

ALEXANDRE DANA

# LIVEMENTOR

## LE CARNET

FAITES DE VOTRE PROJET  
UNE RÉALITÉ



A L I S I O



Vous rêvez de créer votre entreprise ? Vous êtes prêt à vous lancer mais ne savez pas par où commencer ? Ou vous avez sauté le pas mais le chemin ressemble plus à une course de fond éreintante qu'à une paisible randonnée...

Et si la réussite se trouvait juste là, entre les deux ?

Depuis dix ans, LiveMentor s'est imposé comme la référence de la formation pour les entrepreneurs. Après le best-seller *La Méthode LiveMentor* qui a déjà conquis plus de 30 000 entrepreneurs, ce journal de bord deviendra votre allié sur la route du succès.

- ▲ Exercices concrets
- ▲ Tableaux de progression
- ▲ Espaces de brainstorming

À chaque problème correspondent des conseils pratiques et applicables.

Avec ce carnet, votre projet est à portée de main !

**« Si j'avais eu ce livre entre les mains, j'aurais pu gagner un temps précieux lors de la création de mon entreprise. »** Pauline Laigneau, fondatrice de la marque de joaillerie Gemmyo, podcast numéro 1 de l'iTunes store français dans la catégorie business.

**Alexandre Dana** est le cofondateur et président de LiveMentor, première école en ligne pour entrepreneurs en France avec 26 000 personnes accompagnées. Il est l'auteur du best-seller *La Méthode LiveMentor*, publié aux éditions Alisio en 2020. Son credo ? Offrir le maximum d'outils et de conseils pour devenir entrepreneur... et le rester.

ISBN : 978-2-37935-405-2



9

782379 354052

19,90 €  
Prix TTC  
France



ALISIO

[www.alisio.fr](http://www.alisio.fr)

Rayon :  
Vie professionnelle

# LIVEMENTOR

LE CARNET

## DU MÊME AUTEUR

*Entreprendre et (surtout) être heureux. Les 6 blessures qui empêchent les entrepreneurs d'accéder au bonheur*, Eyrolles, 2021.

*La Méthode LiveMentor. 12 étapes pour libérer l'entrepreneur qui est en vous*, Alisio, 2020.

*Carnet du temps. Maîtrisez votre temps !*, 23 heures 59 éditions, 2019.

### ALISIO

*L'éditeur des voix qui inspirent*

Suivez notre actualité **sur [www.alisio.fr](http://www.alisio.fr)**

et sur les réseaux sociaux

LinkedIn, Instagram, Facebook et Twitter !

#### **Alisio s'engage pour une fabrication écoresponsable !**

« Des livres pour mieux vivre », c'est la devise de notre maison.

Et vivre mieux, c'est vivre en impactant positivement le monde qui nous entoure ! C'est pourquoi nous avons fait le choix de l'écoresponsabilité.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site.

Suivi éditorial : Manuella Guillot-Michaud

Relecture-correction : Claire Bélet

Design de couverture, graphisme et maquette : Jill Scala

Photo de couverture © Elariph Oumara - LiveMentor

© 2024 Alisio, une marque des éditions Leduc

76, boulevard Pasteur

75015 Paris

ISBN : 978-2-37935-405-2

ALEXANDRE DANA

**LIVEMENTOR**  
**LE CARNET**

ALISIO

# SOMMAIRE

- 8. Après *La Méthode, Le Carnet* !
- 10. Pourquoi si peu de personnes deviennent-elles entrepreneurs ?
- 12. Un *Carnet* comme compagnon de route
- 14. Le calendrier du néo-entrepreneur

18

## ÉTAPE 1. LA PRÉPARATION

### *La vision du projet*



#### 20. ASSUMEZ VOTRE DÉSALIGNEMENT

- 20. Assumez de ne pas être en phase par rapport à ce que vous *faites* et par rapport à qui vous *êtes*
- 24. Ne laissez pas le passé décider

#### 26. IDENTIFIEZ LA VOIE QUI VOUS CORRESPOND

- 26. Listez vos forces (et non vos faiblesses)
- 29. Identifiez vos valeurs
- 32. Trouvez un projet qui vous motive vraiment
- 36. Réalisez votre mind map d'entrepreneur

#### 38. CRÉEZ LA VISION DE VOTRE PROJET

- 38. Trouvez un problème (et non pas une idée)
- 40. Rêvez grand
- 44. Votre entreprise dans 10 ans

#### 46. RENCONTREZ DES PERSONNES INSPIRANTES

- 46. Créez votre nouveau réseau
- 49. Trouvez le bon moyen de connexion
- 52. Choisissez la meilleure prise de contact
- 54. Enrichissez et maintenez le lien



64

## ÉTAPE 2. LES PREMIERS KILOMÈTRES

### *Le plan d'action*

#### 66. AFFIRMEZ-VOUS

- 66. Ne laissez pas votre manque de confiance vous freiner
- 68. Affichez vos succès
- 70. Évitez déception et regrets

#### 72. PRÉSENTEZ VOTRE PROJET : L'ART DU PITCH

- 72. L'accroche : annoncez le problème
- 74. La transition : proposez une solution
- 75. La conclusion : fédérez

#### 78. LEVEZ DES FONDS : LE BUSINESS PLAN

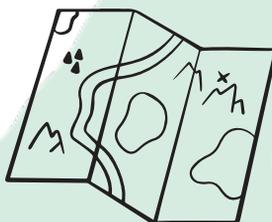
- 80. Analysez la concurrence
- 82. Mesurez votre marché
- 86. Identifiez votre cible client

#### 90. TROUVEZ (OU PAS) LE BON ASSOCIÉ

- 90. S'associer ou non... telle est la question
- 94. Partagez les tâches
- 96. Le crash-test

## ÉTAPE 3. L'ASCENSION

*Temps, valeur et communauté*



### 106. ORGANISEZ VOTRE TEMPS

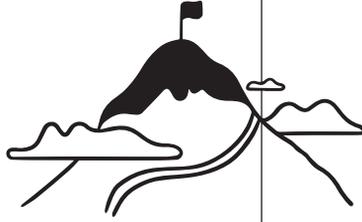
- 107. Mettez à plat votre emploi du temps
- 108. Listez vos priorités
- 110. Identifiez les ressources dont vous avez besoin
- 112. Détaillez vos actions
- 114. Planifiez !

### 118. ESTIMEZ VOTRE VALEUR

- 118. Combien « coûtez-vous » ?
- 120. Prestataire de services : rendez-vous unique !
- 128. Vendeur de marchandises : proposez un prix juste

### 130. COMMUNIQUEZ POUR CRÉER ET NOURRIR VOTRE COMMUNAUTÉ

- 131. Pensez global
- 133. Les différents canaux marketing
- 134. Optez pour le réseau social adapté à votre offre
- 136. Lancez un blog
- 138. Créez votre newsletter
- 139. Ouvrez un groupe Facebook privé



## ÉTAPE 4. AU SOMMET

*Se réinventer,  
toujours*

150. **FAITES LE POINT**
150. Où en êtes-vous de votre projet ?
152. Ma mind map d'entrepreneur
154. **LIBÉREZ VOTRE  
CHARGE MENTALE**
156. Éliminez et dites non
160. Automatisez les actions répétitives
162. Déléguez en construisant  
une équipe
165. **PENSEZ À DEMAIN  
DÈS AUJOURD'HUI**
166. La stratégie de l'araignée
168. Développez, toujours, de nouvelles  
compétences
170. Le voyage dans le temps
- 
174. Liste des exercices

### **ROUTINES** 🕒

#### CHAQUE SEMAINE

100. Le tête-à-tête de 1 heure
117. La matrice d'Eisenhower

#### CHAQUE MOIS

100. Le gros point de 4 heures
141. Mon marketing généreux

#### CHAQUE TRIMESTRE

56. Ma vision remise à plat

### **PAUSES** ☕

59. Êtes-vous victime du syndrome  
de l'imposteur ?
102. Ce que l'argent dit de vous
145. Gérer son obsession du détail

### **FORMATIONS LIVEMENTOR** 🎓

58. Affiner, tester et valider son idée  
entrepreneuriale
101. La création d'entreprise
144. Le marketing digital
172. Rejoignez la communauté  
LiveMentor

## APRÈS LA MÉTHODE, LE CARNET !

Bienvenue dans ce *Carnet* !

Je me présente : Alexandre Dana, 35 ans, et entrepreneur depuis le début de ma vie adulte.

J'ai la joie de diriger aujourd'hui LiveMentor, entreprise à mission et premier organisme de formation en France pour les entrepreneurs, avec 26 000 personnes accompagnées (à l'heure où j'écris ces lignes, en octobre 2023).

La mission de LiveMentor est simple : permettre à toutes et à tous d'acquérir les compétences entrepreneuriales et le réseau pour faire avancer leurs projets. Pour cela, nous délivrons des formations en ligne, accessibles depuis n'importe où (80 % de nos « élèves » sont situés en dehors des grandes villes !), d'une durée moyenne de 3 mois et dotées d'un **ingrédient magique**.

Cet ingrédient magique, c'est notre méthode, résumée dans mon premier livre best-seller *La Méthode LiveMentor*, publié aux éditions Alisio en mars 2020, dont le succès m'a surpris.

Dans une époque où les « vendeurs de rêve » sont de plus en plus nombreux, cette méthode peut sembler « froide ». Elle n'explique pas comment devenir millionnaire ni comment créer la prochaine start-up à succès.

C'est une méthode réaliste qui permet à des entrepreneurs « normaux » (freelances, artisans, thérapeutes, coachs, créateurs de marques e-commerce, artistes, etc.) de **passer de l'idée à la rentabilité**. Une méthode éprouvée et améliorée auprès de 26 000 personnes accompagnées. Une méthode qui explique que 96 % des entreprises créées à l'issue d'une formation LiveMentor existent encore 18 mois plus tard.

Il y a des années, j'ai pensé la toute première version de cette méthode, depuis améliorée sans cesse par notre équipe de plus de 100 mentors entrepreneurs. Nous avons créé une méthode pour celles et ceux qui ne viennent pas d'une famille d'entrepreneurs. Avec une mère ancienne trapéziste de cirque et un père psychanalyste, c'était mon cas. Nous avons créé une méthode pour celles et ceux au budget de démarrage tout petit, sans possibilité ou envie de lever des fonds. Avec mes 100 euros de capital de départ, c'était mon cas aussi !

Depuis la sortie de *La Méthode LiveMentor*, je reçois régulièrement des messages de lecteurs et lectrices avec des questions récurrentes : comment estimer sa valeur ? Comment trouver son premier client ? Comment améliorer son modèle économique ?

Au fil des échanges avec mon éditeur est apparue l'idée du *Carnet LiveMentor*, un livre pratique conçu pour vous aider au quotidien dans votre projet. À chaque problème rencontré par l'entrepreneur, j'ai consacré un chapitre qui donne des exercices concrets pour avancer pas à pas, des exercices qui forment un chemin initiatique pour devenir entrepreneur et le rester.

Ce *Carnet LiveMentor* est né grâce à vous toutes et tous, et je suis vraiment heureux qu'il existe.

J'attends donc votre retour avec impatience. Vous pouvez m'écrire à l'adresse [carnet@livementor.com](mailto:carnet@livementor.com) pour échanger sur le *Carnet* et ouvrir une correspondance digitale. Je réponds à tous les messages, parfois avec un petit différé.

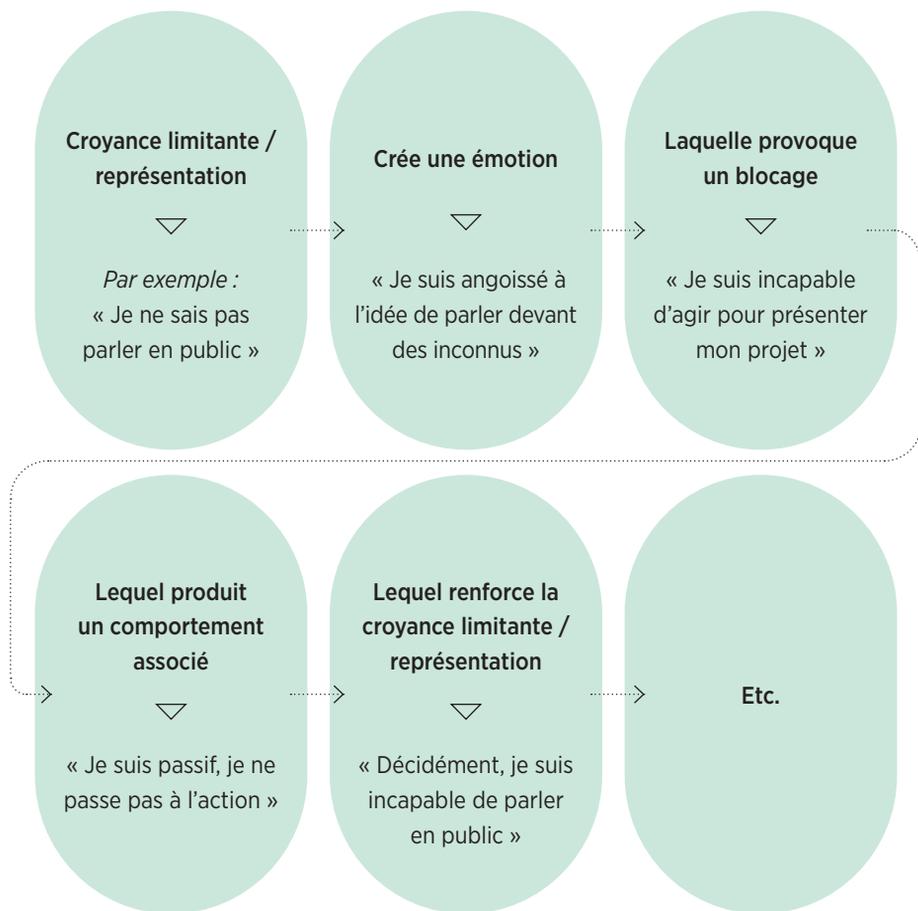
## POURQUOI SI PEU DE PERSONNES DEVIENNENT-ELLES ENTREPRENEURS ?

On le sait, 1 Français sur 4 veut entreprendre. Au-delà de cette statistique, j'ai dans un coin de ma tête l'idée que, pour chaque personne qui devient indépendante, il y en a 10 qui ne sautent jamais le pas. Pourquoi ? Parce que, en 2022, plus de 40 000 dirigeants d'entreprise ont connu une liquidation en France<sup>1</sup>.

Les raisons sont multiples, mais les peurs sont certainement à l'origine de non-choix ou de mauvais choix.

- ▲ « Je n'ose pas y aller, je ne me sens pas légitime. Comment lutter contre le syndrome de l'imposteur ? »
- ▲ « Je ne viens pas d'une famille d'entrepreneurs. »
- ▲ « Je veux monter mon salon de thé. Mais par où dois-je commencer ? »
- ▲ « J'ai besoin d'un site Internet, mais je n'ai aucune idée sur la manière de procéder... »
- ▲ « Je me rends compte que je ne sais pas apprendre vite de nouvelles choses. »
- ▲ « Je viens de me lancer en free-lance. Vais-je pouvoir en vivre ? Mes amis ont tous un CDI bien installé... »
- ▲ « Je suis artiste et à mon compte, mais tout ce qui touche à l'aspect entreprise de mon activité me glace le sang. »

Ces peurs ne sont pas insurmontables ! Il faut comprendre que, derrière chaque peur, chaque blocage, on retrouve des croyances limitantes ainsi que des comportements associés. Il suffit de visualiser le cercle vicieux ci-après pour s'en assurer.



L'idée est donc avant tout de prendre conscience de cette spirale infernale afin d'y mettre fin et de pouvoir passer à l'étape suivante : savoir qui l'on est et ce vers quoi l'on tend. C'est uniquement lorsque vos fantômes seront au placard que vous pourrez exploiter pleinement votre potentiel et vos idées. Ce *Carnet* sera alors votre meilleur allié !

## UN CARNET COMME COMPAGNON DE ROUTE

Développer un projet, lancer son entreprise, c'est comme gravir une montagne. Le plaisir dépend de la vue, de la météo, des camarades de randonnée et peut-être (surtout ?) des moments de pause... Blague à part, se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat demande avant tout une bonne préparation et de la motivation. Ce *Carnet* sera votre compagnon de route : il va vous accompagner tout au long de votre parcours, de la préparation (avant le grand départ) au bilan (une fois arrivé à destination, tout là-haut près du drapeau ☺). Afin de coller à cette thématique de la randonnée qui m'est chère, j'ai divisé ce *Carnet* en 4 parties qui correspondent aux 4 grandes étapes de la création d'entreprise.

- 01** La préparation : la vision du projet
- 02** Les premiers kilomètres : le plan d'action
- 03** L'ascension : valeur, temps et communauté
- 04** Au sommet : se réinventer, toujours

Au moment où vous ouvrez ce *Carnet*, voyez à quelle étape de votre parcours vous vous situez et consultez les pages adéquates. Cela ne vous empêche en rien de vous plonger dans les pages précédentes pour faire le point sur vous-même, vos échecs et vos réussites.

Je souhaite que ce *Carnet* vous serve de boîte à outils, de coffre à trésors, dans lequel vous pourrez piocher les astuces et conseils pour avancer au mieux dans votre projet.

- ▲ Chaque étape est ponctuée d'**exercices** que je pourrais qualifier d'« apprentissage ». Prenez le temps de les réaliser, un à un : vous apprendrez beaucoup sur vous-même, et des solutions viendront naturellement à vous.
  - ✓ Pour chaque étape, je vous propose une ou plusieurs **routines clés** que vous pourrez intégrer à votre quotidien d'entrepreneur.
  - ✓ Vous découvrirez également une **formation de référence** délivrée chez LiveMentor.
- ▲ Pas de randonnée sans moments off ! Entre ces étapes viennent s'intercaler des **pauses** (test, témoignage, expert...) pour aller toujours plus loin dans la maîtrise des mécaniques de la création d'entreprise. Ce sera aussi l'occasion pour vous de souffler, de vous retourner et de savourer le chemin déjà parcouru. Toutes ces étapes que vous avez franchies avec plus ou moins de difficulté n'ont-elles pas forgé la personne que vous êtes à ce moment précis ?

### **Bonus : votre boîte à outils**

Marketing, vente, comptabilité, juridique, e-mailing... il existe une multitude d'outils hyperpratiques pour vous simplifier la vie et alléger votre charge mentale. Nous avons réuni pour vous les meilleurs d'entre eux sur une page LiveMentor dédiée : <https://www.livementor.com/bonus-livre-livementor/> également accessible *via* le QR code suivant : Tout au long de votre avancée, vous pourrez tester et sélectionner les outils qui vous conviennent le mieux !



## LE CALENDRIER DU NÉO-ENTREPRENEUR

Afin de vous guider tout au long de votre aventure, je vous propose un calendrier basé symboliquement sur **12 mois glissants**. Cette durée est, bien sûr, donnée à titre indicatif mais est intéressante dans l'idée de vous fixer une deadline.

Au fil des mois, vous poserez ici les bases de votre projet, planifierez les échéances, déterminerez les grandes étapes et les objectifs que vous souhaitez atteindre. Il vous aidera à vous motiver et donc à affermir la vision de votre projet. En bref, à vous engager à passer à l'action ! Tenir une chronologie de votre projet dès les premiers jours vous permettra surtout de ne jamais oublier vos belles avancées.

**Vous n'avez pas lu mon livre *La Méthode LiveMentor*.  
12 étapes pour libérer l'entrepreneur qui est en vous ?**

Si vous n'avez pas lu mon ouvrage *La Méthode LiveMentor*<sup>2</sup>, ne vous inquiétez pas, je reprends ici les grandes lignes de *La Méthode*. Si vous avez déjà l'ouvrage entre les mains, voyez ça comme un rappel ! Et si vous commencez les deux livres en même temps, je vous conseille de découvrir d'abord le premier opus avant de vous approprier ce *Carnet*, plus pratico-pratique.

|         |         |         |
|---------|---------|---------|
| Mois 1  | Mois 2  | Mois 3  |
| Mois 4  | Mois 5  | Mois 6  |
| Mois 7  | Mois 8  | Mois 9  |
| Mois 10 | Mois 11 | Mois 12 |