

# L'entraînement, ça paie!

par **Flora Douville** photo **Caroline White Photography**

RUBRIQUE DÉVELOPPEMENT  
PERSONNEL

**Flora Douville**

Artiste, formatrice, auteure et créatrice de la Méta® : un système fascinant d'étude de la personnalité qui te permet d'identifier et d'utiliser tes préférences naturelles et énergétiques dans les moindres recoins de ta vie — y compris dans ta façon de t'habiller.

Pour en savoir plus sur son travail : [floradouville.com](http://floradouville.com)

**L**’argent, quand on entreprend, c’est un sujet chaud, quasi tabou. Or, une entreprise qui fonctionne s’appuie sur 3 piliers : ton rêve de départ (la raison d’être de l’entreprise), la clientèle et l’argent :

**Rêve d'une femme ou d'un homme qui se réalise**



Chacun de ces piliers contribue à l'équilibre de l'ensemble : aussi bien le rêve de départ, le kif qui mobilise l'énergie, que les clients ou l'argent. Si l'un de ces 3 piliers manque ou s'effondre, l'entreprise s'effondre avec.

En tant qu'entrepreneur-e, l'une de tes (nombreuses) responsabilités est de t'assurer de la stabilité de ces 3 piliers, t'assurer qu'ils sont alimentés, parce qu'ils contribuent à l'équilibre du reste :

**Si** tu perds ta motivation, que tu ne sais plus très bien pourquoi tu fais les choses, que ta vision est floue ou que tu entreprends dans une direction qui ne t'excite pas, l'impact sur tes clients ET sur tes finances va se faire sentir plus rapidement que tu ne le penses.

**Si** tu n'as pas ou pas assez de clients, là c'est tout de suite plus concret ! Tu ne vas pas vendre assez et l'impact sur le reste du triptyque est évident : pas d'argent et grosse chute de motivation.

**Si** tu n'as pas assez d'argent, voire pas du tout, c'est que ton entreprise n'a pas les moyens de te faire vivre et donc rapidement, tu ne pourras plus te consacrer à cette activité pour trouver des clients et les servir, ton temps et ton énergie devront être investis là où ça te rapporte de l'argent.

Pour que ton entreprise soit stable et durable, il faut donc que tu travailles sur ces 3 points en continu ! Va pas croire qu'il suffit de faire un stage ou un séminaire une fois, et basta. C'est pas comme ça que ça va fonctionner.

Pour que ton système soit viable, et que chacun des piliers grandisse avec le temps, il faut que tu entres dans une dynamique d'entraînement continu et que tu travailles sur chacun d'eux régulièrement. Que ce soit en coaching, en stage, en formation, en séminaire, peu importe : regarde comme chaque pilier influe sur les autres, et n'en laisse tomber aucun sous prétexte qu'il va se gérer tout seul ou qu'il n'en a pas besoin. FAUX.

Même si tu es extrêmement motivé-e et que tu adores ce que tu fais, il est essentiel de revisiter régulièrement ton rêve de départ et là d'où il vient, c'est-à-dire toi :

- Qu'est-ce qui est pareil qu'au démarrage ? Qu'est-ce qui a changé ?
- Qu'est-ce qui t'excite le plus aujourd'hui dans ton activité ?
- Quelles sont les compétences que tu as besoin d'acquérir aujourd'hui ?
- Quels sont les atouts sur lesquels tu peux t'appuyer ?
- Qu'est-ce que tu n'as pas encore exploré de toi et qui pourrait tout changer ?

Te revisiter toi, ça veut dire apprendre à te connaître, (re)découvrir tes talents, mieux cerner tes goûts, tes élans, tes fonctionnements naturels. Comme c'est à partir de là que tout a démarré, c'est vital pour ton entreprise !

Même chose avec tes clients :

- Sais-tu ce qu'ils aiment, ce qu'ils détestent ? Ce qui est important pour eux ?
- Quels sont les rêves de tes clients ? Que cherchent-ils à atteindre ?
- Quels sont les résultats que tes produits n'ont pas sur tes clients, alors que tu l'espérais ?
- Quels sont les résultats que tes produits ont sur tes clients, alors que tu n'y pensais même pas ?
- Quelle est ta relation avec tes clients ? À quoi tu aimerais qu'elle ressemble, dans l'idéal ?
- Que fais-tu pour que tes clients restent clients ? Que fais-tu pour avoir de nouveaux clients ?

T'entraîner à te poser ces questions (et plein d'autres) et à explorer régulièrement ce pilier « clients » va te permettre de voir des points que tu peux améliorer et qui vont contribuer à la bonne santé de ton activité.

Et même chose avec l'argent :

- Quel rapport as-tu avec l'argent : bon, distant, tordu, excellent, mal en point ?
- Est-ce que tu te paies ? Si non, pourquoi ? Si oui, est-ce assez, trop ou ajusté pour le moment ?
- Est-ce que le montant que tu demandes à tes clients est trop bas ? Trop élevé ? Ajusté pour le moment ?
- Que fais-tu de l'argent qui entre dans ton entreprise ? As-tu un système de gestion interne en place ?
- Comment utilises-tu l'argent de ton entreprise ? De quelle manière investis-tu cet argent pour faire grandir les 3 piliers de ton activité ?

Regarder régulièrement ton entreprise sous cet angle, explorer ce que chacun des piliers te raconte et faire un travail accompagné régulièrement sur ces piliers, ça doit faire partie de ton entraînement d'entrepreneur. C'est ce qui va te permettre d'identifier des pistes de progression et de croissance pour toi et ton entreprise. Et comme tout entraînement, ça paie dans la durée. Oui, ça paie en argent aussi. ●