

Les 10 peurs qui auraient pu m'empêcher d'entreprendre

Comme beaucoup d'entrepreneur·e·s, Rim Lariani s'est lancée à son compte, en quête de liberté et de renouveau professionnel. Elle ignorait que l'entrepreneuriat allait lui apporter plus : la libérer de 10 peurs qu'elle pensait insurmontables.

Republication d'un article du 22 juillet 2020

La boule au ventre, l'impression de manquer d'air, le rythme cardiaque qui s'accélère... Qui n'a jamais ressenti la peur ? Ce sentiment qui se manifeste généralement face au changement et à la nouveauté. Ce vent du changement a commencé à souffler sur ma vie quand je voulais écrire une nouvelle page professionnelle. D'aussi loin que je me souviens, j'avais toujours la même meilleure amie ennemie. Son nom ? La peur. Oui, la peur a toujours été une constante très présente dans ma vie. Elle a même failli m'empêcher de réaliser mes rêves. Heureusement que l'ambition et la passion ont réussi à la détrôner. Je fête aujourd'hui un anniversaire spécial, celui de mes deux ans d'entrepreneuriat en tant que consultante en communication digitale.

Au début de l'activité, ma peur était à son summum. Elle criait haut et fort que ce plongeon dans le vide était risqué. J'ai quand même sauté le pas. Aujourd'hui, je n'ai plus peur de dire que j'avais peur. Que dis-je ? Que j'étais TÉ-TA-NI-SÉE d'entreprendre. En deux ans, de la peur je me suis débarrassée - ou devrais-je dire des peurs - car j'ai fini par découvrir qu'elles étaient dix et

elles sont aujourd'hui loin derrière moi.

La peur de faire de mauvais choix

1 juillet 2018. Me voilà entrepreneure ! J'ai maintenant un numéro SIRET et je suis prête à conquérir le monde et les clients. Mon bateau indépendant a déjà entamé sa navigation direction les beaux projets de mes futurs clients. Larguer les amarres n'est plus possible. Le plus risqué et difficile des choix a été fait. Il a suffi d'une première marche, d'un premier pas, d'une première action et d'oser s'aventurer dans quelque chose que je jugeais impossible pour que tous les choix d'après deviennent dérisoires et faciles à prendre.

La peur de l'échec

Je ne connais aucun·e entrepreneur·e autour de moi qui s'est lancé·e en maîtrisant tous les codes de l'activité indépendante. Le jour où j'ai entamé cette aventure, j'avais certes une expérience professionnelle derrière moi et pas mal de compétences. J'étais, cependant, assoiffée d'apprentissage et de découvertes. Pour dépasser la peur de l'échec, j'ai admis que je ne maîtrisais pas tout. Cela m'a fait sentir plus légère et poussée à avancer lentement mais sûrement. Quand je faisais quelque chose pour la première fois, je n'avais pas honte de le dire. J'ai également oublié le concept fatiguant qu'est la perfection.

S'il y a bien une première fois dont je me remémore, c'est mon premier live vidéo. Je ne maîtrisais ni l'outil de diffusion ni les codes de l'interaction. J'ai quand même tenté le coup car il fallait une première fois. Le live a été interrompu cinq fois. L'ancienne moi aurait mal vécu cela et n'aurait pas répété l'expérience. Au lieu de ça, je riais de la situation et je reprenais le cours de la discussion comme si de rien n'était. Mes spectateurs, eux, étaient amusés par ma réaction et revenaient sans problème après chaque coupure. La confiance accordée par mes clients m'a aussi fait grandir à ce niveau. J'ai appris à travailler en me mettant moins la pression. Et c'est finalement ce lâcher prise qui a contribué à de beaux projets mais aussi à considérer chaque échec comme une véritable leçon.

La peur du regard des autres

J'ai toujours été de nature timide et réservée. Ma confiance en moi, quant à elle, était régulièrement aux abonnés absents. J'ai longtemps été préoccupée par ce que diraient et penseraient les autres de moi et de mes actions avant de me questionner moi-même sur mes envies et mes propres choix. Non seulement l'entrepreneuriat m'a fait réaliser ce que c'est d'être sa propre

patronne mais j'ai aussi appris à m'écouter, à m'aimer et à n'accorder d'importance qu'à ce que me dit mon intuition.

Cette peur s'est évaporée quand je me suis rendue compte que ma vie était en train de changer positivement et que mes services changeaient aussi la vie de mes clients. Grâce à cela, ma confiance en moi s'est amplifiée et j'assume pleinement toutes les actions que j'entreprends.

La peur de me vendre

S'il y a bien un blocage dont il fallait très rapidement me défaire, c'est certainement la peur de me vendre car pas de vente = zéro chiffre d'affaires. N'étant pas une vraie commerçante dans l'âme et ne maîtrisant ni les négociations ni la prospection classique, dépasser cette peur était presque perdu d'avance. Au début de mon activité, je participais régulièrement à des soirées networking entre entrepreneur·e·s. Je n'étais pas à l'aise face à des gens que je ne connaissais mais je m'obligeais à faire l'exercice de me présenter et de parler de mon activité à un maximum de personnes. Les premières fois étaient terrifiantes mais avec le temps, j'ai pu dompter ma peur.

Aujourd'hui, je ne rate ce genre de soirées et d'échanges pour rien au monde. Je me suis également longuement interrogée sur mes différences par rapport à mes concurrents et pourquoi un client me choisirait moi et pas un autre. Avec les réponses, j'ai réussi à créer ma propre marque personnelle, mon vrai outil de vente où mon authenticité prime. Avec cette marque, ma peur a finalement disparu et j'assume que j'ai un service à vendre et que je suis très compétente dans ce que je fais.

À lire aussi

[6 conseils pour passer de salarié à freelance sereinement](#)

La peur de parler argent

J'ai dit précédemment qu'au début de mon activité, je n'étais pas une bonne négociatrice. La raison est que, comme beaucoup, je déteste parler argent. On ne nous a pas enseigné cela à l'école ni à l'université. Et sur internet, il est presque impossible de trouver de bonnes grilles tarifaires complètes. Ce flou

ne m'aidait pas et parler argent avec mes premiers clients était une véritable torture. Par ailleurs, en exerçant un métier/passion, je n'arrivais pas à associer cela à quelque chose de lucratif. Au bout de quelques rendez-vous avec des prospects qui se sont transformés en des clients heureux, la valeur financière de mon travail s'est affirmée et j'ai appris, au fil des devis et des factures, à ne plus considérer l'argent comme un sujet tabou.

La peur d'exprimer mes émotions

Je suis un être humain avant d'être une entrepreneure. Je connais des hauts et des bas et je ressens surtout des émotions qu'elles soient positives ou négatives. Exprimer ses émotions ou se montrer vulnérable peut être traduit comme une faiblesse. J'ai, néanmoins, senti qu'en étant ma propre patronne, j'avais le droit de craquer, de manquer d'énergie ou d'exprimer ma joie et ma gratitude quand un événement positif survenait dans mon quotidien. En échangeant longuement avec mes clients, ils m'ont fait comprendre que c'est mon univers personnel et ma manière d'être qui les attirent au delà de mes compétences ou de mon portfolio. C'est aussi le cas aussi de ma communauté sur les réseaux sociaux qui ne demande pas uniquement des conseils techniques ou créatifs. Elle s'intéresse plus à la dimension humaine qui existe dans mes contenus.

Pouvoir exprimer mes émotions sans avoir peur m'a tellement libérée. Cela m'a même encouragée à révéler au sein d'un cercle professionnel que j'étais atteinte d'endométriose, une maladie chronique assez invalidante au quotidien mais que j'arrive à faire taire grâce à mon épanouissement professionnel.

La peur de dire non

Choisir la voie de l'entrepreneuriat était une manière de dire non à tout ce que je ne désirais plus et qui était de l'ordre du conventionnel : un poste et des horaires fixes, cinq semaines de congés payés par an etc. Dire non à des projets me paraissait déraisonnable au début de mon activité. J'étais tiraillée entre le fait de devoir gagner ma vie et vouloir une activité alignée avec mes envies et avec la personne que j'avais décidé d'être. Une personne qui ne subit plus des décisions avec lesquelles elle n'est pas en accord et qui ne se sent plus obligée de dire oui à tout.

Apprendre à dire non ne s'est pas fait du jour au lendemain. Je prenais mon temps quand on me proposait un projet par exemple pour questionner longuement ma voix intérieure qui allait me guider vers la réponse. Quand je ne me sentais pas inspirée par une mission et que je me voyais travailler dans la douleur sur un projet, le « non » devenait évident. Je sais, dans ce cas, que je

ne vais pas culpabiliser avec un « non » et que je regretterais fortement un « oui non assumé ». Avant de dépasser cette peur, je me disais aussi que le « non » pouvait être interprété comme une réponse irrespectueuse. Cependant, une fois ce blocage dépassé, je me rendais compte du contraire. Mes interlocuteurs me félicitaient même de dire non et d'assumer mes choix jusqu'au bout.

La peur de la concurrence

Dans le marketing digital, la concurrence est rude. Arriver sur ce marché face à des concurrents qui avaient de l'avance en termes de visibilité et de savoir-faire pouvait être effrayant et me décourager. Il n'était pas question de baisser les bras. Face à la concurrence, il était primordial de me questionner sur mon expertise mais aussi sur ma vraie valeur ajoutée. La concurrence a fini par être un moteur qui me pousse à me surpasser et à révéler mon unicité. Encore une fois, ma peur a servi à consolider mon authenticité et ma marque personnelle.

La peur de la solitude

Entreprendre seul veut dire qu'on milite seul à faire évoluer son activité en portant toutes les responsabilités sur ses épaules. Cela est d'autant plus pesant quand on travaille seul chez soi. J'ai appris à apprivoiser cette solitude en faisant d'elle la meilleure des alliées. En travaillant seule, je me sens plus responsable de mes actes et plus productive. Cette solitude finit même par s'effacer de temps à autres quand j'échange avec des amis ou clients entrepreneurs qui ont le même quotidien que moi.

La peur de manquer d'argent

Cette peur est certainement la peur la plus improbable. On associe généralement l'entrepreneuriat à l'instabilité et à la prise de risque financière. Cependant, depuis que je suis ma propre patronne, j'ai appris à ne plus avoir peur de manquer d'argent. Cela est dû, d'une part, au fait que mon rapport à la consommation a changé et que j'accorde moins d'importance aux choses matérielles. D'une autre part, ma confiance en moi et ma passion pour mon métier font que je n'ai plus d'inquiétude par rapport au fait de manquer de clients. Je sais que tout repose sur moi et que je ne lâcherai pas. La crise du covid-19 est un bel exemple. Du jour au lendemain, mon activité s'est arrêtée car mes clients étaient directement impactés par la crise. Ma résilience m'a permis de rebondir rapidement. Je me retrouve aujourd'hui avec un emploi du temps surchargé et des demandes qui ne s'arrêtent pas.

En dépassant ces peurs, je peux aujourd'hui écrire cet article de la manière la plus transparente possible. J'ai pour ambition de transmettre cette énergie qui me transcende autour de moi pour permettre à d'autres de dépasser toutes sortes de blocages. Il y a deux ans, je n'aurai jamais pu faire cela. Mais il y a deux ans, je n'avais pas encore entamé cette belle aventure qu'est l'entrepreneuriat.

Rim Lariani est consultante en communication digitale

Article écrit par RIM LARIANI