

ALEXANDRE DANA



LA MÉTHODE LIVEMENTOR

12 ÉTAPES

pour libérer l'entrepreneur
qui est en vous



PAR LE CRÉATEUR
DE LA COMMUNAUTÉ
QUI A RÉVOLUTIONNÉ
L'ENTREPRENEURIAT

ALISIO



LE LIVRE-ÉVÉNEMENT DE LIVEMENTOR

« Je rêve d'entreprendre pour choisir ma vie et ne plus la subir, par où commencer ? », « Faut-il se lancer seul ou à plusieurs ? », « Comment me faire connaître ? », « Comment m'entourer de personnes inspirantes ? », « Quel est le secret d'une communauté fidèle ? »...

Convaincu que l'école ne nous prépare pas à répondre à toutes ces questions et que les méthodes agiles ne suffisent pas pour construire un projet épanouissant, Alexandre Dana a créé LiveMentor : une communauté et une pédagogie uniques animées par l'idée que la réussite d'un projet est liée au développement personnel de celui ou celle qui le porte.

Découvrez pour la première fois dans un ouvrage la méthode qui aide déjà plus de 6 000 entrepreneurs à créer une entreprise durable autour d'une passion profonde.

**L'inspiration, la vision, l'action, la valeur... laissez-vous coacher
en 12 étapes-clés et libérez l'entrepreneur qui est en vous !**




**« SI J'AVAIS EU CE LIVRE ENTRE LES MAINS,
J'AURAIS PU GAGNER UN TEMPS PRÉCIEUX. »**

Pauline Laigneau, fondatrice de Gemmyo

Alexandre Dana est le fondateur et CEO de LiveMentor, la référence du coaching et la première communauté en ligne pour entrepreneurs en France.

Préfacé par **Pauline Laigneau**, fondatrice de Gemmyo et créatrice du podcast *Le Gratin*. Postfacé par **Matthieu Stefani**, entrepreneur et créateur du podcast *Génération Do It Yourself*.



**INCLUS : 12 PAGES
« JOURNAL DE BORD »
POUR SUIVRE L'AVANCÉE
DE VOTRE PROJET**

ISBN 978-2-37935-049-8



22 €
PRIX TTC
FRANCE

Rayon : création d'entreprise,
développement personnel

ALISIO

Suivez toute l'actualité des éditions Alisio sur le blog :
www.alisio.fr

Alisio est une marque des éditions Leduc.s

Suivi éditorial, édition et correction : Marjolaine Revel

Maquette : Sébastienne Ocampo

Design de couverture : François Lamidon

Photographie de couverture : Catherine Delahaye

Portraits des entrepreneurs : droits réservés

© 2020 Alisio,

une marque des éditions Leduc.s

10, place des Cinq-Martyrs-du-Lycée- Buffon

75015 Paris – France

ISBN : 978-2-37935-049-8

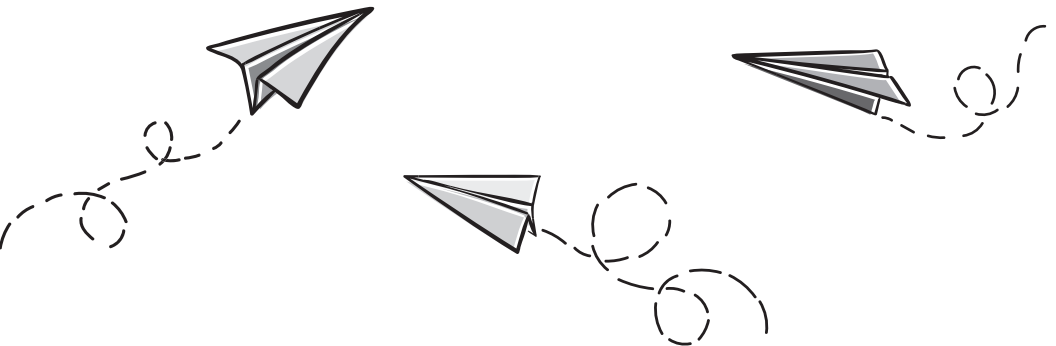
Alexandre Dana



LA MÉTHODE LIVEMENTOR

12 ÉTAPES

pour libérer l'entrepreneur
qui est en vous



A L I S I O

SOMMAIRE

| | |
|---|------------|
| Préface de Pauline Laigneau | 7 |
| Avant-propos | 9 |
| Introduction | 17 |
| PREMIÈRE ÉTAPE : L'ALIGNEMENT | 27 |
| « Je ne suis pas heureuse dans mon travail » | 28 |
| Comment trouver et affirmer son alignement ? | 35 |
| DEUXIÈME ÉTAPE : L'INSPIRATION | 51 |
| « Je galère et je ne sais pas qui peut m'aider » | 52 |
| Comment s'entourer de personnes inspirantes ? | 58 |
| TROISIÈME ÉTAPE : L'ÉQUIPE | 77 |
| « J'avais pris une associée pour calmer mes propres angoisses » | 78 |
| Prendre un associé ou cheminer seul ? | 84 |
| QUATRIÈME ÉTAPE : LA VISION | 99 |
| « J'ai commencé à douter de notre projet » | 100 |
| Comment définir la vision de son projet ? | 106 |
| CINQUIÈME ÉTAPE : L'AFFIRMATION | 119 |
| « Je suis très fière, et pourtant... je n'ai rien lancé » | 120 |
| Comment oser affirmer son projet face au monde ? | 125 |
| <i>Bonus : l'avis du mentor</i> | |
| <i>La parole, camarade de route de l'entrepreneur</i> | 137 |

| | |
|---|------------|
| SIXIÈME ÉTAPE : L'ACTION | 149 |
| « J'ai le sentiment de ne pas être productif » | 150 |
| Comment agir en étant extrêmement efficace ? | 154 |
| Quelques entrepreneurs bien connus de la communauté LiveMentor... | 171 |
| SEPTIÈME ÉTAPE : LA VALEUR | 177 |
| « Je me crispe dès qu'on me demande combien ça va coûter » | 178 |
| Comment bien définir sa valeur ? | 184 |
| HUITIÈME ÉTAPE : LA QUALITÉ | 197 |
| « Mon produit ne se démarque pas de celui de mes concurrents » | 198 |
| Comment retrouver la qualité des artisans ? | 204 |
| NEUVIÈME ÉTAPE : LE MARKETING | 219 |
| « Je ne suis pas un produit, moi ! » | 220 |
| Comment aimer le marketing généreux ? | 226 |
| DIXIÈME ÉTAPE : LA COMMUNAUTÉ | 241 |
| « Je dois trouver un moyen pour fédérer notre audience » | 242 |
| Comment créer une communauté fidèle ? | 247 |
| ONZIÈME ÉTAPE : LES SYSTÈMES | 263 |
| « Nous commençons à sentir la fatigue... » | 264 |
| Comment mettre en place des systèmes pour ne pas devenir fou ? | 269 |
| DOUZIÈME ÉTAPE : LE NOUVEAU DÉPART | 285 |
| « Je regrette tellement mon passé d'entrepreneur... » | 286 |
| Comment entreprendre tout au long de sa vie ? | 291 |
| Conclusion | 303 |
| Postface de Matthieu Stefani | 305 |
| Remerciements | 309 |
| L'auteur | 315 |
| La communauté LiveMentor | 317 |
| ANNEXES | 323 |
| Table des matières | 335 |

PRÉFACE DE PAULINE LAIGNEAU

Pauline Laigneau dégage une énergie incroyable. Après des études plus que prestigieuses, elle décide au début de sa carrière professionnelle d'envoyer balader tout ce qui ressemble à un parcours sérieux, pour créer une entreprise dans l'un des secteurs les plus difficiles (la joaillerie) avec une association des plus déconseillées (son mari et son beau-frère !). Il s'agit de la marque Gemmyo qui voit le jour en 2011 et se fait connaître grâce à son célèbre emblème du petit chat rose qui se balade avec une bague sur l'oreille. En parallèle de son entreprise, Pauline a créé le podcast « Le Gratin », où elle fait la rencontre de personnes incroyables dans tous les domaines : l'entrepreneuriat, le journalisme, le design, le blogging, l'investissement, la gastronomie ou encore le sport.

Les enfants, le crédit immobilier, le mariage qui approche, la peur du ridicule, les parents qui froncent les sourcils... Essayez de lister toutes les raisons qui vous pousseront à renoncer à créer votre entreprise. Elles sont innombrables. Pire, elles sont rationnelles. Et vous ne pouvez pas les balayer d'un revers de main.

Dans un monde occidental balisé, où le principe de précaution est érigé en loi, le hors-piste est vivement déconseillé.

Je sais de quoi je parle : j'ai été la première à y céder. Après un cursus littéraire sans encombre, je me destine à l'enseignement. Normale Sup', agrégation, je m'oriente vers quarante ans de carrière dans l'univers professoral. La petite fille timide que je suis se refuse à prendre une autre voie. Et pourtant, je sens bien un malaise qui m'empêche de me sentir libre. Je sens bien que ma vocation est ailleurs.

Il m'aura fallu quasiment six ans pour me décider et comprendre qui j'étais vraiment. Comme tant d'autres, c'est après un choc personnel que j'ai osé franchir le cap. Malgré les doutes et la peur de l'échec.

Mais à l'époque, je n'avais pas d'expérience et personne pour me guider ou m'accompagner sur la route de l'entrepreneuriat.

J'en suis sûre : si j'avais eu ce livre entre les mains, j'aurais pu gagner un temps précieux et ainsi peaufiner beaucoup plus tôt mes compétences d'entrepreneur.

Ce livre est une méthode. Une méthode pour se libérer de ses peurs. Pour apprendre à oser. Pour changer de mentalité et comprendre vraiment ce que cela signifie d'être entrepreneur.

Alexandre Dana nous explique dans cet ouvrage que l'école ne nous apprend pas à lancer des projets. C'est malheureusement on ne peut plus vrai. Ce n'est pas un aveu d'échec ni la stigmatisation d'une institution très honorable par ailleurs... simplement le constat que notre système éducatif n'a pas été conçu pour cela.

Pour celles et ceux qui sentent un appel presque irrationnel vers la création d'entreprise, rassurez-vous : vous avez maintenant, avec ce livre, les premières bases d'une école de l'entrepreneuriat.

AVANT-PROPOS

Comment écrire un livre ?

Il y a trois ans, je me suis mis à écrire chaque semaine.

J'ai rédigé difficilement un e-mail intitulé « Comment contacter n'importe qui ? ». J'ai utilisé un outil du nom de Mailchimp, que j'avais choisi pour son logo (un gros singe avec une casquette), j'ai stressé autant que pour mon premier rendez-vous amoureux, mais j'ai finalement réussi à appuyer sur le bouton « Envoyer ». Le site a fait apparaître une animation où le gros singe faisait un *high five* – le « tape-m'en cinq » bien connu.

Je n'allais pas répondre en frappant sur mon écran d'ordinateur ! J'ai tenté de sourire, mais le cœur n'y était pas. Était-ce bien écrit ? L'angoisse m'étreignait. Où était le bouton pour rappeler l'e-mail ? Il n'existe pas, tout comme il m'est impossible de vous reprendre le livre que vous tenez actuellement entre les mains. Qui allait recevoir cette newsletter ? Il s'agissait de personnes ayant suivi un des MOOC* de LiveMentor, dédiés aux créateurs d'entreprise.

Une heure après l'envoi, j'actualise ma boîte e-mail. Je découvre qu'un lecteur a répondu à la newsletter. Pendant que je lis cette première réponse, 5 nouveaux messages tombent, puis 15, puis d'autres encore pour un total de 185 réponses dans la journée !

* « MOOC » est l'acronyme de « *massive open online course* », soit en français « formation en ligne ouverte à tous ».

Je découvre des remerciements, des points de vue complémentaires ou différents, toujours remplis de bienveillance, et surtout des récits exceptionnels, comme cet homme de 46 ans qui raconte dans un joli pavé comment il a rencontré le cofondateur de son entreprise en postant une annonce sur Le Bon Coin !

Ce jour-là, je passe toute ma journée à échanger des e-mails avec ces lecteurs et je suis ravi. Ce jour-là, je comprends qu'écrire est un merveilleux moyen de créer des conversations, de commencer des relations, de découvrir des parcours de vie, d'apprendre à connaître l'autre.

Depuis cette première newsletter, je n'ai pas cessé d'écrire.

De nombreux e-mails, des articles de blog, des publications dans des groupes Facebook, et parfois quelques mots sur du bon vieux papier, comme l'excellent magazine *Socialter*, créé par un chic type, Olivier Cohen de Timary, qui a fui la banque d'affaires pour monter un projet qui a du sens. Comme l'écrivait un jour l'un de mes mentors : « *Heureusement que les e-mails envoyés par LiveMentor ne sont pas facturés au nombre de mots parce qu'à l'époque du télégramme, la boîte aurait déjà coulé !* »

Pourquoi autant écrire, alors ? « Encore des mots, toujours des mots, les mêmes mots. » Mon père, psychiatre et psychanalyste, pourrait y voir un sens, un hommage à mes racines familiales égyptiennes communes à Dalida. Peu probable !

La raison de cette écriture compulsive est ailleurs. Elle est au cœur de mon histoire et de la mission de LiveMentor.

LiveMentor est notre entreprise. Celle d'environ cinquante personnes qui la construisent tous les jours à l'heure tardive où j'écris ces lignes, celle de toutes les personnes qui ont participé à son évolution depuis sa création, celle de mes deux cofondateurs historiques Grégoire Clermont et Charles Lefebvre du Preÿ, celle de nos actionnaires, celle de mon associée Anaïs Prétot, notre directrice générale (la ministre de l'Intérieur !), et la mienne.

Que fait LiveMentor ? Nous aidons des entrepreneurs à développer leurs projets.

En ce mois de septembre 2019, LiveMentor fête son 3^e anniversaire ! Et avoir passé le cap des 6 000 alumni est un joli cadeau.

Qui sont ces alumni ? Nous accompagnons des personnes qui ont entamé un processus de transformation.

Il y a différents niveaux dans ce processus, de celui qui hésite à quitter son CDI pour se lancer à celle qui a commencé une activité en freelance il y a un an et veut passer à la vitesse supérieure, en passant par l'entrepreneur qui gère désormais une équipe de dix personnes et veut réinventer son activité.

Nous avons créé plus de dix formations, toutes en ligne, à partir de notre pédagogie. Cette pédagogie est un mélange de coaching entrepreneurial, de développement personnel et de valeurs fortes, comme l'importance du temps long, dont je parle souvent dans cet ouvrage.

Fondamentalement, cette pédagogie est une conversation. Chaque formation repose sur les conversations entre un entrepreneur formé et son mentor. Nous posons des questions, nous écoutons, nous discutons pour trouver des solutions, prendre du recul, respirer et repartir avec une envie débordante. Et c'est pour créer des conversations profondes que nous écrivons sans cesse.

Quoi de plus naturel, alors, que d'écrire ce livre comme une conversation ?

Je l'avoue, ce n'était pas mon idée première. Je voulais faire un livre classique, un récit avec un seul narrateur, mais je n'y suis pas arrivé. Pendant six mois, je n'ai réussi à écrire qu'une dizaine de lignes. Après avoir fait le mort quand mon très bienveillant éditeur m'a demandé où j'en étais, il a fallu me rendre à l'évidence : il fallait en urgence changer d'approche !

Par une magie mystérieuse, je me suis alors souvenu d'une phrase :
« *La promesse du premier livre de LiveMentor devra être simple : lire et vivre un coaching grandeur nature, alimenté par des exercices et des exemples inspirants à chaque étape de l'évolution de son projet.* »

Cette phrase, c'était la conclusion d'une session de réflexion avec Edouard Schlumberger et Valentin Decker datant du mois de décembre 2018. Edouard et Valentin font partie de l'équipe LiveMentor. Ce sont deux personnes exceptionnelles, deux entrepreneurs jusqu'au bout des ongles, qui m'ont donné la force d'écrire ce livre. Revenir à nos fondamentaux, le coaching, et le faire vivre sous forme de conversations a sauvé le projet.

Je remercie infiniment Marjolaine Revel, l'éditrice qui m'a suivi, pour son soutien quand je lui ai présenté ce pivot. Marjolaine m'a accompagné durant toute l'écriture du livre, avec une patience et une réactivité admirables. Ce sont les conversations (encore !) avec Marjolaine qui ont permis d'affiner la structure et la forme de ce livre.

Il est donc structuré en 12 étapes.

Celles-ci ne sont pas choisies par hasard : il s'agit des 12 étapes constitutives de la pédagogie LiveMentor. Chaque fois que nous accueillons un nouvel entrepreneur dans nos formations, nous écoutons son parcours et essayons de déterminer à quelle étape clé il en est et ce dont il a besoin pour avancer.

Dans ce livre, chaque étape est une conversation entre un entrepreneur et un coach, et se divise en deux parties :

- Dans la partie « L'histoire », un entrepreneur livre son récit, avec son parcours, ses doutes, ses victoires. Je suis très heureux de vous présenter des statuts professionnels les plus variés possibles. J'ai évidemment changé les prénoms et informations des 12 entrepreneurs, qui m'ont autorisé dans ces conditions à raconter leur histoire.

- Dans la partie « Le coaching », je prends la posture du coach pour réagir au récit en identifiant un ou plusieurs blocages et en proposant des pistes de réflexion et d'action.

Voilà donc ma proposition pour les lecteurs qui s'aventurent ici : **faire vivre des conversations de coaching**. Chaque étape présente des questions que tout porteur de projet ou entrepreneur déjà lancé peut avoir à se poser.

Ce parcours n'est pas linéaire : votre propre cheminement vous amènera très certainement à revenir sur l'une ou l'autre étape pour faire le point, dépasser des peurs anciennes qui refont surface, déverrouiller de nouveaux blocages que vous n'aviez pas connus auparavant, retrouver le cap, etc. Ce parcours un peu tortueux est normal, et c'est le lot de bien des entrepreneurs.

Mon vœu (et mon espoir !) est qu'un maximum de lecteurs lisent ce livre, en réalisant un éloge à la lenteur et l'introspection, en prenant le temps de savoir qui ils sont réellement et ce vers quoi ils souhaitent tendre.

Je défends une pédagogie entrepreneuriale alignée avec les principes de John Dewey, psychologue et philosophe américain, qui écrivait en 1897, dans *Mon credo pédagogique* : « Je crois, enfin, qu'il faut concevoir l'éducation comme une reconstruction continue de l'expérience ; que le processus et le but de l'éducation ne sont qu'une seule et même chose. »

Dans un monde de l'entrepreneuriat et du développement personnel qui promet trop souvent le succès rapide et la solution miracle, cette méthode peut surprendre ou déplaire à certains. Tant pis !

J'adore les entrepreneurs qui construisent des projets à taille humaine. Qui prennent le temps de développer une compétence et une expertise en profondeur.

J'adore les gens qui aiment tellement ce qu'ils font qu'ils passent leurs journées à reproduire encore et toujours le même geste dans le but de le maîtriser à la perfection.

J'adore les gens qui œuvrent dans l'ombre, jour après jour, pour progresser.

J'adore aider cette génération de créateurs, de néo-artisans, d'artistes, de passionnés à devenir entrepreneurs en construisant leur propre marque, leur communauté, leurs canaux de distribution propriétaires et leur histoire.

LiveMentor défend une vision artisanale de l'entrepreneuriat, et j'espère la retranscrire dans ce livre !

Enfin, la structure et la forme de cet ouvrage ne se veulent pas comme l'histoire exhaustive de l'entrepreneuriat. Ce sont *des* histoires. J'aime l'accumulation de récits d'entrepreneurs, d'anecdotes, de théories. J'aime la diversité des problématiques et des écosystèmes. J'aime autant me plonger dans la réalité d'une ferme autogérée au fin fond du Perche que dans le modèle économique d'un site e-commerce qui distribue des culottes en France et en Belgique.

Je n'ai pu m'empêcher de penser à Tolkien, qui n'a publié dans *Le Seigneur des anneaux* qu'une infime partie de toutes ses réflexions. Pour chaque peuple de la Terre du milieu, Tolkien a inventé des traditions, une histoire... et même des langues. Pas moins d'une dizaine de langues construites, avec pour deux d'entre elles un vocabulaire de plus de 2 000 mots et une grammaire plus ou moins définie ! C'est terriblement inspirant, tout simplement.

La chance incroyable d'évoluer au sein de LiveMentor est d'explorer une somme de projets qui sont autant d'univers impossibles à visiter dans les moindres recoins, autant de langues nouvelles.

Et pour chaque projet d'un entrepreneur, il y a la vitrine (qu'on veut souvent la plus attirante possible) et les coulisses. En tant que coach, je m'évertue à regarder l'intérieur plus que l'extérieur.

Entrons dans les coulisses.

INTRODUCTION

Pourquoi ce livre ?

Développer un projet, c'est gravir une montagne qui n'en finit jamais. Le plaisir dépend de la vue, du temps, des camarades de randonnée et peut-être (surtout ?) des moments de pause où l'on peut savourer le chemin déjà parcouru.

Ce livre est un compagnon de route, et voici sa raison d'être.

On le sait, 1 Français sur 4 veut entreprendre. Au-delà de cette statistique, j'ai dans un coin de ma tête l'idée que, pour chaque personne qui devient indépendante, il y en a dix qui ne sautent jamais le pas. Pourquoi ?

Parce qu'en 2018, plus de 50 000 dirigeants d'entreprise ont connu une liquidation en France. Parce que trois ans après leur création, moins de la moitié des micro-entrepreneurs sont encore en activité.

Et surtout parce que les peurs sont très nombreuses :

- Je n'ose pas y aller, je ne me sens pas légitime. Comment lutter contre le syndrome de l'imposteur ?
- Je ne viens pas d'une famille d'entrepreneurs.
- Je veux monter mon salon de thé. Mais par où dois-je commencer ?
- J'ai besoin d'un site Internet, mais je n'ai aucune idée sur la manière de procéder...

- Je me rends compte que je ne sais pas apprendre vite de nouvelles choses.
- Je viens de me lancer en freelance. Vais-je pouvoir en vivre ? Mes amis ont tous un CDI bien installé...
- Je suis artiste et à mon compte, mais tout ce qui touche à l'aspect « entreprise » de mon activité me glace le sang.

Ces peurs ne sont pas insurmontables ! Les 12 étapes de ce guide vont vous montrer comment rationaliser chaque peur pour la dépasser au moyen de solutions concrètes.

Le nouveau monde entrepreneurial

Ce livre est né du constat suivant : les théories classiques de création d'entreprise ont un siècle de retard. Elles se fondent encore sur un ancien monde, le monde industriel, où il fallait disposer d'un capital de départ important et où les créateurs d'entreprise étaient quasiment toujours des héritiers.

Internet a réduit à presque zéro le coût de création d'un projet. Parallèlement, la motivation des créateurs d'aujourd'hui est plus diversifiée que jamais. Aux terrasses des cafés, la question n'est plus « *Dans quelle entreprise veux-tu postuler ?* », mais plutôt « *Comment se porte ton projet ?* ».

Ces projets, ils sont nombreux et variés. Elle est bien loin, l'époque où l'on imaginait l'entrepreneur comme le chef d'entreprise :

- avec une centaine d'employés ;
- au calendrier débordant de rendez-vous et de réunions ;
- à la vie de famille sacrifiée ;
- à la motivation tournée uniquement vers le gain financier.

Ce livre est un éloge à ce nouveau monde entrepreneurial, et je l'ai enrichi de nombreux exemples pour que chaque lecteur puisse le découvrir dans toute sa foisonnante diversité.

Leur motivation ? Être libres

Quand nous écoutons les entrepreneurs d'aujourd'hui, leur motivation principale est simple. Ils désirent être *libres* :

- Libres de lancer un projet utile.
- Libres d'exercer une activité passionnante et de pouvoir en vivre confortablement.
- Libres de passer un après-midi en semaine avec leurs enfants, leur maman ou leur grand-père.
- Libres de gérer leur temps.
- Libres de travailler depuis chez eux ou depuis n'importe où.
- Libres de choisir leurs clients.
- Libres d'évoluer et d'apprendre de nouvelles compétences.

Il n'existe pas de « bonne raison » de lancer un projet ni une forme unique de projet. L'important est de choisir ce que l'on a *envie* de faire, et ce livre, je l'espère, vous y aidera.

Ce que vous n'apprendrez jamais à l'école

Au contact des 6 000 entrepreneurs formés chez LiveMentor, j'ai construit avec mon équipe une pédagogie unique à partir d'une idée forte : **le développement d'un projet n'est efficace qu'à la condition qu'il soit aligné avec le développement personnel de l'entrepreneur qui le porte.**

Et je ne surprendrai personne en affirmant que l'Éducation nationale ne nous apprend pas à lancer des projets. Faire bouger les lignes de cette vieille institution, c'est aussi la raison d'être de ce livre, et mon espoir un peu fou.

On me dit souvent : « *Toi, tu n'as pas dû être très heureux à l'école !* » Faux ! J'ai adoré ma vie scolaire. J'étais toujours heureux d'aller en cours. Je me suis même fait quelques ennemis en terminale alors que je militais contre les blocages étudiants, car je trouvais absurde de contester un gouvernement en interdisant l'accès à l'éducation.

Sauf que... j'étais un heureux idiot ! Je ne me rendais pas compte que ces années scolaires et étudiantes ne me formaient pas du tout à lancer mes projets. Et ce pour 4 raisons :

- **L'école ne nous apprend pas à apprendre par nous-mêmes en allant chercher la bonne information.** L'école nous dit plutôt qu'il y a un programme et qu'il faut l'apprendre par cœur pour bien le réciter le jour J. Mais la vie, ce n'est pas ça. Le lancement d'un projet demande des compétences... qu'on ne peut pas prévoir ! Il n'y a pas de programme type. Certains pays commencent à le comprendre. Au Danemark, des tests sont menés sur l'accès à Internet durant les examens, dont le A Level – équivalent du baccalauréat. Pour les responsables du projet, l'élève d'aujourd'hui doit savoir utiliser correctement Internet et montrer ses capacités d'analyse et de synthèse face à la multiplicité des informations.
- **L'école ne nous apprend pas à prendre la parole en public.** Qui était ravi de passer devant ses camarades pour un exposé ? Peu d'élèves ! Et c'est tout à fait normal. Présenter un exposé d'histoire devant 30 personnes, c'est tout sauf une question de compétence en histoire. Il s'agit en vérité d'aisance à l'oral, de confiance en soi, de prise de parole en public. Et ceux qui ont rédigé le programme d'histoire n'ont pas pensé à inclure cela dans ses modalités.
- **L'école ne nous apprend pas à travailler en équipe.** Les travaux en groupe sont rares. Et quel programme scolaire évoque l'écoute active, la communication non violente ou la prise d'initiatives ? Si l'on ne donne pas à un groupe les clés pour travailler ensemble, il ne faut pas s'étonner qu'un seul individu travaille pendant que les autres attendent les instructions.
- **L'école ne nous apprend pas à nous poser des questions.** On se limite au traditionnel « *Que veux-tu faire plus tard, mon petit ?* », au lieu de former les enseignants (qui ne demandent que ça !) à des méthodologies de coaching permettant d'aider l'élève à se poser les bonnes questions.

Ajoutons une cinquième raison : l'école nous apprend qu'il y a des bons et des mauvais élèves. Je me retrouve souvent en coaching

à remonter assez loin dans le passé de la personne pour tomber sur le « traumatisme du mauvais élève ». Ce traumatisme est terriblement simple : j'étais nul à l'école ; les profs m'ont dit que j'étais nul ; en classe, on se moquait parfois de moi – c'est sûr, mon projet est nul lui aussi et je suis nul en tant qu'entrepreneur.

Face à ce genre de situation, j'ai compris qu'il ne servait à rien de répondre « *Mais si, tu peux le faire, t'es le meilleur, fonce !* ». Aujourd'hui, je préfère répondre avec l'histoire du « bon élève ».

Dans une autre vie, je donnais des cours particuliers à des collégiens et lycéens, des cours de mathématiques et d'économie (on parle de Keynes quand vous voulez !). J'ai aidé un peu moins de 200 élèves en quatre ans et j'ai gardé le contact avec la plupart d'entre eux.

Et malheureusement, j'observe aujourd'hui se répéter encore et toujours l'histoire du « bon élève ». Le bon élève n'a pas de soucis scolaires. Il a ce qu'on appelle « des facilités ». En primaire, les notes sont bonnes. Les professeurs lui disent qu'il est intelligent. Ses parents aussi. Le bon élève avance tranquillement d'année en année. Il n'a pas besoin de s'interroger sur sa méthode de travail, puisque « ça roule ». Il passe au collège, et ça continue de rouler ! Il ne se pose pas de question et arrive facilement au lycée. Le bon élève ne fait pas grand-chose en dehors de l'école.

Une fois au lycée, le stress commence à étreindre le bon élève. Pour la première fois de sa vie, il doit se poser des questions, et ça, il n'a pas l'habitude du tout. « *Que vais-je faire plus tard ? Est-ce que je dois aller étudier à l'étranger ?* » Ses parents n'ont pas l'habitude de s'inquiéter pour lui. « *C'est un bon élève, voyons, il peut tout faire !* » Alors on referme vite le couvercle sur les questions, on choisit une voie classique (la classe préparatoire ou l'université) et on recommence à discuter des prochaines vacances et de la météo.

Le « bon élève » a maintenant 20 ans. Il n'est pas très heureux dans ses études supérieures. Bizarrement, les notes sont moins

bonnes qu'avant. Pour la première fois de sa vie, le « bon élève » rencontre des difficultés et ça lui fait peur. Il change d'orientation ou met en pause ses études. Il commence à observer que ses anciens amis, parfois mauvais élèves, commencent à parler de leurs projets... Voyager, lancer une entreprise, développer une association, suivre des cours dans des domaines nouveaux, etc. Bref, autour de lui, les gens font des expériences. Sauf que lui, il ne sait pas faire des expériences. Il ne sait pas sortir de sa zone de confort. Il a une peur terrible de l'échec. Il ne comprend pas ce qui lui arrive.

Le bon élève a maintenant 30 ans. Il a parfois une activité professionnelle, mais qui ne le rend pas heureux. Il a perdu l'habitude d'apprendre de nouvelles choses. Il n'a plus autour de lui des personnes qui peuvent le tirer vers le haut. Il n'a jamais lancé de projet. Alors oui, il n'a pas connu l'échec. Mais il n'a pas connu grand-chose tout court.

Je l'affirme encore une fois : l'Éducation nationale ne nous apprend pas à lancer des projets. Et c'est d'autant plus dommage qu'il existe dans notre pays des dizaines de milliers d'enseignants désireux de faire bouger les lignes. Malheureusement, en France, l'accompagnement des entrepreneurs débutants est encore trop faible de nos jours. Selon une étude* de l'Insee**, les créateurs qui bénéficient d'un accompagnement restent à la tête de leur entreprise bien plus longtemps que la moyenne nationale. Pourtant, selon la Cour des comptes, seuls 10 à 30 % des entrepreneurs sont accompagnés au moment de la création de leur entreprise !

C'est la raison d'être de la communauté LiveMentor – et celle de ce guide : accompagner les entrepreneurs et tous ceux qui souhaitent prendre leur vie en mains dans l'élaboration, la visualisation et la concrétisation de leurs rêves.

* Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1281289>

** Institut national de la statistique et des études économiques.

Comment lire ce livre ?

Je devine ce que vous pensez : avec une introduction de la taille d'un roman, il va me falloir du temps pour finir ce livre !

Oui ! Je le confirme. Des semaines, des mois, des années – autant de temps que votre projet le nécessitera. Cher lecteur, je vous souhaite du courage – et de riches découvertes ! Il n'y a pas *une* bonne façon de le lire. Il n'y a que *votre* façon de le lire. Vous pouvez :

- Le dévorer en une nuit, de la première à la dernière page. Après tout, la moitié de ce livre raconte des histoires, de belles et inspirantes histoires. Et donne les clés pour écrire soi-même le *happy end* de chacune d'entre elles.
- Lire une seule étape pour commencer – le premier pas est toujours le plus important. À condition de tester et mettre en pratique ce qui est proposé !
- Réserver un week-end entier, rien qu'à vous, pour réaliser tous les exercices de coaching suggérés – attention, jus de crâne assuré, mais certains fous furieux carburent excellemment bien à cette énergie-là !
- Prendre au contraire tout votre temps pour lire, relire, comprendre, digérer, vous approprier les clés distillées tout au long de ce livre.
- Consulter directement l'étape qui vous parle le plus, à l'instant présent – et ce n'est pas toujours celle que l'on croit.

Nous allons parler, à plusieurs reprises, des compagnons de route sur le long chemin de l'entrepreneur, et ce livre en est un.

C'est parti ?

UN JOURNAL DE BORD POUR SUIVRE MA PROGRESSION

À la fin de chaque étape, vous trouverez une double page intitulée « **Mon journal de bord** ». Ce journal vous permettra de visualiser votre progression tout au long de votre cheminement. Pour chaque étape, un petit encadré vous expliquera, si nécessaire, comment remplir votre journal de bord et vous l'approprier.

À la fin de votre journal de bord, vous retrouverez également, chaque fois, une barre de progression. Elle mesurera vos avancées dans l'étape concernée. Chaque fois que vous progressez, remplissez la barre ; lorsqu'elle est remplie, cela signifie que vous avez franchi l'étape et que vous pouvez passer à la suivante, ou à une autre – bravo ! Ça mérite bien un petit chocolat.

MA BOÎTE À OUTILS DE L'ENTREPRENEUR

Lire un livre, c'est bien, mais lire un livre en découvrant des ressources utiles pour progresser en tant qu'entrepreneur, c'est mieux ! Scannez ce QR code (ou suivez ce lien : <https://www.livementor.com/bonus-livre-livementor/>) et **découvrez notre boîte à outils spéciale LiveMentor**. Nous avons réuni sur cette page les meilleurs outils pour vous simplifier la vie dans tous les aspects de votre projet ! Marketing, vente, comptabilité, juridique, e-mailing... il y en a pour tous les goûts !



UNE COMMUNAUTÉ POUR S'ENTRAIDER

La communauté LiveMentor, composée de plus de 5 000 entrepreneurs, est réunie au sein d'un groupe Facebook privé. Tous les jours, nos entrepreneurs échangent sur leur expérience de création d'entreprise, leurs défis et leurs réussites. C'est une source exceptionnelle d'inspiration et un lieu idéal d'entraide entre porteurs de projet ! Pour le rejoindre, il suffit de chercher « La communauté des entrepreneurs LiveMentor » dans la barre de recherche de Facebook, puis de cliquer sur « Rejoindre ». Il sera demandé la phrase magique suivante : « *Je suis en train de lire le premier livre LiveMentor !* »

DES BONUS POUR VIVRE MON PROJET PLUS SEREINEMENT

Mon projet en une année (et un coup d'œil), p. 324 : un calendrier sur une année pour poser les bases de votre projet, planifier les grandes échéances, déterminer les grandes étapes et les objectifs que vous souhaitez atteindre. Un calendrier pour se motiver, donc, affermir la vision de son projet et s'engager à passer à l'action !

Mon *pixel mindset* en une année, p. 325 : l'entrepreneur est indissociable de son entreprise, et les émotions sont indissociables de l'entrepreneur. Les émotions seront légion sur votre parcours, et c'est bien normal ! Alors je vous propose un autre genre de calendrier pour prendre la température de vos émotions tout au long de votre projet. Pour chaque émotion de la légende, attribuez-lui la couleur de votre choix en remplissant la case correspondante. Puis, chaque jour de l'année à venir et dès aujourd'hui, coloriez la case du jour avec la couleur de votre émotion dominante de la journée. À la fin de cette année de dingue (soyons honnêtes) apparaîtra la tonalité chromatique émotionnelle de votre parcours.

Alors, c'était comment ? Prenez votre *pixel mindset* en photo, puis rendez-vous sur la communauté LiveMentor (voir ci-avant) pour nous montrer votre *pixel mindset* et nous raconter votre aventure !

Y voir plus clair sur votre protection en tant que travailleur indépendant, p. 327 : des conseils de professionnels pour anticiper les risques et vivre sereinement votre aventure entrepreneuriale.

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



La méthode livementor
Alexandre Dana



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**, **invitations** et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

A L I S I O