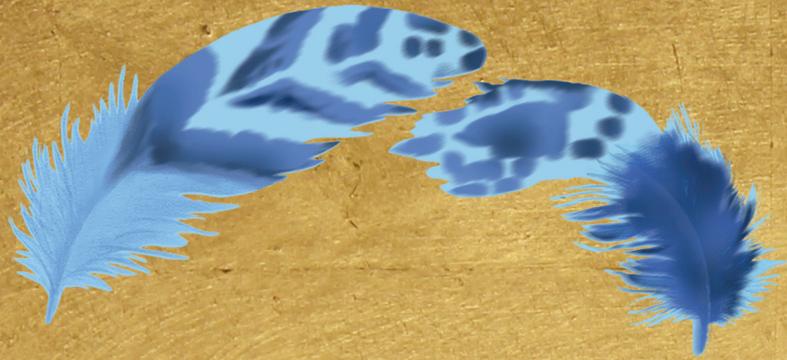


DEVENEZ UN ENTREPRENEUR MAGNÉTIQUE



PROGRAMME

Les
Nouveaux
Sages

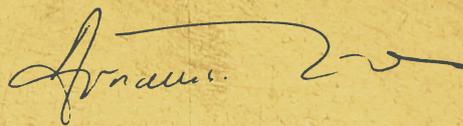
CAHIER DE FORMATION

Bienvenue !

Vous venez de rejoindre le parcours **Les Nouveaux Sages** et nous vous en félicitons. Se mettre à son compte, devenir son propre boss, vivre de sa passion, monter sa boîte... c'est le rêve de tant d'entre nous ! Pourtant, combien passent réellement à l'action ? Et parmi ceux qui franchissent le cap, combien sont toujours en activité trois ans après leur lancement ?

Se mettre à son compte est un choix de vie, un investissement, c'est une direction que vous donnez à votre existence. Comme toute décision importante, cela entraîne des conséquences, implique des responsabilités. Celles-ci sont nécessaires pour cueillir les fruits de votre choix, le temps venu.

Vous le découvrirez, c'est une grande satisfaction que de se mettre à son compte ! Une grande fierté. Que vous soyez thérapeute, photographe, décorateur d'intérieur, votre talent, votre passion peut accompagner votre quotidien.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Françoise', followed by a stylized flourish.

Comment optimiser cette formation ?

Vous débutez votre formation en ligne. C'est un bel investissement que vous vous offrez, pour lequel nous allons vous accompagner pas à pas. Une formation en ligne est bien différente d'une formation en présentiel. Vous économisez les déplacements, l'hébergement, le transport. En revanche, une formation en ligne - pour que vous atteigniez votre objectif - exige une autonomie, une constance qui vous sera précieuse et bénéfique. Une fois acquis les bons réflexes, la formation deviendra fluide et facile pour vous.

Votre formation se compose de :

POUR LES VERSIONS SOLO ET TRIBU

. **41 capsules vidéo** : Chaque capsule est une nouvelle étape. Suivez-les dans l'ordre et selon leur rythme (une à deux capsules par semaine en fonction du thème et de la période). Maintenez cette constance, n'allez pas trop vite pour ne pas vous essouffler ni trop lentement pour vivre cette transformation en la digérant. Vous pourrez toujours revoir une vidéo et vous conserverez l'accès à vos vidéos même une fois le parcours terminé.

. **Un cahier** : C'est votre journal de bord, votre compagnon de route. Nous vous encourageons à le remplir soigneusement, il vous accompagnera et vous soutiendra dans les différentes étapes de votre entrepreneuriat.

POUR LA VERSION TRIBU

. **Des webinaires** : À différents moments de votre parcours, je vous retrouverai en webinaire pour approfondir les thèmes évoqués, pour répondre à vos questions et vous aider dans vos choix et prises de décision. Même s'il est possible de visualiser les webinaires en replay, je vous conseille, dans la mesure du possible, d'y assister en direct pour poser vos questions et partager votre propre expérience. Ici encore, l'énergie que vous investirez sera récompensée.

. **Une plateforme en ligne** : Un groupe Facebook dédié vous permet de participer à la communauté des entrepreneurs qui, comme vous, suivent cette année la formation. Ne vous contentez pas de vous inscrire, postez des nouvelles, une description de vous, de ce que vous voulez mettre en œuvre, c'est un très bon entraînement pour apprendre à vous présenter et parler de votre projet. Intéressez-vous aux autres entrepreneurs de l'Académie, apprenez de leur philosophie, de leur stratégie, interagissez. C'est une opportunité pour avoir les retours des autres participants du groupe et très vite comprendre comment fonctionne une communauté. Rappelez-vous, vous aurez à faire vivre votre propre communauté très bientôt.

. **Le soutien de nos coachs** : Arnaud Riou et son équipe de coachs et formateurs interviennent en direct sur le groupe pendant toute la durée de la formation, vous pouvez leur poser des questions directement.

. **Des experts** : 8 experts interviennent en vidéo. Ils vous apporteront un éclairage différent et riche pour compléter votre apprentissage.

. **Le stage en résidentiel** : Si vous avez souscrit cette option, ce stage nous permettra de nous rencontrer. Je vous dirai en direct mon point de vue sur votre business et sur son amélioration possible.

1/ Entreprendre aujourd'hui

L'autoentrepreneuriat se développe ces derniers temps, avec près de 1,3 million d'hommes et de femmes qui se sont mis à leur compte ces dix dernières années.

Transformation du tissu économique, envie de liberté, démarches simplifiées, essor d'Internet - aujourd'hui, dans un monde en pleine mutation, il est plus facile de se mettre à son compte qu'il y a vingt ans. De plus, se mettre à son compte, c'est contribuer à écrire l'histoire - votre histoire, déjà, car rien n'est plus regrettable que de laisser sa passion ou son rêve d'enfant dans le fond d'un tiroir. Mais en plus, en devenant un entrepreneur, vous devenez un acteur : par votre vision du monde, par vos valeurs, vous transmettez à votre public, à vos partenaires, des images fortes, une écologie environnementale économique, sociale ou politique, un rêve qui correspond à ce en quoi vous croyez et à votre mission de vie. Vous contribuez ainsi à réenchanter le monde en communiquant une vision optimiste !

Avec la crise sanitaire que nous venons de traverser, la vie nous montre que nous devons nous réinventer, être agile, utiliser de nouveaux supports, notamment en ligne pour maintenir notre stabilité même dans les épreuves.

Vidéo associée : ENT1 # **Être entrepreneur aujourd'hui**

2/ Mon parcours d'entrepreneur

Depuis le début de ma vie professionnelle, je sens l'ADN de l'entrepreneur en moi. J'ai quitté l'école vers 16 ans. Autodidacte, j'ai découvert le théâtre. Je suis rentré par la petite porte, régisseur, éclairagiste, puis comédien et metteur en scène. J'ai exercé quinze ans dans un des domaines où il est vraiment difficile de faire sa place. J'ai fondé ma compagnie, dirigé mon théâtre, puis j'ai ouvert mon école. Par la suite, en faisant le lien entre la façon dont l'acteur crée son rôle au théâtre et celle dont nous créons notre vie, j'ai ouvert un centre de formation aux techniques de communication. J'ai ainsi créé plusieurs sociétés, Sarasvati Communication, Arnaud Riou, Ressources et Communication, l'Académie de l'ACTE. J'ai acheté un moulin en Bourgogne, le Moulin de Beaupré qui accueille des groupes, j'ai écrit des livres et donné des conférences.

Aujourd'hui, j'ai créé plusieurs centaines d'heures de programme sur Internet, dont les Chroniques du Moulin, une chaîne YouTube qui a dépassé le million de vues.

Mais c'est aussi et surtout en accompagnant plus de 3.000 jeunes dirigeants dans leur communication et dans leurs choix que j'ai appris combien entreprendre était un engagement quotidien.

Je vais vous accompagner cette année à travers les vidéos, les webinaires et ce cahier. Je vais partager avec vous mon expérience, mes techniques, mes réflexions pour vous inspirer et vous inciter à assumer pleinement l'un de vos plus beaux rêves.

Vidéo associée : ENT2 # **Mon parcours d'autodidacte**

Nous allons commencer ce cycle **Les Nouveaux Sages** en nous appuyant sur le cycle naturel des quatre saisons.

- . **L'Automne**, *la saison de l'ouverture*
- . **L'Hiver**, *celle de l'introspection*
- . **Le Printemps**, *la période des premiers fruits, et*
- . **L'Été**, *le moment du rayonnement*

Pour autant, ces saisons ne sont pas coordonnées avec les mois de l'année sur lesquels vous démarrez cette formation en ligne. Il s'agit de vivre les étapes de l'entrepreneuriat en traversant symboliquement les quatre saisons.



L'automne est la période de l'introspection. Cette période est fondamentale, car c'est dans cette première partie que vous allez apprendre à mieux vous connaître, à comprendre vos émotions, vos réactions, votre mode de fonctionnement. Plus vous vous connaîtrez, plus vous développerez votre force de création. Pour diffuser votre marque, votre entreprise, votre talent, dans un premier temps, vous aurez besoin de plonger en vous, d'apprendre à vous connaître, à vous apprécier. Un client n'achète pas tant un objet ou un service, il achète une histoire qui le fait rêver, l'idéologie d'un créateur, l'esprit d'une équipe.

C'est pour cela que nous allons commencer ce cahier avec le personnage principal de cette histoire... vous !

SAISON 1



L'Automne



Vidéo associée : ENT1A # **L'Automne**

3/ Les bonnes raisons pour entreprendre

Rien n'est plus fort qu'une idée dont l'heure est arrivée.

Victor Hugo

Chaque année, beaucoup d'hommes et de femmes décident de se mettre à leur compte, de monter leur boîte, de vivre de leur passion. Ils le font pour gagner en autonomie, pour incarner un projet qui fait sens, pour vivre selon leurs valeurs, pour être libres. Certains entrepreneurs démissionnent d'un poste pour ne plus subir l'autorité de la hiérarchie. Ils simplifient souvent la réalité de l'entrepreneuriat. Dans cette formation, vous allez comprendre que si se mettre à son compte est un rêve, ce rêve exige de la détermination, de la persévérance, du courage pour dépasser les étapes l'une après l'autre. L'Académie vous montre la voie, mais ne fait pas le parcours à votre place. **S'engager sur les pas de l'entrepreneuriat demande à apprendre à se connaître** de façon à ne pas choisir ce chemin pour de mauvaises raisons. En vous mettant à votre compte, vous ne dépendez pas d'une hiérarchie ; pour autant, vous serez dépendant de vos engagements auprès de vos clients, de vos contrats, de vos partenaires, de la fidélité que vous devez à votre marque. L'argent que vous gagnez vous appartient, certes, mais c'est vous qui serez tenu de payer les charges et les taxes afférentes à votre chiffre d'affaires. L'entrepreneuriat est l'une des plus belles aventures que vous puissiez offrir à votre âme, pourvu que vous soyez animé par les bonnes raisons. C'est pourquoi nous allons ensemble identifier les véritables raisons qui vous font vous engager sur la route de l'entrepreneuriat.

Identifier les avantages du salariat :

-
-
-
-
-

Identifier les inconvénients du salariat :

-
-
-
-
-

*Avantages à vous installer en profession
libérale seul :*

-
-
-
-

*Inconvénients à vous installer en profession
libérale seul :*

-
-
-
-

*Avantages à monter votre affaire
à plusieurs :*

-
-
-
-

*Inconvénients à monter votre affaire
à plusieurs :*

-
-
-
-

4/ Mieux se connaître

Connais-toi toi-même et tu connaîtras l'Univers et les dieux.

Socrate

Une affaire qui réussit, c'est 80% de psychologie et 20% de stratégie.

Beaucoup d'entrepreneurs se lancent vite dans un projet qui leur tient à cœur, se concentrent sur la stratégie, sur la technique, puis se retrouvent coincés au bout de quelques mois pour différentes raisons qui souvent leur échappent. En cas d'échec, le premier réflexe est souvent de reporter la faute sur l'autre : "mon affaire ne fonctionne pas car le marché est saturé", "les clients sont trop exigeants", "les taxes et les obligations sont trop lourdes". Un entrepreneur qui réussit est un entrepreneur qui se remet en question, qui ose sortir de sa zone de confort, qui prend des risques et s'appuie sur lui et ses responsabilités.

C'est pourquoi, pour avancer sur un projet, **il est important de connaître ses atouts, ses faiblesses, son style d'entrepreneur**, ses démons, son génie, son ombre et sa lumière, son talent, ses passions, son intention de vie...

Prenez le temps de répondre à ces questions.

Diriez-vous que vous êtes quelqu'un de : (plusieurs réponses possibles)

- | | | |
|------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Solitaire | <input type="checkbox"/> Organisé | <input type="checkbox"/> Imaginatif |
| <input type="checkbox"/> Patient | <input type="checkbox"/> Compréhensif | <input type="checkbox"/> Sensible |
| <input type="checkbox"/> Généreux | <input type="checkbox"/> Curieux | <input type="checkbox"/> Stable |
| <input type="checkbox"/> Intuitif | <input type="checkbox"/> Loyal | <input type="checkbox"/> Susceptible |
| <input type="checkbox"/> Créatif | <input type="checkbox"/> Observateur | <input type="checkbox"/> Rigoureux |
| <input type="checkbox"/> Autonome | <input type="checkbox"/> Affectueux | <input type="checkbox"/> Lent |
| <input type="checkbox"/> Courageux | <input type="checkbox"/> Pragmatique | <input type="checkbox"/> Discret |

Quels sont vos principaux points forts et points faibles en ce qui concerne la création d'un projet, son élaboration et sa conception :

.....

.....

.....

.....

.....

Quels sont vos principaux points forts et points faibles en ce qui concerne l'organisation et le montage financier d'un projet :

.....

.....

.....

.....

.....

Quel est votre rapport à l'échec, à la réussite ? Les obstacles vous renforcent-ils ? Vous fragilisent-ils ?

.....

.....

.....

.....

.....

En cas d'échec, avez-vous tendance à vous remettre en question, à remettre l'autre en question ? À abandonner ? À vous renforcer ?

.....

.....

.....

.....

Quelles sont vos aptitudes à communiquer ? À parler en public ? À présenter un projet ?

.....

.....

.....

.....

.....

Comment vous décririez-vous dans votre vie privée ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Comment vous décririez-vous dans votre vie professionnelle ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5/ Procrastination, syndrome de l'imposteur et autres démons

Si l'entrepreneuriat est un parcours semé d'embûches, d'obstacles et d'imprévus, le fait de comprendre que pour l'essentiel de ces obstacles il s'agit d'obstacles intérieurs est déjà le premier pas vers la réussite.

*Pour les chamans, le monde extérieur est une fractale du monde intérieur.
Se libérer de ses projections, c'est prendre le pouvoir sur ses choix.*

Au moment de prendre des décisions importantes, nous pouvons entendre en nous comme différentes voix. Une voix intérieure va nous encourager à prendre des risques, à nous engager, à faire confiance à nos ressources et notre valeur, et une autre voix va nous suggérer que nous ne sommes pas à la hauteur, que nous ne méritons pas de vivre du métier de nos rêves ou que nous ne sommes pas digne de réussir, là où peut-être, par exemple, nos grands-parents ont échoué ! Ces voix intérieures sont les voix de l'enfant blessé qui recense la mémoire émotionnelle de toutes les fois où nous avons entendu 'je ne suis pas capable', 'je ne suis pas digne', 'je ne mérite pas'. Trop écouter ces voix de sabotage conduit à la procrastination, aux actes manqués ou au sentiment d'illégitimité. Toutefois, ne pas en tenir compte risque de renforcer leur pouvoir inconscient.

La maturité de l'entrepreneur, c'est de démasquer les facettes de sa personnalité, déjouer les pièges du sabotage inconscient et comprendre ses différentes facettes.

Nos trois principales voix intérieures sont :

- . **La voix du maître** (c'est la voix qui nous inspire à révéler au monde le meilleur de nous) ;
- . **La voix de l'enfant blessé** (c'est la voix qui nous fait croire que nous n'en sommes pas capable) ;
- . **La voix du médiateur** (c'est la voix de l'adulte en nous qui écoute la première voix, écoute l'autre, les identifie et agit en conscience).

Dialogue imaginaire entre notre maître intérieur et notre enfant blessé quant à notre projet :

Rédigez, à votre façon et pour dédramatiser, le dialogue que votre maître intérieur pourrait tenir avec votre enfant blessé, celui qui sabote, n'ose pas, se dévalorise. Parlez de votre projet, de vos qualités. Et laissez libre cours à votre imagination.

- Le maître :

- L'enfant blessé :

- Le maître :

- L'enfant blessé :

- Le maître :

- L'enfant blessé :

Suite de l'histoire :

.....

.....

.....

.....

6/ La croix du comportement

Lorsque nous sommes en conflit avec un partenaire, lorsqu'un client critique notre offre ou lorsque nous n'arrivons pas à nous entendre avec un collaborateur, nous avons toujours plusieurs attitudes possibles :

1/ nous remettre en question, 2/ remettre l'autre en question, 3/ vouloir abandonner, 4/ utiliser le conflit pour en apprendre davantage sur nous, sur l'autre, sur notre offre.

Quand l'homme étend ses bras, son ombre est celle d'une croix.

Aragon

La croix du comportement décrit deux axes, un axe vertical et un axe horizontal.

. **L'axe vertical** est notre lien à nous-même.

C'est notre rythme, nos besoins fondamentaux, notre respiration, notre style.

. **L'axe horizontal** est notre lien à l'autre.

C'est notre capacité à écouter l'autre, à le comprendre, à être influencé.



À quoi ressemble ma croix dans le domaine professionnel ?

Ces questions vont me permettre de mieux comprendre l'équilibre de la croix :

- Ai-je tendance à imposer mon point de vue sans écouter les autres ?
- Suis-je capable de maintenir mon point de vue, même lorsque mon entourage y est hostile ?
- Lorsque je fixe mon tarif, mon offre, mes conditions, ai-je tendance à me laisser influencer par mon expérience ? Par les commentaires de mes clients ? De mon entourage ?
- Suis-je capable de maintenir un cap, une idée, un projet, même quand tout le monde s'y oppose ?
- Suis-je capable d'écouter mon intuition qui me dicte une voie qui peut sembler irrationnelle ?
- Est-ce que je prends plaisir à écouter l'autre, son non verbal, ses émotions ?
- Ai-je tendance à couper le lien lorsque mon interlocuteur est sous le coup d'une émotion forte ?
- Dans une négociation, suis-je à l'aise pour influencer l'autre ?
- Ai-je tendance à me laisser facilement influencer ?

Table des matières

Être entrepreneur aujourd'hui	CHAP. 1
Mon parcours d'autodidacte	CHAP. 2
Acte 1 : Automne	
Les bonnes raisons pour entreprendre	CHAP. 3
Mieux se connaître	CHAP. 4
Procrastination, syndrome de l'imposteur et autres démons	CHAP. 5
La croix du comportement	CHAP. 6
S'appuyer sur sa propre idée, trouver son intégrité, son talent, son génie	CHAP. 7
Les croyances limitantes	CHAP. 8
Les peurs de l'entrepreneur	CHAP. 9
Se concentrer sur les trois véhicules	CHAP. 10
La pyramide de nos besoins	CHAP. 11
Acte 2 : Hiver	
Entreprendre avec l'Univers	CHAP. 12
La tension juste	CHAP. 13
Les 5 éléments de l'entrepreneur	CHAP. 14
Identifier son timing	CHAP. 15
La boussole de l'entrepreneur	CHAP. 16
Savoir vendre oui, mais quoi ?	CHAP. 17
Définir son offre	CHAP. 18
Son rapport à l'argent	CHAP. 19
Définir son tarif	CHAP. 20
Sa clientèle	CHAP. 21
Packager et définir ses offres	CHAP. 22
Marquer sa différence	CHAP. 23
Acte 3 : Printemps	
Trouver ses premiers clients	CHAP. 24
Communiquer oui, mais comment ?	CHAP. 25
Temps argent énergie : comment investir ses ressources ?	CHAP. 26
Journée type de l'entrepreneur (dispersion)	CHAP. 27
Comment choisir son statut	CHAP. 28
Perspective, exercice et business plan	CHAP. 29
Acte 4 : Eté	
L'art de la négociation	CHAP. 30
Factures et relances	CHAP. 31
Les tâches douloureuses	CHAP. 32
Solitude et partenariat	CHAP. 33
La pyramide des offres du grand public au premium	CHAP. 34
Du coeur dans les affaires	CHAP. 35
Fidéliser une clientèle et transformer en ambassadeur	CHAP. 36
L'art de se présenter : salons et rencontres professionnelles Les 5 clés	CHAP. 37
Les paliers de l'entrepreneur	CHAP. 38
Répondre aux clients mécontents	CHAP. 39
Poser ses limites savoir dire non	CHAP. 40
L'Authenticité	CHAP. 41



4 PROGRAMMES EN LIGNE TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

Des formations qui ont du sens et vont à l'essentiel



Printemps

POUR TRANSMETTRE VOTRE MESSAGE
EN TOUTES CIRCONSTANCES



**OSER PARLER
ET
SAVOIR DIRE**



Été

POUR RETROUVER
VOTRE AUTONOMIE SPIRITUELLE



**RÉVEILLENZ
LE CHAMAN
QUI EST EN VOUS**



Automne

POUR RETROUVER
VOTRE SOUVERAINETÉ
ET DEVENIR L'ACTEUR DE VOTRE VIE



**JOUER
LE RÔLE DE
SA VIE**



Hiver

POUR VOUS LANCER
DANS L'ENTREPRENEURIAT
ET VIVRE DU MÉTIER DE VOS RÊVES



**LES
NOUVEAUX
SAGES**



ACADÉMIE *de l'Acte*

**Cahier pratique d'accompagnement
de la formation en ligne LES NOUVEAUX SAGES**

Pour nous contacter :

Académie de l'ACTE

Moulin de Beaupré

89750 Soumaintrain

www.arnaud-riou.com

academie@riou-communication.com

Directeur de publication et rédaction : Arnaud Riou
Maquette et mise en page : Agence Biskot.Bergamote
Révision : Mariette Chatain

Photos : Arnaud Riou - collection personnelle, Shutterstock et Pexels



ACADÉMIE *de l'Acte*
· Les Nouveaux Sages ·

Cahier de formation publié par Arnaud Riou Productions
pour l'Académie de l'Acte (Edition 2020)

Copyright - Toute reproduction partielle ou totale est interdite sans l'autorisation de l'auteur.