



PHOENIX ACADEMIE

AVANT D'ENTREPRENDRE

La Newsletter des Entrepreneurs en devenir



Qu'est-ce qui me retient ?

NUMÉRO 1 — OCTOBRE 2026

DANS CE NUMÉRO

Fenêtre sur... l'envie *trois adultes sur dix y pensent*

Le rêve rétréci *quand les doutes prennent la place*

Le tour d'horizon *faire le tour de ce qui retient*

Ma méthode *comment j'accompagne*

Trois manières d'avancer *le Rêveur, le Bâtisseur, la Stratège*

Le mot du système *le profil n'est pas une compétence*

Aller plus loin *ton bilan d'identité entrepreneuriale*

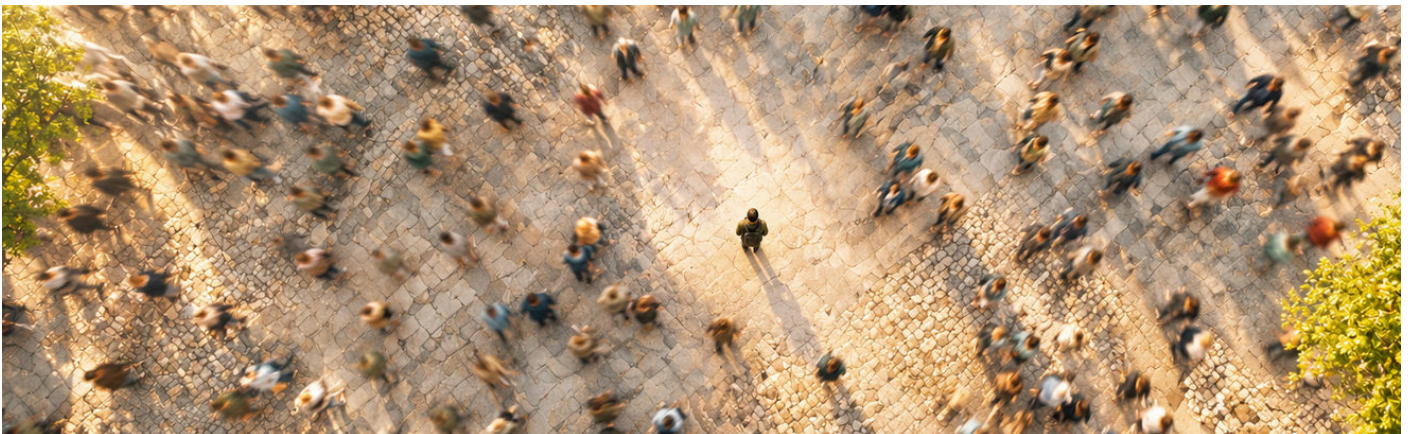
Fenêtre sur... l'envie

En France, près de trois adultes sur dix envisagent aujourd'hui de créer ou de reprendre une entreprise, ou de se mettre à leur compte. Ce n'est pas une idée en l'air : la moitié d'entre eux voudraient se lancer dans les deux ans.

Entre l'envie et le premier pas, pourtant, il y a souvent un obstacle. Trois Français sur quatre citent au moins un frein. Et plus d'un Français sur deux déclarent que la peur de ne pas être assez performant les retient de se lancer (OpinionWay, 2026).

Chez les chefs d'entreprise, hommes et femmes ont la même attitude face au risque. Ce qui change, c'est la démarche : qu'elles dirigent une entreprise ou portent un projet, les femmes demandent moins souvent un financement ou un accompagnement (Bpifrance, 2026). Ce que j'y lis, moi, ce n'est pas un manque de capacité, mais le poids de l'environnement et de ce que l'on s'autorise.

Que l'on sache déjà ce que l'on veut créer ou qu'on le cherche encore, se lancer, c'est entrer dans l'inconnu. **Et dans l'inconnu, on devient un peu un inconnu pour soi-même.**



Le rêve rétréci

Ce sont souvent les mêmes questions qui reviennent :

J'ai envie de... mais je ne sais pas. Qu'est-ce que je pourrais faire d'autre ? Ai-je le droit ? Est-ce que j'ai les capacités pour ça ? Est-ce que je vais y arriver ? Qui je suis pour ça ? Et si ça ne marchait pas ?

Les réponses à ces questions viennent généralement des autres, et elles sont pour la plupart encourageantes :

Waouh, c'est génial ! Pourquoi tu n'y vas pas ? Vas-y, fonce ! Bien sûr que tu as le droit !

Mais ces réponses ne règlent rien. Elles ne touchent pas à cette peur de l'inconnu qui peut retourner l'estomac face à des situations ou des envies nouvelles.

Et parfois, elles viennent même valider tes freins, ce que tu te dis pour ne rien faire :

Tu sais ce que tu fais ? Et si tu te trompais ? Tu as bien réfléchi ? Dans ta situation, ce n'est peut-être pas la bonne solution !

À force de les entendre, **le rêve ne disparaît pas, il se rétrécit à la taille de ce qui semblait permis.**

L'envie est toujours là, mais le doute est fort, et tu t'interroges encore et encore.



Un jour, malgré tout, tu as un accès de courage et tu te lances, sans vraiment savoir sur quoi t'appuyer. Dans un monde attirant, certes, mais souvent inconnu, dont tu ignores les habitudes, les codes, les obligations, les difficultés, le stress et l'investissement qu'il demande.

Et les doutes reviennent : *Est-ce que j'ai bien fait ? Avais-je raison ? Pourquoi ça ne marche pas ? Comment faire autrement ?* Ils t'angoissent, te déstabilisent, te donnent le sentiment de ne rien savoir faire.

À ce moment-là, beaucoup lâchent : *C'est mort, je n'y arriverai jamais, ce n'est pas pour moi.* D'autres prennent le temps de s'interroger, de revoir leur copie. Et souvent, on passe par les deux.

Parce qu'entrer dans l'entrepreneuriat, c'est un peu comme arriver dans un pays dont on ne parle pas encore la langue : on se perd, on cherche ses mots, on demande son chemin. Il faut apprendre, chercher, s'entraîner, et aussi se tromper.



Le tour d'horizon

Avant même le premier pas, il y a les raisons de ne pas y aller. Elles sont toujours vraies pour la personne qui les porte. Un emploi qu'on ne peut pas lâcher, des enfants, un crédit, un entourage réticent, une santé qui fatigue, un âge qu'on croit dépassé. Elles collent à ta situation, à tes contraintes, à ta manière de voir les choses.

Il ne s'agit pas de les nier. Mais bien souvent, elles servent aussi à ne pas y aller. Ce n'est plus toi qui doutes, c'est la situation qui ne permet pas. Et plus le temps passe, plus elle semble avoir raison.

Il y a pourtant une façon de reprendre la main : en faire le tour.

Poser à plat tout ce qui t'empêche aujourd'hui, ce qui est réel comme ce que tu tiens pour réel dans ta situation présente. Sans trier, sans juger. Juste regarder.

Parce qu'une contrainte vue de face ne ressemble pas toujours à celle qu'on porte dans sa tête. Certaines ne bougeront pas. D'autres peuvent se contourner, se décaler, s'organiser autrement. Il suffit parfois de changer d'angle pour qu'un « impossible » devienne un « pas encore », ou un « autrement ».

À ESSAYER

Tu peux essayer dès maintenant. Prends la principale raison pour laquelle tu ne peux pas avancer aujourd'hui, et écris-la. Puis demande-toi :

Dans cette phrase, qu'est-ce qui est non négociable ? Qu'est-ce qui pourrait changer ? Qu'est-ce que je suppose sans l'avoir vérifié ?

Ma méthode



ÉLIANE BOUDON

Pendant plus de trente ans, j'ai travaillé dans le monde juridique, aux côtés des avocats. Puis j'ai choisi de partir et de créer ma propre société. Changer de cap, je sais ce que c'est.

Aujourd'hui, chez Phoenix Académie, **j'accompagne celles et ceux qui veulent créer leur activité, mais n'arrivent pas encore à transformer leur envie en un projet clair.**

Ma méthode part de qui l'on est pour aller vers ce que l'on veut, car on ne concrétise bien que ce que l'on voit clairement. Ensemble, on fait d'abord émerger cette vision, puis le projet qui en découle, jusqu'aux premiers gestes de pilotage, avant de le confronter à la réalité. Le but n'est pas de remettre un projet clé en main. C'est que chacun en comprenne chaque composante et acquière sa propre manière d'en construire un, pour pouvoir la réutiliser seul.

Le point de départ de tout cela est un outil que j'ai construit : le bilan d'identité entrepreneuriale. Il repose sur neuf profils entrepreneuriaux, définis à partir de mon expérience. En vingt-sept questions, il met en lumière ton profil principal : ta manière actuelle de porter ton envie, de prendre tes décisions et d'affronter le risque.

Trois manières d'avancer

Mon expérience m'a permis de dégager neuf profils entrepreneuriaux, que l'analyse de plus d'une centaine de bilans est venue affiner. Face à un même but, chacun a ses propres comportements, ses propres objectifs et ses propres leviers.

Ces profils s'organisent autour de trois dimensions que tout projet finit par traverser : la vision, la mise en action et le pilotage. Chacun de nous les vit à sa manière, plus à l'aise dans l'une, moins dans l'autre : c'est justement ce que le bilan éclaire. Ces neuf profils se nomment Rêveur, Explorateur, Engagé, Artisan, Bâisseur, Opportuniste, Stratège, Prudent et Rebelle.

Chacun de ces profils a son intérêt, et sa propre façon de réagir aux mêmes situations.

Ces contraintes, ces croyances, ces difficultés, bien des entrepreneurs les ont vécues, mais pas tous de la même manière, ni avec les mêmes besoins. En voici trois exemples.

LE RÊVEUR

Ses contraintes sont réelles : un poste qui paie les factures, peu de temps devant lui. Mais ce qui le retient vraiment, c'est la peur que son projet, ramené au possible, perde ce qui le rendait beau. Son tour d'horizon commence par une autre question : *dans ce rêve, qu'est-ce qui est essentiel, et qu'est-ce qui peut attendre ?* Le jour où il accepte de lui donner une première forme, encore incomplète, le manque de temps cesse d'être un mur. Il devient un format.

LE BÂISSEUR

Il a fait la liste : le crédit, deux enfants en bas âge, pas encore de clientèle. Il voudrait que tout soit solide avant de commencer. Son changement d'angle consiste à ne plus chercher la fondation parfaite, mais la plus petite structure qui tienne déjà : un premier client, un soir par semaine. Les contraintes restent. Elles cessent d'exiger que tout soit prêt.

LA STRATÈGE

Un poste qu'elle ne veut pas quitter à l'aveugle, un marché qu'elle connaît mal. Elle a analysé chaque scénario, et c'est justement ce qui la bloque : elle attend le meilleur. Son tour d'horizon change de question. Elle ne cherche plus le scénario idéal, mais ce dont elle a vraiment besoin pour décider. Souvent, une seule information, un seul chiffre. Elle peut alors jouer son premier coup. La suite dépendra aussi de ce que le réel lui répondra.

LE MOT DU SYSTÈME

Le profil n'est pas une compétence.

Une compétence s'acquiert, s'achète ou se délègue. Un profil est personnel. Il décrit une manière de fonctionner — un rapport au risque, au temps, à la décision. Il ne se corrige pas : il se découvre, se comprend et peut évoluer.

Connaître son profil ne donne pas davantage de compétences. Cela permet de devenir plus conscient de sa manière d'entreprendre et plus capable de s'appuyer sur elle.

Cela change ce que tu as intérêt à apprendre, à confier à d'autres, ou à cesser de vouloir devenir.

Entreprendre ne consiste pas forcément à se transformer en entrepreneur idéal, mais à comprendre quel entrepreneur tu peux être à partir de toi.

ALLER PLUS LOIN

Savoir lequel te porte

Ton identité entrepreneuriale, c'est la façon dont ces neuf profils se combinent chez toi : celui qui domine, ceux qui l'épaulent, ceux qui restent en retrait. Elle est là avant même que le projet soit clair.

Le bilan d'identité entrepreneuriale t'en donne un premier aperçu : ton profil principal, celui qui domine. Le rendez-vous offert de quarante-cinq minutes, lui, sert à le décrypter avec toi, à poser un premier regard sur la façon dont il se combine avec les autres, et à voir ce qu'il peut t'apporter quand tu apprends à t'en servir.

FAIRE MON BILAN D'IDENTITÉ ENTREPRENEURIALE

Le bilan est gratuit. Le rendez-vous aussi, et sans engagement. C'est un choix.

LE MOIS PROCHAIN

Le numéro 2 portera sur l'argent : vivre de son activité.

Pour le recevoir, il faut s'inscrire. Rien ne part sans ça.

RECEVOIR LES PROCHAINS NUMÉROS

Tu connais quelqu'un qui hésite à se lancer ? Transmets-lui ce numéro.

[WhatsApp](#)

[LinkedIn](#)

[Facebook](#)

[E-mail](#)

[Copier le lien](#)

[Télécharger en PDF](#)

SOURCES

[Sondage OpinionWay pour GO Entrepreneurs](#), commandé par CCI France et le Medef, réalisé en ligne du 12 au 18 février 2026 auprès de 1 029 personnes représentatives des Français de 18 ans et plus ; communiqué du 2 avril 2026 (chiffres des deux premiers paragraphes de « Fenêtre sur... l'envie »).

[Enquête Ifop pour Bpifrance Le Lab, Indice Entrepreneurial Français 2025, volet Femmes](#), enquête en ligne du 13 au 26 juin 2025 auprès de 5 000 personnes représentatives des Français de 18 ans et plus ; publiée le 6 mars 2026 (paragraphe sur les chefs d'entreprise et les femmes).

Illustrations générées par IA.

Phoenix Académie — Éliane Boudon

De l'envie floue à la vision créative

[Faire son bilan d'identité entrepreneuriale](#)

[Tous les numéros](#)