrête de compter.

---

Article écrit par Yéza Lucas