

# Mes 9 grosses erreurs d'entrepreneuse en 2020

*Coach et formatrice pour freelances et entrepreneurs, Yéza Lucas a perdu du temps et a laissé de l'argent en cette année 2020 unique. Elle partage ses erreurs qu'elle perçoit surtout comme des apprentissages.*

Temps de lecture : minute

---

13 décembre 2020

2020 a été une année particulière. Pour moi, elle a été celle des décisions, des gros investissements et des questionnements sur le cap que j'ai voulu faire prendre à mon entreprise. Mais c'est aussi une année où je me suis royalement plantée. Non pas tant dans ma réussite financière que sur ma vision d'entreprise et mon alignement professionnel et personnel.

C'est donc sans filtre que je vous révèle les 9 erreurs que j'ai commises mais qui m'ont énormément appris cette année pour ainsi vous permettre d'éviter les pièges dans lesquels je suis tombée.

## Erreur n° 1 : Simplifier son activité au maximum ne correspond pas à tous

En mars 2020, mon business arrivait à saturation. J'avais énormément de demandes de coaching individuel et je m'épuisais au quotidien. J'ai donc pris contact avec un incubateur dont la promesse était de simplifier son offre pour scaler sans s'épuiser. L'idée m'a paru séduisante dans un premier temps. C'est donc avec presque un investissement à cinq chiffres que je me lançais dans une quête de simplification et de croissance.

J'ai décidé de jouer le jeu en suivant les conseils de l'incubateur en me persuadant que j'avais besoin d'une seule offre, qu'il fallait que je définisse une seule cible et qu'il me fallait communiquer sur un seul canal pour être efficace et réussir mon passage à l'échelle.

J'ai ainsi fait en sorte de rentrer dans les cases qu'on m'avait proposées. Manque de chance, je n'ai pas un profil qui rentre dans les cases et j'aurais dû m'en rappeler avant d'investir. Au bout de quelques mois, ma nouvelle offre phare n'avait pas pris et pire encore, je ne m'y retrouvais pas dans cette offre packagée.

Pourquoi ?

- Parce que je n'ai pas voulu écouter les vrais besoins de mes clients qui me demandaient du coaching individuel. On m'avait dit que c'était une croyance limitante de penser cela;
- Parce que j'ai voulu m'auto-persuader que cette offre était LA solution à mes problèmes car il était plus facile de me dire qu'en confiant ma stratégie à d'autres, j'allais me développer davantage;
- Parce que ma communication n'était par conséquent pas percutante car je n'étais pas alignée avec cette simplification à l'extrême de mon activité.

## Erreur n°2 : Repartir de zéro à chaque pivot n'est pas forcément utile

Lorsque j'ai construit cette nouvelle offre, on m'avait dit de réaliser une étude de persona (cible), et recommencer à partir de zéro mon étude de marché. On m'a donc proposé une "rampe de lancement" . Cette étape peut-être utile pour un débutant qui ne connaît pas son marché, mais pas pour un entrepreneur avancé qui a déjà quelques années de bouteille.

En réalité, j'aurais dû me faire confiance car je connaissais très bien mon

audience (ma cible), et ses besoins. Nul donc besoin de repartir à zéro. Remettre mon business aux mains d'un incubateur m'avait ôté toute capacité de discernement. Mais j'en suis la première responsable. Voici donc mon conseil : lorsque vous vous faites aider pour développer votre activité, restez aux rênes de votre entreprise.

## Erreur n° 3 : Suivre une stratégie qui ne vous parle pas

Pour passer à l'échelle, on m'a conseillé deux choses :

- Passer du coaching individuel au coaching de groupe
- Faire de la publicité Facebook

J'ai donc appliqué soigneusement ces conseils. Mais au fond de moi, je n'étais pas convaincue.

En ce qui concerne le premier point, j'avais certes investi dans du coaching collectif, mais je me suis vite rendue compte que pour m'aider à avancer personnellement, j'avais besoin d'un accompagnement individuel. Et c'est ce point qui manquait à l'incubateur que j'ai rejoint. Il est donc normal que si je ne suis moi-même pas cliente de mon offre, cette dernière n'ait pas fonctionné.

Au sujet de la publicité Facebook, on m'avait demandé d'investir l'équivalent d'un programme en publicité Facebook. Un gros investissement pour moi qui n'a jamais été familière avec cet outil et qui ne l'apprécie pas particulièrement. J'ai eu peur de lancer une usine à gaz avec la mise en place d'un tunnel de vente et c'est exactement ce qui s'est passé. Mais encore une fois, j'aurais dû sentir que cela ne me correspondait pas et décliner cette option pour mon entreprise.

## Erreur n°4 : Oublier de s'écouter, même si cela paraît fou

Depuis mon lancement dans l'entrepreneuriat en 2017, j'ai connu à plusieurs reprises des problèmes d'alignement. Concrètement, je ne retrouvais plus la flamme et l'énergie pour entreprendre. Cela était lié au fait que mon activité me prenait trop d'énergie et que mon business modèle n'était plus adapté à mon tempérament. Je ne m'y retrouvais donc plus au niveau de mes offres actuelles et le pire, était que je mettais sous le tapis des nouvelles idées d'offres avec lesquelles je me serais pourtant sentie en adéquation totale !

Ces offres, je les fantasmais mais ne les voyais encore comme un doux rêve : vivre de mon écriture en la faisant payer, faire voyager mes clients avec moi dans mes périples de digital nomad, proposer un accompagnement de coaching plus court et plus informel, vendre des contenus inédits où je m'exprimerais sans filtre... Voici des exemples de ce que je pourrais développer si je m'écoutais. Et c'est à cause de ma rationalité prédominante que je n'avais pas passé le cap de la concrétisation de ces offres.

Ayant enfin pris conscience de mon blocage psychologique, j'ai décidé de m'écouter et de me lancer dans la construction d'offres qui me feraient vraiment vibrer ! Tant pis s'il ne s'agit pas que d'une offre unique — je pense d'ailleurs qu'on peut avoir plusieurs offres dès son lancement — tant pis si mon lancement foire, mieux vaut rater en étant aligné que de rater sans s'être écouté !

## Erreur n° 5 : Scaler sans que cela fasse sens pour vous

Lorsqu'on est entrepreneur, la quête de croissance peut facilement nous

monter à la tête. Toujours faire plus de chiffre, toujours plus d'automatisation ! Mais on oublie souvent de se poser la question du sens de ce développement entrepreneurial : pourquoi veut-on scaler ?

- Pour faire rayonner son entreprise dans le monde ?
- Pour servir plus de clients ?
- Pour flatter son égo ?
- Pour prouver au monde (ou à l'écosystème entrepreneurial ) que l'on a "réussi" ?
- Pour vivre "très confortablement" ?

Les raisons de passer à l'échelle sont diverses. Mais ce qu'il faut avant tout, c'est se poser la question du "pourquoi" de cette croissance. Et encore une fois, je ne me l'étais pas posée.

Et voici ce que je dirais aujourd'hui en me posant la question :

- Je n'ai pas pour volonté de faire rayonner mon entreprise dans le monde;
- Je ne cherche pas à servir plus de clients;
- Faire des millions ne me parle pas;
- Je veux simplement vivre (très) confortablement de mon activité pour me faire plaisir au quotidien et voyager.

Ma vision est très personnelle, égoïste et je l'assume aujourd'hui. Dans ce cadre, j'ai pris conscience que "scaler" ne faisait pas sens pour moi. Je voulais simplement travailler moins tout en réalisant le même chiffre d'affaires, voire l'augmenter légèrement. Et nul besoin de créer une usine à gaz pour cela, des petits ajustements suffisent.

## Erreur n° 6 : Recruter à tout va !

Lorsque j'ai rejoint l'incubateur, on m'a dit qu'il fallait que je recrute un

assistant pour me soulager des tâches pour lesquelles je n'avais pas de valeur ajoutée. Mais j'aurais dû me poser deux questions avant de me lancer dans cette quête de délégations :

- Mon volume de travail était-il supportable ?
- Avais-je besoin d'un assistant ou d'un consultant ?

Et voici ce que j'ai fini par conclure après quatre recrutements ratés d'assistantes opérationnelles :

- Je pouvais largement gérer seule mes tâches de programmation de newsletter et de gestion de réseaux sociaux;
- Mes assistantes n'avaient pas de vision stratégique et c'est ce qu'il me manquait;
- Par conséquent, leur travail n'avait pas de valeur ajoutée.

J'ai donc perdu du temps, et de l'argent....pour rien. Si vous souhaitez déléguer des tâches, demandez-vous pourquoi, et soyez au clair sur le rôle de la personne que vous allez recruter : un assistant, un stagiaire, un bras droit ou un consultant n'ont pas le même rôle, leurs tarifs sont donc différents.

Il faut que vous soyez au clair sur votre besoin avant de vous lancer dans cette étape importante et qui peut être énergivore, et qui n'est pas obligatoire.

## Erreur n° 7 : Demander systématiquement leur avis et validation aux autres

Quand on manque de confiance en soi, on peut avoir tendance à demander la validation externe de tout ce qu'on entreprend. Cela a longtemps été mon erreur : j'avais des idées, je voulais les lancer mais je n'étais pas sûre qu'elles soient bonnes, ni réussies. Je soumettais donc

l'idée à 10 personnes qui me donnaient 10 avis différents en fonction de leur parcours et de leur personnalités.

Je me suis donc retrouvée à faire la synthèse de 10 avis... ce qui ne me correspondait finalement pas. De plus, recevoir ces différents retours prend du temps, que vous n'utilisez pas à tester votre idée.

Si vous avez besoin de passer à l'action rapidement, comme c'est mon cas, voici mes conseils :

- lancez votre idée;
- acceptez de vous planter;
- rectifiez le tir si besoin.

Vous apprendrez plus rapidement de cette manière, et vous serez en plus 100% responsable de votre réussite ou de vos échecs.

## Erreur n° 8 : Se précipiter pour investir sans savoir de quoi on a vraiment besoin

L'erreur est ici de se jeter "dans la gueule du loup" sans savoir ce qu'on recherche. Je suis la première à dire qu'investir permet de développer la croissance de son entreprise et que cela permet de forger son état d'esprit (mindset) entrepreneurial. Mais avant d'investir, posez-vous les bonnes questions :

- Où bloquez-vous ?
- De quoi avez-vous besoin ?
- Quels résultats attendez-vous de cet investissement ?
- Qu'avez-vous entrepris pour débloquer la situation ?
- Qu'est-ce qui a marché et non marché et pourquoi ?
- Vous reconnaissez-vous dans la personnalité et les valeurs de la personne/entreprise dans laquelle vous allez investir ?

Vous poser ces questions vous permettra d'investir au bon endroit, au bon moment. Bien sûr, vous n'êtes pas à l'abri d'une erreur, mais vous limiterez tout de même les dégâts avec ce processus de réflexion.

## Erreur n° 9 : Penser qu'il faut avoir une "noble" vision qui nous dépasse

Lorsqu'on m'a fait, à maintes reprises, travailler sur ma vision, on m'a demandé de créer une vision ambitieuse, lointaine et plus grande que moi pour mon entreprise. En tant que bonne élève, je me suis prêtée au jeu. Mais les résultats ont vite été très mitigés car cette vision théorique me permettait de me rassurer et de rassurer mon entourage mais ne parlait absolument pas.

En réalité, je n'arrive pas à me projeter sur cinq ans, pas plus que j'arrive à me projeter dans un an. De plus, la crise du Covid que nous connaissons aujourd'hui exacerbe cette difficulté à se projeter car le monde change et qu'il est difficile de faire des plans sur la comète.

Par ailleurs, je n'arrive pas à avoir une vision qui me dépasse et c'est parfaitement normal car je n'ai pas pour projet de scaler et d'étendre mes services et ma marque sur le monde. J'ai donc arrêté de culpabiliser de ne pas avoir de vision "noble".

Ma vision est court termiste et surtout évolutive en fonction de mes réflexions du quotidien, de mes rencontres mais également de mes voyages. Si vous n'arrivez pas à avoir de vision, revenez à l'essentiel :

- Qu'est-ce qui compte vraiment pour vous, dans votre vie personnelle ? et professionnelle ? Vos enfants ? Vos voyages ? Votre confort de vie ? Votre indépendance ? Le besoin de voyager ? Du temps pour vous ? Listez ces éléments et soyez honnête avec vous-même !
- Aujourd'hui, ces éléments essentiels sont-ils au cœur de votre vie ?

Avez-vous besoin de les ré-axer et d'en faire une priorité ?

- Utilisez ces éléments essentiels comme un moteur pour porter votre vie personnelle et votre activité;
- Si vous êtes déjà satisfait de la vie que vous avez, ne cherchez pas à tout chambouler : ne changez rien et gardez cet équilibre comme un fil conducteur.

*Yeza Lucas est coach et formatrice pour freelances et entrepreneurs*

---

Article écrit par Yeza Lucas