

# Créer son entreprise : les 4 facteurs-clés de la réussite

Créer une entreprise est une aventure, une aventure humaine, sociale et financière... Celle-ci obéit à des règles précises et éprouvées qui sont fréquemment méconnues ou sous-estimées par les thérapeutes désirant s'installer. Il en résulte que de nombreux praticiens ont des compétences qui sont sous-exploitées. Leur activité vivote dans l'attente de jours meilleurs...

Cet article a pour objectif de vous expliquer le fondement des 4 facteurs-clés de la réussite :

1. Maîtriser des compétences métier
2. Avoir une identité claire
3. Réaliser un prévisionnel d'activité réaliste
4. Prévoir une communication ciblée

A chaque étape, des croyances limitantes peuvent vous faire échouer si vous les laissez parasiter votre projet, votre mental et vos émotions.

Pour mieux comprendre la globalité de ce processus, imaginez-vous à bord d'un voilier, vous êtes maître à bord, vous choisissez votre destination et la route que vous allez emprunter. Allez-vous naviguer à vue ? Confondez-vous aventure et improvisation ou avez-vous fait un plan d'action précis et complet ?

Si vous n'avez pas suffisamment étudié votre route, vous risquez de rencontrer des rochers ou d'être emporté par des courants... Pour éviter ces écueils, nous vous proposons une méthodologie précise. Celle-ci vous permettra de savoir comment vous rendre à votre destination, dans quel délai, par quelle route... Elle est basée sur la dynamique entre 3 pôles fondamentaux : la Connaissance de soi, la Communication et la Gestion. Chacun de ces pôles revêt la même importance. L'expérience nous a prouvé que les personnes qui réussissent leur installation étaient celles qui avaient travaillé sérieusement ces 3 domaines.

Commençons par le Pôle Connaissance de soi. La première question à se poser est : "Quel est mon projet ?". Il est important de pouvoir répondre en quelques lignes à cette question de manière claire et précise. Bien sûr, il n'est pas possible de le faire d'emblée, car cette question implique plusieurs clarifications : "Qui suis-je en tant que thérapeute ou praticien ? Quels sont les outils que je vais utiliser ? Quelle dénomination vais-je choisir (praticien en relation d'aide, sophro-relaxologue...) ? Où vais-je exercer mon activité ? Quel type de population vais-je cibler (adulte, enfant, adolescent) ?".



Dans un deuxième temps, il est nécessaire également de faire un point en amont du projet et de répondre à ces questions : "Quelles sont mes motivations ? Quels sont mes objectifs dans cette nouvelle activité ?".

Ensuite, il faut confronter ces différents éléments à ma réalité : "Est-ce que je pense être capable de réussir mon projet ? Ai-je une croyance limitante, une peur, un manque de confiance qui vont se révéler être un frein au développement de mon projet ? Si je suis dans ce cas de figure, comment puis-je lever ces freins ? Ai-je besoin de développer certaines compétences ? Dois-je me faire aider ? Par qui ?".

Le travail préparatoire nécessite du temps, de l'introspection, un dialogue avec l'entourage familial, les amis et les professionnels. Il est important de ne pas le négliger, car le moteur de votre activité, c'est vous ! En effet, vous aurez beau choisir le cadre juridique et fiscal idéal, avoir de superbes documents de communication, in fine, la réussite au long terme est fondée sur votre personnalité avec ses atouts et ses faiblesses. Ainsi, plus vous vous connaissez, plus vous réussirez.

Toute cette réflexion en amont du projet concerne ce que nous appelons la Connaissance de soi. Il s'agit de VOUS à la barre de votre voilier.

Mais, comme vous le savez, un marin ne navigue pas sans connaissance des conditions météorologiques. Votre station météo est le second Pôle, celui de la Gestion. Il permet de répondre à la question "Quelle route vais-je choisir pour arriver à destination ?". Plusieurs options s'offrent à vous : la voie de l'association, la voie du portage salarial ou la voie de l'entreprise individuelle. Dans cette dernière, différents choix fiscaux sont possibles : régime de l'auto-entrepreneur, régime de la déclaration contrôlée avec ou sans option pour le paiement de la TVA. Et puis " Ai-je droit à des aides pour démarrer mon activité ? ".



De même que notre marin ne partira pas "la tête la première" vers sa destination, il n'est pas conseillé de créer son activité sans avoir fait un choix : celui de la voie la plus ensoleillée, celle dans laquelle votre rentabilité sera la meilleure. A titre d'exemple, en début d'activité, votre revenu peut varier du simple au double pour un même chiffre d'affaires. Vos charges et vos recettes sont identiques, mais votre revenu est bien différent en fonction de votre choix. Cette réflexion n'a pas pour vocation de faire de vous un professionnel des aspects juridiques, sociaux et fiscaux, mais de savoir quelle voie emprunter et pourquoi cette voie est la meilleure pour vous. Savoir par exemple estimer les cotisations sociales qui vous seront réclamées et gérer votre trésorerie. Pour cela, vous devez établir un compte de résultat prévisionnel sur 4 ans.

C'est alors que souvent survient cette croyance limitante : "Côté financier...on verra bien. Ça ne sert pas à grand-chose de faire un prévisionnel... et de toute façon, on ne peut pas savoir combien de client on va avoir !"

Cette croyance implique en fait une méconnaissance du fonctionnement de la psyché humaine et de la puissance de la pensée créatrice. Si aucun objectif clair et précis n'est fixé, l'énergie du subconscient et de l'inconscient ne sera pas mobilisée afin d'atteindre celui-ci. Cette attitude cache aussi fréquemment une peur de ne pas y arriver et une fuite du principe de réalité.

En fait, tout créateur d'entreprise, qu'il fonde une société avec des salariés ou qu'il soit entrepreneur individuel, doit se livrer à ce jeu de prédiction. Cet élément est crucial quant à la dynamique mentale positive qu'il génère.

Cette partie prévisionnelle peut être réalisée soit à l'aide du logiciel "Prévoir mon activité et faire le bon choix", disponible pour les adhérents à l'Association Cassiopée, soit à l'aide d'un expert-comptable. Mais attention, vous ne pourrez pas faire l'économie d'une réflexion et d'une prédiction. Un expert peut vous aider, vous faire bénéficier de son expérience, mais il ne peut faire le prévisionnel entièrement à votre place.

Au cours de cette réflexion sur l'aspect Gestion de votre projet, vous aurez alloué un budget à votre communication : cartes de visite, flyers... nous voici arrivés au 3<sup>ème</sup> aspect, le Pôle Communication.

Il consiste à décorer votre voilier, le rendre fidèle à votre image, c'est-à-dire en phase avec votre personnalité. Là aussi, le conseil est important. Le choix de l'identité visuelle, la rédaction des textes de présentation, le choix des supports de communication... jusqu'à la stratégie de lancement. Ces éléments méritent réflexion et échange avec des professionnels.



Une fois votre voilier décoré, tout est prêt. Il ne reste plus qu'à prendre le large et suivre votre plan d'action. Celui-ci doit être détaillé étape après étape et chacune d'entre elles datée. Exemples : faire les démarches administratives avant le 30 septembre, aller à la rencontre des professionnels installés (médecins, ostéopathes, psychologues...) et des prescripteurs potentiels de proximité (coiffeurs, esthéticiennes...) avant le 30 octobre. Il convient ensuite de maintenir votre cap afin d'arriver à bon port.

Cette dernière phase est l'aboutissement de votre travail préparatoire. Autrement dit, il ne s'agit pas de s'arrêter en si bon chemin et d'attendre que les clients se précipitent dans votre cabinet. Tout ce travail de clarification a pour objectif de lancer votre activité, et pour cela, vous devez aller à la rencontre des professionnels installés et des prescripteurs potentiels.

C'est à cet instant que survient la deuxième croyance limitante principale : "Le bouche à oreille suffira pour développer mon activité, je n'ai pas besoin d'aller rencontrer des professionnels."

Cette croyance cache quant à elle un manque de confiance en soi et une faible estime de soi.

La réalité est que vos amis, votre famille ne seront pas vos clients ou clients et ils ne vous adresseront que peu de personnes. Le bouche-à-oreille quant à lui ne commencera à fonctionner que plusieurs mois après votre installation. Entre un(e) ami(e) qui recommande un thérapeute et un professionnel (médecin, ostéopathe, psychothérapeute...) la différence est que le transfert de confiance est beaucoup plus fort quand il s'agit d'un professionnel ou un prescripteur neutre externe. Il est donc nécessaire de s'intégrer à un réseau de soignants et à l'environnement dans lequel vous exercez.

Pour réussir ces "entretiens", le seul secret est de vous y préparer à l'aide de jeux de rôles. Cet exercice vous permettra de vérifier que vous êtes clair dans la présentation de vous-même et de votre activité et de prendre conscience de votre capacité à répondre aux principales

objections qui peuvent être soulevées.

Ces jeux de rôles sont l'aboutissement de tout un processus de réflexions et d'actions, d'une méthodologie précise que nous vous proposons au sein du Cycle Aide à l'installation. Cette formation a pour objectif d'accompagner chacun dans son projet tout en étant porté par la dynamique du groupe.

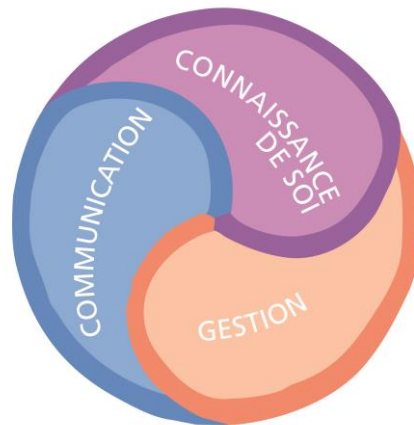
Réussir son installation est avant tout une question de méthode.

Celle-ci ayant pour objectif de mettre en relation des compétences avec des besoins. Les besoins, qu'ils soient centrés sur une demande de bien-être, l'expression de souffrances physiques et psychologiques sont bien réels... Nous pouvons le constater à chaque instant en observant le monde, en écoutant nos proches, notre entourage ou les médias.

Ainsi, à partir du moment où les compétences du praticien ou du thérapeute sont développées, le seul élément à travailler est cette mise en relation entre la demande et l'offre. Il serait vain de croire que cette relation se créera automatiquement comme par magie. Cette mise en relation obéit à des règles qu'il convient de respecter si vous souhaitez réussir dans cette voie.

Les atouts de la réussite sont donc simples, ils résident dans deux facteurs :

1. Se former et développer des compétences métier
2. Préparer son projet comme un puzzle dont chaque pièce est à tailler avec précision puis à assembler.



En vous souhaitant de vivre une belle aventure, celle dont vous êtes le héros !

Sandra et Olivier Stettler

Programme de la formation Réussir son installation :

<http://www.cassiopee-formation.com/installation/reussir-installation.php>