

# Faites la connaissance de Steves Hounkponou. Et lancez-vous.

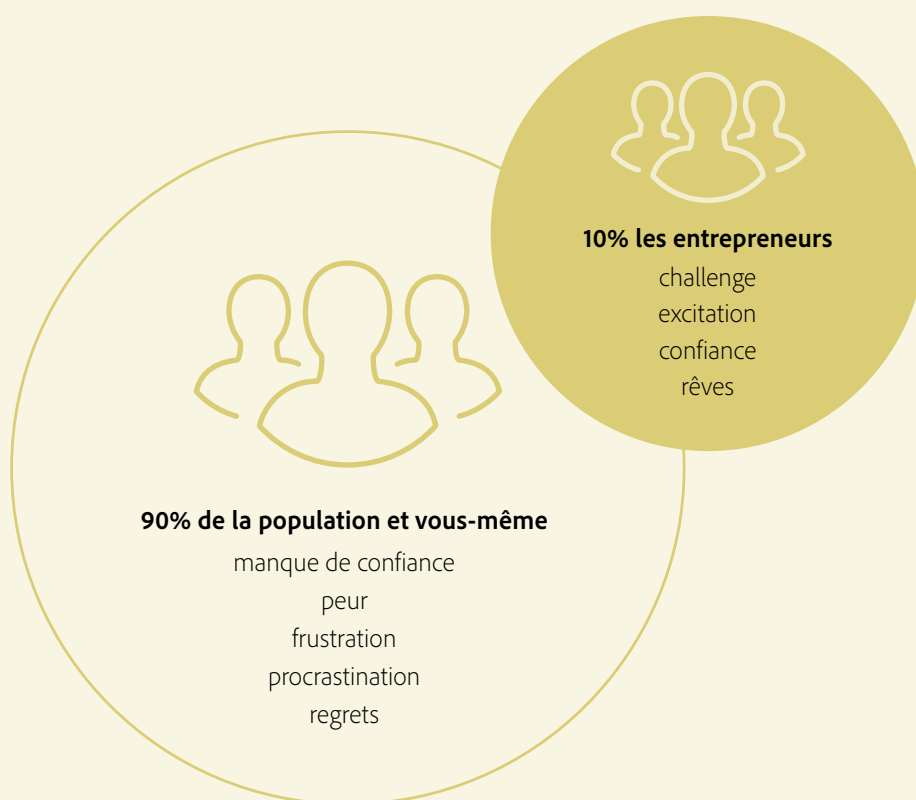
Je suis né à Cotonou, au Bénin, benjamin de 9 enfants. Rapidement, le football devient une passion et un but. J'intègre en 1998 l'AJ Auxerre en France. Mais au cours d'un match, un tackle met fin à mon rêve. Les médecins décèlent une anomalie génétique HLA B27, un rhumatisme inflammatoire qui me ronge de l'intérieur. Le diagnostic est sans appel: "Vous ne pourrez plus jamais marcher". Après des années de combat et d'abnégation, décidé à contredire ce verdict, je vais me relever et me fixer de nouveaux objectifs. Un master de marketing en poche, j'intègre les équipes de marques prestigieuses dans le monde du luxe et de la joaillerie. Je suis un caméléon, avec une immense capacité d'adaptation et ce qu'on appellerait un "corporate hacker"; ma créativité, mon audace et ma confiance font des étincelles dans un monde ultra-codifié. Je laisse libre cours à mes idées sur Instagram où je rencontre un succès rapide qui me décide à me lancer. Je crée ma marque de prêt-à-porter et une agence de consulting grâce à laquelle j'aide aujourd'hui de nombreux décideurs. Mon histoire témoigne de résilience, de la capacité à surmonter les épreuves, le handicap et la discrimination, d'entreprendre malgré les échecs pour finalement réussir.



## Réfléchissez à vos décisions, mais ne doutez jamais de vous.

Si vous lisez ce document, c'est probablement parce que vous êtes bloqué(e) à une et avez besoin d'un petit coup de pouce. Vous êtes peut-être aujourd'hui employé, et votre job ne vous excite plus autant qu'avant, ou avez fini vos études ou êtes tout simplement à la recherche d'une motivation pour changer de vie. Mais, il vous manque cette petite voix qui dit : « Vas y, fais-le ». Soyons honnêtes, les entrepreneurs ne sont pas plus intelligents que la moyenne, ils ont en revanche plus confiance en eux, ils osent sauter dans le train quand les autres restent sur le quai. C'est juste un **mindset différent**.

1



Au cours de votre vie je suis certain qu'il y a eu des moments où vous -ou votre entourage, ne vous pensiez pas capable. Pourtant, vous avez réussi.

**Listez 3 choses accomplies dans votre vie dont vous êtes fiers et/ou pour lesquelles vous vous êtes étonné.**

- 1
- 2
- 3

Comme vous le voyez, vous êtes capable, vous l'avez déjà fait. Alors pourquoi pas ce nouveau projet?

## Certains choses vous retiennent.

Mettez la théorie de l'élastique en application.



Listez à gauche les choses qui vous retiennent de sauter le pas et à droite celles qui vous attirent dans l'entrepreneuriat.

L'idée ici n'est pas de lister « pour » ou « contre » mais d'être dans une approche moins tranchée, plus positive et surtout plus réaliste.

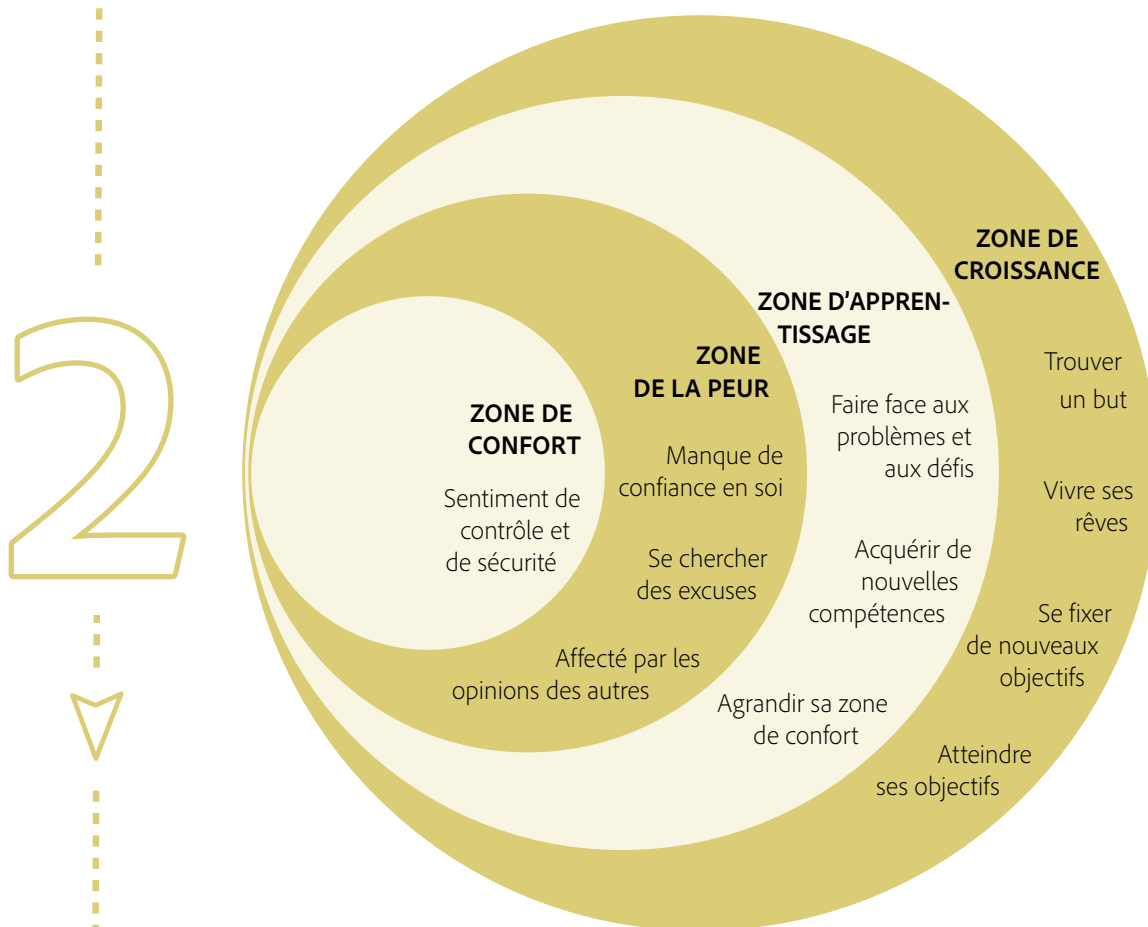
**Ce qui me retient**


**Ce qui m'attire**




## Vous êtes capables de le faire mais vous ne l'avez pas encore fait. Pourquoi ?

Car vous êtes dans la fameuse « zone de confort » dont vous avez sûrement déjà entendu parler. Mais voyons ensemble ce que vous avez à gagner de sortir de cette zone si douillette.



J'ai été à votre place il y a quelques années. Directeur France de plusieurs boutiques d'une marque de luxe, je gagnais très bien ma vie. Je vivais dans un bel appartement. J'avais ce qu'on appelle une belle situation. Aux yeux de la plupart, je n'avais aucune raison de quitter mon job. Et pourtant, quelque chose me manquait. Mais j'étais bloqué dans cette zone de confort.



Je me suis alors concentré sur mon « why ». Pourquoi je voulais partir ?

**Et vous avez-vous une vraie raison de sortir de votre vie ?**

Si la réponse n'est pas « l'argent » ou « mon patron est un idiot, » alors vous à votre « why »

Comme vous maintenant, j'ai ensuite été confronté à une fameuse phase, désagréable mais nécessaire : la peur. Mais au fait de quoi avez-vous peur ? D'échouer ? Du regard des autres ?

**Listez les choses dont vous avez peur et écrivez-en vis-à-vis s'il s'agit d'une peur fondée sur un fait réel ou une perception personnelle.**

	→	
	→	
	→	
	→	
	→	



### **Pour ma part, j'avais des peurs infondées et d'autres plus objectives.**

Exemple de peur infondée : je craignais de décevoir mon père. Alors qu'il ne m'avait fait aucune remarque négative. Il avait juste peur que je laisse mon salaire confortable. Finalement il est aujourd'hui beaucoup plus fier de moi pour avoir décidé d'oser m'accomplir et réussir.

### **Mais il peut y avoir des peurs avec des conséquences plus réelles.**

Je craignais de quitter mon job et de perdre en qualité de vie. J'ai donc économisé pendant plusieurs mois et je me suis fait confiance. J'ai décidé d'avoir confiance en ma capacité à rebondir si mon projet n'aboutissait pas. J'ai des compétences, de l'expérience, en l'absence de succès dans cette aventure, je pouvais trouver un autre travail, tout simplement !

Prenez maintenant la plus grande peur « réaliste » de la liste que vous venez de faire et écrivez le « scénario du pire ».

**Que se passerait-il si vraiment cela arrivait ? Cela serait-il si compliqué ?  
Ne pouvez-vous pas trouver une solution en amont ?**

Exemples de : peurs classiques :

- Pas de temps ? Quelle sera la solution ?
- Pas d'argent ? Quelle sera la solution ?
- Pas d'équipe ? Quelle sera la solution ?



## Apprenez à apprendre

Maintenant que nous avons un peu « démystifié » votre plus grosse peur, voyons comment vous pourrez affronter la zone d'apprentissage.

La zone d'apprentissage est une zone très excitante. Car vous allez vous enrichir intellectuellement.

- Vous allez rencontrer des gens différents
- Apprendre un nouveau métier
- Créer un nouveau réseau

Vous passerez plusieurs mois dans cette zone et cela demandera une certaine méthode et discipline car la motivation est une bonne chose mais elle n'est pas suffisante. Aujourd'hui vous pouvez l'avoir. Et demain non. Alors la discipline sera votre meilleure alliée. Si vous faites votre lit le matin, ce n'est pas une question de motivation mais de discipline : vous le ferez tous les matins quelle que soit votre humeur. Être entrepreneur demande un mindset exigeant. Sinon vous serez vite tenté par la procrastination et n'avancerez pas.

D'ailleurs pour ne pas procrastiner, une méthode simple à fait ses preuves : lister les choses de la journée que vous devez faire.

Puis faites deux colonnes: celles qui prennent moins de 5/10 minutes et les autres.

# 3

### Tâches rapides


### Tâches méritant un temps supérieur


Faites immédiatement les choses qui prennent moins de 10 minutes. Cela paraît bête mais votre charge mentale en sera libérée. Une fois que vous aurez fait ces choses qui vous polluaient l'esprit (se renseigner pour l'enregistrement de votre marque, appeler votre banquier etc.) alors vous pourrez vous attaquer à un vrai dossier qui demande temps et concentration. Et qui finalement ne sera sûrement pas si insurmontable.

Ne vous fixez pas plus d'une ou deux grosses tâches par jour car si vous ne les accomplissez pas, découragé, vous serez plus tenté de procrastiner.

Que faire si l'on ne sait pas par où commencer et votre to-do devient trop longue ?  
Je vous conseille dans ce cas d'appliquer la matrice ICE (impact /confiance/ease).

**Faites une liste de vos tâches et notez chacune de 1 à 10 puis multipliez les cases entre elles.** Choisissez évidemment la tâche avec le plus grand total.

Exemple : l'image et la notoriété de votre produit

	<b>Impact</b> (cette action a-t-elle une grande valeur ajoutée ?)	<b>Confidence</b> (croyez-vous en cette action ?)	<b>Ease</b> (est-ce facile à mettre en place)	<b>Total</b>
Envoyer des newsletters	3	3	9	<b>81</b>
Faire appel à un influenceur	7	6	5	<b>280</b>
Payer des publicités digitales	8	9	5	<b>360</b>



Surtout, prenez du temps pour vous chaque jour. Car c'est ça aussi être entrepreneur : être libre de gérer sa vie, sans contrainte de lieu, de hiérarchie ou de temps.

