

21 août 2020

Bonjour,

On peut dire que je freine des quatre fers ! Mais il va tout de même falloir que je m'y mette sérieusement si je veux continuer à gagner ma vie.

Ce n'est pas facile du tout de vendre. Enfin, pour moi qui n'y suis pas habituée, c'est un véritable gouffre à franchir entre mes anciennes croyances et celles que je dois désormais construire pour soutenir le mode de vie que j'ai choisi.

Dans l'accompagnement, dans l'éducation, les services rendus, les compétences sollicitées sont impalpables et beaucoup de personnes estiment qu'ils n'ont pas de valeur marchande - parce qu'on ne voit pas concrètement ce qu'on acquiert. Quand vous achetez une armoire, vous avez naturellement le sentiment d'en avoir pour votre argent mais quand vous achetez un coaching, vous pouvez avoir la sensation d'acheter du vent... alors que la valeur de ce service est souvent bien supérieure à celle d'une armoire.

Ce n'est pas la première fois que je dois passer un cap mais j'avoue que je fais ce qui ressemble à un refus d'obstacle, comme un cheval ! Pendant toute ma vie professionnelle, je n'ai jamais eu à occuper le rôle de la vendeuse. J'ai toujours été ou fonctionnaire ou salariée et n'ai jamais eu à facturer mes services. A l'hôpital, à l'université, dans les centres de formation où j'ai travaillé, les gens m'étaient servis sur un plateau, si je puis dire. Ils ne me payaient pas voire même ils ne payaient pas du tout pour les services rendus (ou alors de manière indirecte).

Quand, en 2015, je suis devenue indépendante, j'ai dû surmonter mon appréhension de "demander de l'argent" à des gens pour mes compétences. Je me souviens très bien de la première fois où j'ai annoncé le prix de la séance à mon premier patient. Je m'en étais fait toute une histoire. J'avais l'impression de lui voler de l'argent ! Le patient, lui, a tout simplement sorti son chéquier, exactement comme je le fais quand je vais chez le médecin ou le kiné... Ensuite, il a fallu faire un deuxième pas difficile : réclamer le paiement de factures impayées auprès de clients indécents. Là encore, ce fut compliqué. Une impression de tendre la main, de quémander (ce qui m'était dû, en fait).

Aujourd'hui, je vous envoie tous les vendredis matin ma petite bafouille et un jour ou l'autre, je vais accompagner mes mots par des offres commerciales (rien que ce vocabulaire me fait trembler comme une feuille) pour vous inviter à acheter une formation ou un coaching à distance. Et même si je connais assez bien la valeur de mes services - depuis le temps que j'enseigne, j'ai eu assez de retours positifs pour être capable d'estimer au plus près ce que mon approche peut apporter aux personnes qui font appel à moi - je dois confesser que j'ai le trouillomètre à zéro.

Mais je vais faire ce pas, malgré tout... enfin j'espère parce que sinon, je n'aurais plus qu'à aller ramasser des patates pour survivre :-). Je l'ai déjà fait, ça ne m'a pas tuée.

Et pour finir, quelques lignes à propos de mon changement de vie :

- j'ai demandé le remboursement de mon billet d'avion - la compagnie aérienne a beaucoup de retard dans le traitement des dossiers, je ne sais pas quand le mien sera passé à la moulinette ni s'ils accepteront de me rendre cet argent...
- je suis toujours à la recherche de ma camionnette - mes besoins se précisent...
- j'ai envoyé les documents à mon CFE (centre de formalités des entreprises) pour le changement de domiciliation d'entreprise - je ne suis pas vraiment sûre d'avoir fait ce qu'il faut (le vocabulaire employé par l'administration étant particulièrement abscons) mais il n'est pas possible d'appeler l'URSSAF pour en avoir le cœur net...
- déjà trois aller-et-retour à la déchetterie, je commence à y voir plus clair mais c'est loin d'être fini...

Très bonne semaine et à vendredi prochain.

Marie