

La Missive



by



Scalezia

#172

Hello,

Bienvenue aux **386** nouveaux abonnés qui viennent de nous rejoindre.

On est super contents de te compter au sein de la communauté Scalezia.

Si le contenu te plaît, tu peux inviter ton entourage, amis, collègues à [s'abonner ici](#).

Partager la Missive, c'est la plus belle façon de nous soutenir.

Tu veux accéder à nos derniers contenus avant tout le monde ? Rejoins-nous sur [Instagram](#) et [Youtube](#).

Au programme :

- **Solopreneuriat VS Entrepreneuriat : Le MATCH ULTIME**
- **22 conseils essentiels quand on débute en entrepreneuriat**

Solopreneuriat VS **Entrepreneuriat : Le MATCH** **ULTIME**

Ces 2 entrepreneurs génèrent des millions. Pourtant, tout les oppose.
La raison ? ()

L'un entreprend pour bâtir quelque chose de grand.

L'autre entreprend pour une chose : sa liberté totale.

L'un est entrepreneur.

L'autre est solopreneur.

Ces 2 dernières années ont vu un débat de fond fleurir sur le sujet.

Certains veulent la peau de l'entrepreneuriat, autel de "l'aliénation" et

de la "toxicité".

D'autres fustigent le solopreneuriat, telle une chimère aux promesses illusoires.

Ce débat, j'ai décidé d'y mettre fin.

Comment ?

En recevant 2 entrepreneurs brillants, chacun à leur manière.

D'un côté, **Kevin. 70000€/mois**, seul. 1000+ clients ravis.
Le solopreneur le plus talentueux que je connaisse.

De l'autre, **Jordan. 2M€ de CA en 1 an**. À la tête du collectif de freelances Growth le plus actif de France.

Je les ai réunis avec 2 objectifs :

- 1) Tirer au clair cette opposition solo/entrepreneuriat**
- 2) Se gausser comme des flétans argentés.**

Et, vraiment : je n'ai pas été déçu.

Au programme :

- **Le (gros) problème de l'égo dans l'entrepreneuriat**
- **Apprendre à dépasser ses barrières mentales**
- **Pourquoi l'entrepreneuriat n'est pas une vocation**
- **Est-il vraiment possible de redevenir salarié ?**
- **Comment surmonter n'importe quelle difficulté**
- **Pourquoi se faire coacher est vital**
- **Le gros problème du salariat**
- **Comment passer de salarié à entrepreneur**
- **Comment générer 5000€ en 5 jours en partant de zéro.**

[Ecouter l'épisode](#)



22 conseils essentiels quand on

début en entrepreneuriat

Hello, c'est Benoît.

Il y a quelques semaines, on m'a demandé quels conseils je donnerais à quelqu'un qui lance sa boîte.

Cette question, à vrai dire, on me la pose plusieurs fois par mois.

Le truc, c'est qu'elle me pose deux problèmes :

1- La notion de "conseils" en entrepreneuriat est on ne peut plus ambiguë. Un conseil n'est, au final, dans la majorité des cas, rien d'autre qu'une appréciation subjective, fruit d'un vécu très contextuel. Ce que beaucoup considèrent comme des "conseils", je les vois plutôt comme des bribes d'expériences érigées en vérités quasi universelles.

Au final, un conseil que tu reçois en dit bien plus sur celui qui te le donne que sur ta propre réalité. Et c'est la raison principale pour laquelle j'ai toujours eu tendance à considérer tout conseil qu'on me donne avec la plus grande vigilance.

Autrement dit, vois la suite de ce cours comme une liste de retours d'expériences. Tout autant de bribes de savoir, de tranches de vécu, de prise de conscience dont je fais l'offrande à l'entrepreneur que j'étais il y a trois ans.

Libre à toi de t'en nourrir, de les contredire, ou les deux. Car n'existant que peu de disciplines plus chaotiques que l'entrepreneuriat, les contre-exemples ne manqueront pas.

On en vient au problème suivant :

2- Je n'ai juste pas pu me résoudre à ne sélectionner qu'un seul conseil.

Alors, j'en ai donné 22.

On est partis.

1) Réseau

Parmi les signes principaux qu'une entreprise va se planter, celui du réseau n'est pas loin de remporter la palme.

Regarde par toi-même : dans la majorité des cas de faillite, un réseau trop peu étendu ou trop peu qualitatif pèse bien souvent très lourd dans la balance.

Dans une édition précédente, on a parlé de l'effet de levier comme d'une des dynamiques les plus élémentaires (et les plus cruciales) en entrepreneuriat.

Ton réseau compte parmi tes leviers les plus puissants. Grâce à lui, tu n'es peut être qu'à un appel, un échange, un mail de ta

prochaine vente, de ta prochaine opportunité, de ton prochain recrutement qui fera toute la différence.

Le réseau est sous-côté. Commence à le bosser le plus tôt possible. Et ne t'arrête jamais de l'étoffer.

2) Générosité

Au cours des douze derniers mois, j'ai parlé avec 15+ entrepreneurs qui ont dépassé 1M€ de CA la 1ère année.

Parmi leurs nombreux points communs, celui qui m'a le plus marqué est leur générosité intrinsèque.

Ils ne cherchent pas à recevoir, ils cherchent à donner.

Ils ne cherchent pas à vendre, ils cherchent à venir en aide.

Ils ont compris qu'une relation saine, pro comme perso, n'est jamais transactionnelle. Et que la meilleure façon d'en maximiser les impacts est d'être le premier à y investir de son énergie.

Ils écoutent. Ils conseillent. Ils pensent solution → problème, pas besoin → produit.

Pour eux, la générosité est une seconde nature.

Donne avant de recevoir. La générosité sincère est un avantage injuste.

3) Empathie

Peu de gens ont compris à quel point l'empathie est un super-pouvoir.

Pour une raison simple : il n'y a qu'en allant dans le sens des autres qu'on obtient le droit qu'ils aillent dans le nôtre.

Convaincre, c'est l'art de faire comprendre que notre proposition n'est pas une alternative, mais un complément au monde de notre interlocuteur.

C'est du tango. Pas de la boxe.

On n'est pas là pour démolir son interlocuteur. Mais pour bâtir avec lui un nouveau prisme de lecture.

Et pour ça, l'empathie reste de loin le meilleur outil.

J'ai identifié un protocole en 4 étapes qui permet d'être plus empathique :

- 1) Suspendre son jugement.
- 2) Questionner comme un enfant.
- 3) Écouter sans jamais interrompre.
- 4) Reformuler pour bien comprendre.

Ça vaut en Marketing, en vente, en politique, dans la vie perso.

Et le comprendre débloque un champ des possibles insoupçonné.

Apprends à écouter pour de vrai. L'empathie te permettra de comprendre ton audience, tes prospects et tes talents.

Le monde appartient à ceux qui comprennent celui des autres.

4) Simplicité

Je pense sincèrement que la simplicité est l'arme entrepreneuriale la plus redoutable. Et que le besoin de complexité révèle des problèmes plus profonds.

Faire simple est ce qui t'apportera les meilleurs leviers, quel que soit le sujet.

Au point de presque en devenir un théorème : "Si tu as besoin de faire un truc compliqué, c'est que tu n'as pas vraiment compris le problème."

Ça vaut pour ton produit : Un problème → une solution → une cible.

Ça vaut pour tes recrutements : Une culture → Une mission → 1 à 3 objectif(s) → Des ressources.

Le complexe impressionne. Le simple déplace des montagnes.

"La simplicité est la plus belle des sophistications."

5) Distribution

Trouve 2 canaux de distribution : un inbound et un outbound.

Un canal inbound (contenu social, SEO, podcast...) performant t'assure que ton message est audible et intelligible auprès de la bonne audience. C'est un indicateur fort que ta marque est lisible et que ta proposition de valeur est comprise par les bonnes personnes.

Un canal outbound (prospection, Ads) performant t'assure que ta boîte est en mesure de générer elle-même ses propres opportunités. Mais aussi d'adresser une audience que ton canal inbound ne parvient pas à intéresser.

Une fois trouvé, deviens-en le plus expert possible.

Pro tip: Fais en sorte qu'1/3 de tes ventes proviennent de l'inbound, 1/3 de l'outbound et 1/3 du bouche-à-oreille. Équilibre + Diversité = Résilience.

6) La loi des 10 premiers

Tout dans ta carrière d'entrepreneur deviendra plus simple le jour où tu sauras :

- Attirer un petit groupe de clients très ciblés
- Les régaler autant que possible
- Apprendre à les connaître mieux qu'ils se connaissent eux-mêmes
- Les inciter à faire venir les clients suivants.

Ne cherche pas à scaler de prime abord. Accepter de capitaliser

sur le minimalisme des débuts te donnera un avantage considérable par la suite.

Si tu fais du service, sois prêt à tout pour signer tes 10 premiers clients. Pour un produit tech (type SaaS), rajoute un zéro.

7) Satisfaction client

Oui : le Branding est et restera le vecteur de croissance 1er d'une boîte.

Mais 90% d'un bon Branding est le fruit d'une satisfaction client au top.

Le meilleur hack, c'est la satisfaction client. Un client ravi reste en fait venir 3 autres. Un client mécontent t'en fait perdre 10.

Si tu comprends ça, tu comprends que vendre, c'est le début de l'aventure. La satisfaction client est à la base de tout. Les mots-clés : surdélivrer, proximité et transparence.

Fais-en une obsession.

8) Pricing

Le prix de ton offre est le fruit de l'équation suivante :

Valeur Réelle x Valeur Perçue x Confiance

La Valeur Réelle, c'est le contenu de ton offre. Ce qu'elle promet, et avec quelles garanties.

La Valeur Perçue, c'est la compréhension (et la perception) que ton prospect en a.

La Confiance est, comme son nom l'indique, son niveau de réassurance au vue d'une prise de décision prochaine.

Mais pas seulement.

Car un autre élément-clé est la Confiance que toi ou tes équipes témoignez vis-à-vis de votre offre.

Maximiser cette confiance, c'est rendre la vente 10x plus facile.

Au final, ton prix n'est rien de plus qu'une construction mentale. Le bon prix pour est celui avec lequel tu sens à l'aise de vendre.

Augmente-le le plus tôt possible.

9) Intensité

Jeff Bezos a utilisé une technique très bizarre pour bâtir Amazon. Il l'appelle la règle des 70/30.

Elle repose sur un principe simple : tu n'as pas besoin de tout savoir pour prendre de bonnes décisions.

Tu as besoin d'en savoir juste assez, et d'agir juste un peu plus vite que

ce qui te paraît confortable.

Selon lui, c'est simple : "S'il te faut plus de 70% des informations, tu es trop lent."

La puissance de ce modèle est qu'il remet l'intensité au centre, là où la majorité recherche l'exactitude..

Car c'est un fait : aucune entreprise ne prend 100% de bonnes décisions.

Le monde est chaotique. Si complexe qu'aucun cerveau, aussi affûté soit-il, n'est en mesure de le comprendre pleinement.

Des erreurs seront commises. Il faut s'y préparer.

La solution ?

- Prends le plus de décisions possibles
- Exécute-les le plus vite possible
- Fais un peu mieux qu'hier.

On en vient au modèle mental des 72h.

Tu n'as plus que 72h pour trouver de l'argent avant que ta boîte ne mette la clé sous la porte.

Quelles actions peux-tu mettre en place dès maintenant pour renflouer les caisses ?

Oublie les plans à 2 ans. Exécute comme si ta boîte allait mourir dans 72h.

À une seule condition :

10) Durabilité

Passé un certain seuil pas aussi élevé que tu le penses, chaque heure de travail supplémentaire génère un résultat qualitativement et quantitativement moindre que la précédente.

N'attends pas d'être cramé pour arrêter de bosser. N'attends pas d'être sur les rotules pour prendre des vacances.

Concentre-toi sur l'essentiel. Travaille avec intensité et une concentration absolue. Arrête, repose-toi et recommence le lendemain.

Oublie la hustle culture. Dors, mange et vis correctement. C'est un marathon, pas un 110m haies.

Reposes-toi comme si tu étais payé pour. La croissance se fait autant dans l'effort que dans la récup.

Bosse avec intensité, chill avec ferveur.

Et le meilleur outil pour y parvenir, c'est la...

11) Priorisation

J'ai coaché 100+ entrepreneurs. 90% d'entre eux ont le même

problème : ils ne savent pas s'organiser.

Conséquence : ils courent après le temps (et leurs résultats).

Je leur conseille toujours la même chose :

- Faire en priorité les tâches systémiques (SUR leur business)
- Continuer par les tâches productives (POUR leur business)
- Finir par les tâches subsidiaires (admin, compta, mails).

Organise tes journées en 3 parties :

- 1- Travaille sur ton système
- 2- Travaille pour tes clients
- 3- Gère le secondaire.

Dans cet ordre. Toujours.

12) Positionnement

2/3 des boîtes qu'on accompagne avec Scalezia ont le même (gros) problème.

Pourtant, elles n'y avaient jamais pensé avant de nous croiser

Le positionnement.

Un bon positionnement, c'est la rencontre entre une audience ciblée et une proposition de valeur comprise.

C'est ce qui te rend évident, différent, unique auprès de ton client idéal.

Sans lui :

- Ton message est inaudible (taux de conversion pourris)
- Tu ne sais même pas à qui l'adresser (tu navigues à vue dans le brouillard)
- Ta boîte se bat à poil contre la concurrence (commoditisation + guerre des prix)

Mais avec lui :

- Tu sais avec qui tu veux bosser
- Tu sais avec qui tu ne veux pas bosser
- Tu sais ce qui te rend radicalement différent
- Tu sais comment le faire comprendre à ton audience.

Un bon positionnement vaut tous les artifices du monde.

13) Relations > Transactions

Les entrepreneurs et les Marketers les plus brillants ont souvent l'air de ne rien y connaître. Pourtant, malgré tout, ils bâtissent des empires.

Comment ?

Ils ont compris une chose : être bon en Marketing, c'est exceller dans l'art de faire naître (et de pérenniser) des relations avec une audience toujours plus large.

Ils ont compris que le Marketing, le vrai, n'est pas transactionnel. Mais qu'il est relationnel.

Et que la vente, l'argent, le succès, n'en sont que les produits dérivés.

Ne cherche pas à vendre à tout prix, cherche à créer des relations toujours plus fortes avec un nombre toujours grandissant de personnes.

14) Activation

On n'a de cesse d'entendre parler de l'acquisition comme du levier principal de croissance d'une entreprise.

C'est complètement faux.

Selon moi, les deux leviers les plus puissants sont :

1- La visibilité

2- La rétention client.

Et le précurseur principal de la rétention, c'est l'activation. Ou à quel moment, et de quelle manière, ton client comprend et expérimente la valeur promise par ton produit/service.

Quoi que tu fasses, assure-toi de régaler chacun de tes clients le plus tôt possible.

Fais tout ce que tu peux pour qu'ils se disent le plus tôt possible qu'il a fait le meilleur choix de leur année.

15) Itération

Pense en cycles continus d'itérations.

Le résultat du moment n'est qu'une occasion de comprendre comment faire encore mieux la prochaine fois. Finalement, l'excellence ne s'atteint qu'au prix d'une remise en question constante.

Il n'y a pas de ligne d'arrivée pour qui court après l'infini.

Alors, sois mu par une philosophie de R&D permanente. Où chaque vente, chaque refus, chaque résultat est l'opportunité de comprendre comment faire mieux.

L'entrepreneuriat est une asymptote. Le comprendre, c'est déjà en titiller la cime.

16) Media Company

Penses ta boîte comme un média. Son but : apporter un max de valeur à ton audience, même celle qui ne te paie pas.

Qu'est-ce que j'entends par "media" ?

J'entends la rencontre entre 3 canaux qui se nourrissent entre eux :

1) Un ou plusieurs canaux viraux (LinkedIn, TikTok, Twitter)

Qui permettent une forte viralité et une puissance de distribution inégalée.

Limitation: durée de vie des contenus est courte.

2) Un ou plusieurs canaux à fort effet cumulé (YouTube, podcast, blog)

Qui Prennent de la valeur sur la durée + plus d'espace pour apporter de la valeur.

Limitations: complexe de mise en place et difficile à développer.

3) Une newsletter/liste email

Permettent de posséder l'audience, d'approfondir la relation et de convertir.

Limitation: demande un haut niveau d'engagement.

Chacun complète les lacunes de l'autre.

Le contenu est le meilleur levier qui soit.

17) Documentation

Documenter tes apprentissages, réussites et échecs chaque jour fait partie des meilleurs investissements à long terme que tu puisses faire.

Tu cristallises l'information pour en faire un savoir actionnable. Tu te libères de l'espace mental pour prendre de meilleures décisions. Tu te crées un vivier infini d'idées originales.

Ce savoir, tu peux l'utiliser pour :

- Créer du contenu
- Former tes équipes
- Réapprendre ce que tu sais déjà.

Chaque nouvelle tranche de savoir vient s'ajouter à ton corpus. Les idées s'entrechoquent les unes les autres pour en créer de nouvelles.

Tu deviens ton propre effet cumulé.

Une prise de note à la fois.

18) Flux > Stock

Arrête de vouloir être le meilleur. Cherche à faire toujours mieux.

Arrête de regarder tes performances à un instant-T. Regarde leur évolution dans le temps.

Ton premier post sera nul. Ta première boîte va flopper. Ta première vente sera loupée.

Et tu sais quoi ?

On s'en fout.

Car l'important, c'est que chaque première fois emboîte ton pas vers la deuxième. Puis la troisième. Et ainsi de suite, jusqu'au succès.

Oublie le raisonnement en stock. Car les performances unitaires n'apportent rien de durable.

À la place, raisonne en flux :

- Reproduis chaque action un nombre de fois suffisant

- Prends du recul
- Regarde les courbes grimper.

Et deviens indomptable.

19) Concurrence

Ceux qui font "comme toi" ne sont pas tes concurrents, mais des partenaires qui combattent le même ennemi.

Oublie tes soi-disant concurrents. Concentre-toi sur tes clients.

Jouer au jeu de la concurrence, c'est confondre l'action (résoudre un problème) et ses effets (le faire mieux que les autres, donc y gagner plus).

Ça se retrouve aussi en sport : un nageur aux JO est dans sa ligne de nage.

Vaincre les autres prétendants au titre n'est que la conséquence de son application à nager du mieux qu'il peut, le plus vite qu'il peut.

Ce qui nous fait gagner la course n'est pas de faire mieux que son voisin. C'est de servir son audience le mieux possible à l'instant-t.

Jouer au jeu de la concurrence, c'est jouer à un jeu où tous les joueurs perdent sur une échelle de temps suffisamment longue.

Il résulte d'un manque de confiance en ton projet et d'une incompréhension des dynamiques de marché.

Ne cherche pas à concurrencer. Crée ton propre espace. Il y a beaucoup trop à faire pour faire comme les autres.

La concurrence est un paradigme d'un autre temps. Ceux qui l'ont mis de côté au profit d'un cocktail mêlant collaboration et différenciation ont 10 longueurs d'avance sur ceux qui s'évertuent à les concurrencer.

20) Contrepied

Meilleure stratégie entrepreneuriale : Faire l'inverse de ce que tout le monde fait.

Copier est un gain de temps, mais aussi le risque de faire les mêmes erreurs. En revanche, prendre le contrepied de la doxa est souvent une opportunité en soi.

Ils se tirent la bourre sur les prix ? Augmente-les.

Ils bourrinent la prospection ? Go contenu.

Ils bourrinent le contenu ? Prospecte.

Ils monnayent leur savoir ? Offre-le.

Tu passes moins de temps à réfléchir à ta prochaine tactique. Donc plus à exécuter. Tu évites de reproduire des erreurs qui ne seront évidentes qu'a posteriori. Tu te différencies par défaut en allant là où personne n'ose aller.

Et surtout : tu t'exposes à la découverte de pépites imprévues.

Faire l'inverse de la doxa est une opportunité en soi. Alors deviens accro aux contrepieds.

Et crée ta propre norme.

21) Cashflow

Énigme :

- Entreprise A est au bord de la faillite.
- Entreprise B est en pleine croissance.
- Pourtant, A et B génèrent le même CA.

Pourquoi ? Pour une raison simple

Elles ne collectent pas l'argent de la même manière.

Entreprise A facture ses clients au mois. Entreprise B les facture en une fois.

Résultat : B a un flux de trésorerie infiniment plus élevé.

À produit, ventes et chiffres égaux, elle peut investir tout en subvenant à ses coûts fixes.

Tandis qu'A, quant à elle, peine à payer des salariés stressés et découragés malgré leurs performances.

En entrepreneuriat, quelques subtils changements comptables peuvent faire ou défaire une entreprise.

Le flux de trésorerie est le fuel de ton entreprise. C'est grâce à lui que tu peux investir dans ta croissance et construire ta rentabilité.

La solution ? Encaisse tôt et beaucoup, paye tard et très bien.

Cash is king. Cashflow is queen.

22) Apprentissage

Les réponses à toutes les questions que tu te poses se trouvent soit :

- 1- Dans la bouche de tes clients**
- 2- Dans des compétences que tu n'as pas encore développées.**

Une boîte est la somme de ses compétences et la moyenne de ses talents. Et ça commence par celui qui la dirige.

Alors, n'arrête jamais d'apprendre.

À commencer par :

Compétences indispensables pour entreprendre 📌

Niveau 1 - Start :

- Le (personal) branding
- La distribution
- Le networking
- Le (no)code
- La vente

Take-away : Apprends à construire, marketer et vendre.

Niveau 2 - Scale :

Liste des compétences pour scaler n'importe quel projet :

- La systemisation
- Le management
- Le recrutement
- Les finances
- La stratégie
- Le product

Take-away : Apprends à bâtir un produit en béton armé bien positionné, une équipe talentueuse, une culture forte.

Niveau 3 - Ender :

Liste des compétences pour transformer n'importe quel projet en empire :

- Le stakeholder management
- Les fusions et acquisitions
- Les relations publiques
- Le Risk Management
- L'internationalisation
- L'asset management

Take-away : Ta boîte est en rythme de croisière. Apprends à gérer les relations internes et externes, à pondérer les risques et à maintenir ton positionnement à flots.

L'entrepreneuriat est un jeu où chaque accomplissement t'ouvre le niveau suivant.

Seule condition : que tes skills se diversifient et s'améliorent en continu.

Il ne tient qu'à toi d'appuyer sur Start.

- Benoît

Albums écoutés pendant l'écriture de ce cours :

[Aborted - Retrogore](#)

[Botch - American Nervoso](#)

Qu'as-tu pensé de cette édition ?

Si tu apprécies la Missive, pense à la [partager](#) autour de toi.

Fais-nous part de tes feedbacks en réponse à ce mail 😊

(On lit tous les mails ♥)

Écrit avec ♥ et ☐☐ par [pascaliezia](#)

155 rue du Faubourg Saint-Denis 75010 Paris

This email was sent to {{contact.EMAIL}}

Tu reçois cet email suite à ton inscription à notre newsletter, La Missive

[Unsubscribe](#)