

Et si on en finissait avec la pression entrepreneuriale et l'obligation de réussite ?

Que vous soyez entrepreneur·euse confirmé·e ou tout juste lancé·e, vous devez régulièrement vous confronter à la pression entrepreneuriale.

La pression entrepreneuriale, qu'est-ce que c'est ? C'est tout simplement le sentiment d'obligation de réussite. Et cette pression vient de deux sources.

Votre entourage, qui exerce une pression sociale sur vous

Votre entourage, c'est votre premier cercle amical, familial et professionnel. Celui qui vous pose régulièrement cette question « Alors, ça marche (encore) ? ». Comme s'il était attendu que vous finirez à un moment ou un autre par vous casser la figure. « Alors, ça marche ? » réduit en plus votre entreprise à son chiffre d'affaires.

Or, quand on est entrepreneur·e, on peut connaître des instabilités, et surtout au début quand on n'a pas encore trouvé son modèle économique. Si la question « Alors, ça marche ? » vous agace, je vous conseille de dire franchement à votre entourage que vous n'avez pas envie d'en parler car vous ressentez trop de pression à chaque fois que le sujet de l'entrepreneuriat est

abordé.

Vous-même, qui ne cessez de vous comparer aux autres et qui vous interdisez l'échec

Outre l'entourage, l'autre source de pression entrepreneuriale, c'est vous-même. Vous vous comparez aux autres dont vous ne connais pas le fonctionnement interne. Et se comparer aux autres, c'est comparer son intérieur à l'extérieur des autres)

Vous vous empêchez la moindre erreur. Vous voyez la réussite entrepreneuriale comme une courbe exponentielle Or, l'entrepreneuriat, ce sont des hauts et des bas :

Des petites victoires

Des périodes de stagnations

Des périodes de créativité

Des périodes de doute

Des périodes de break

Pour entreprendre sereinement sans pression, voici donc trois clés qui me semblent essentielles :

Connaître les périodes de rush et les périodes calmes dans votre activité.

Vous le saurez quand vous aurez stabilisé votre modèle économique et que vous ferez rentrer des clients régulièrement dans vos programmes/offres.

La connaissance de votre saisonnalité entrepreneuriale vous permettra de mieux vous organiser, prendre des vacances et destresser au quotidien .

À lire aussi

Rendre constante la croissance grâce aux investissements

Il n'y a pas de croissance sans investissements. Lorsque vous vous lancez, il est conseillé de réinjecter vos recettes dans l'entreprise pour la développer. Quand vous êtes déjà lancé·e et que votre entreprise roule, la règle s'applique également : vous pouvez réinvestir une partie de vos recettes dans le développement de votre entreprise.

Faites le point maintenant :

Avez-vous déjà investi dans le développement de votre entreprise ?

Dans quoi (formation, accompagnement, consulting, matériel...) ?

Pour quel budget ?

Quel bilan tirez-vous de cet investissement ?

Si vous développez la culture de l'investissement, vous ne le verrez plus comme une dépense mais comme un pari sur votre réussite entrepreneuriale. Et c'est de cette manière que votre entreprise va décoller !

« Dé-tabouiser » les montagnes russes entrepreneuriales

L'entrepreneuriat, ce sont des montagnes russes émotionnelles mais également économiques. Certes, vous pouvez stabiliser votre modèle économique, et limiter l'instabilité, mais vous ne pourrez pas tout contrôler. Vous restez un entrepreneur et vous n'aurez jamais la stabilité et la visibilité financière d'un·e salarié·e.

Mais vous avez fait un choix qui comporte bien d'autres avantages dont l'enrichissement personnel et financier fait partie. Pour mieux vivre votre quotidien d'entrepreneur, acceptez que l'instabilité fait partie de votre

quotidien, et vivez avec.

Accepter les montagnes russes entrepreneuriales c'est :

Prendre en main ses finances personnelles (car ce n'est pas l'Etat qui va vous la payer)

Profiter des moments où vous surfez sur la vague pour investir, ou vous faire plaisir

Utiliser le creux de la vague pour faire du travail de fond (repenser votre modèle économique, développer ta créativité..)

Article écrit par YÉZA LUCAS