VOLYA

EXTRAIT GRATUIT · 4 CHAPITRES SUR 10

La tête d'abord

Le mindset pour lancer son business seul, sans fortune de départ. Un extrait pour savoir si tu fais partie de ceux qui construisent beaucoup et vendent peu.

4 chapitres Lecture 25 minutes À jour au 2 octobre 2026

Tu travailles beaucoup sur ton projet, et ça ne se transforme pas en clients.

Ce n'est pas un manque d'argent. Ce n'est pas un manque de talent. C'est presque toujours une affaire de tête : une peur que tu ne vois pas, une règle de décision que tu n'as pas écrite, une habitude que tu n'as jamais installée.

Cet extrait reprend quatre chapitres du livre complet, *La tête d'abord*. Chacun part d'un problème concret, donne l'idée qui le règle, et se termine par une chose à faire le jour même. Les idées viennent de Napoleon Hill, Lise Bourbeau, Sénèque et Daniel Kahneman, reformulées pour quelqu'un qui se lance seul, sans capital.

> Aucune promesse de revenu. Les exemples chiffrés sont inventés et illustratifs.

SOMMAIRE

01 Ton problème n'est pas l'argent
Tu crois qu'il te manque un capital. Il te manque une décision.

02 Le test des deux lettres
Tu travailles douze heures par jour et personne ne t'a encore payé. Voici pourquoi.

03 Ta tête te ment
Ton cerveau n'a pas été conçu pour diriger une entreprise. Il a été conçu pour survivre. Ce n'est pas le même métier.

04 Ce qu'il te reste à lire
Tu viens de lire quatre chapitres sur dix. Voici ce qui t'attend, et ce que tu feras dans trente jours.

Chapitre 1

Ton problème n'est pas l'argent

Tu crois qu'il te manque un capital. Il te manque une décision.

La phrase qui te garde à l'abri

Tu veux lancer quelque chose. Tu y penses depuis des mois, peut-être des années. Et chaque fois que tu t'en approches, une phrase revient : « Je n'ai pas les moyens. »

Cette phrase est confortable. Elle a un avantage énorme : elle ne dépend pas de toi. Tant que le problème est l'argent, tu n'as rien à faire d'autre qu'attendre. Et attendre ne fait pas mal.

Regarde maintenant ce qu'il faut pour vendre un premier service. Un téléphone. Une liste de vingt personnes qui ont un problème que tu sais régler. Le courage de les appeler. Rien d'autre. Le site, le logo, le statut, la carte de visite viennent après le premier « oui », pas avant.

Ce qui manque à presque tous ceux qui ne se lancent pas, ce n'est pas un capital. C'est une décision claire, tenue dans le temps. Aucun banquier ne la prête.

Ce que ça te coûte d'attendre

Sénèque a écrit un petit texte que tout entrepreneur devrait relire chaque année : *De la brièveté de la vie*. Son idée tient en une ligne : la vie n'est pas courte, c'est nous qui en gaspillons l'essentiel. Nous protégeons notre argent avec méfiance, et nous laissons n'importe qui nous prendre notre temps.

Applique ça à ton projet. Tu refuses de dépenser 200 euros dans un test. Mais tu acceptes de perdre une année à « réfléchir ». L'année vaut infiniment plus que les 200 euros.

Fais le calcul une fois, honnêtement. Si ton activité peut te rapporter 1 500 euros par mois dans un an, chaque mois d'attente te coûte 1 500 euros. Douze mois d'hésitation coûtent 18 000 euros. Aucun de ces euros n'apparaît sur ton relevé bancaire. C'est pour ça que tu ne les sens pas partir.

Un livre célèbre, deux façons de le lire

Réfléchissez et devenez riche, de Napoleon Hill, est paru en 1937. Il faut le lire avec deux yeux.

Le premier voit ce qui tient encore : un **désir précis**. Pas « je veux gagner plus ». Un montant, une date, ce que tu donnes en échange, un plan écrit, relu tous les jours. Un objectif flou ne produit aucune action, parce qu'on ne sait jamais quoi faire lundi matin. Un objectif chiffré et daté se découpe tout seul en étapes.

Le second voit le reste. Hill promet que la pensée attire la richesse par une sorte de vibration. C'est faux. Penser très fort à un virement ne le fait pas arriver.

Garde l'outil, jette la magie.

À faire aujourd'hui

Prends une feuille. Écris quatre lignes, à la main :

```
Ce que je veux gagner par mois avec mon activité : ........ €
À quelle date : ........
Ce que je donne en échange (quel service, à qui) : ........
Ce que je fais demain matin pour ça, avant midi : ........
```

Si tu n'arrives pas à remplir la troisième ligne, ton problème n'est pas l'argent. C'est que tu ne sais pas encore ce que tu vends. Commence par là.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Il faut très peu d'argent pour vendre un premier service. Il faut une décision.
- Le temps perdu à hésiter coûte plus cher que l'argent risqué dans un test.
- Un but écrit, chiffré et daté vaut mieux que dix résolutions.

Chapitre 2

Le test des deux lettres

Tu travailles douze heures par jour et personne ne t'a encore payé. Voici pourquoi.

Le problème

Tu sais ce qu'il faut faire. Appeler ce prospect. Annoncer ton prix sans t'excuser. Publier cette vidéo. Relancer cette facture. Tu le sais, et tu ne le fais pas.

À la place, tu refais ton site. Tu changes une police. Tu lis un article de plus. Tu appelles ça « préparer ». Ce n'est pas de la paresse : tu travailles douze heures par jour. C'est de l'évitement. Et l'évitement a toujours une raison.

Cette raison est rarement dans ton business. Elle est plus ancienne que lui.

Le test

Ouvre ta liste de tâches de la semaine dernière. Devant chaque tâche, écris une lettre :

```
V  = j'ai été en contact direct avec quelqu'un qui peut payer
C  = j'ai construit, préparé, amélioré, appris
```

Compte.

Si tu as plus de C que de V, tu fais ce que font la plupart des gens qui se lancent : tu construis beaucoup et tu vends peu. Construire donne la sensation d'avancer, sans le risque d'entendre un « non ». Tant que ton offre n'est pas prête, personne ne peut la refuser.

C'est confortable. C'est aussi la façon la plus sûre de ne jamais gagner un euro.

D'où ça vient

Dans *Les 5 blessures qui empêchent d'être soi-même*, Lise Bourbeau avance que chacun porte une ou plusieurs blessures reçues très tôt, et se fabrique un masque pour ne plus les sentir. Le masque protège. Il coûte aussi très cher, parce qu'il décide à ta place.

Un mot d'honnêteté : ce livre n'est pas de la science. Aucune étude ne valide ses cinq catégories. Prends-le pour ce qu'il est, une grille de lecture. Une bonne grille ne dit pas la vérité sur toi. Elle te fait poser une question que tu évitais.

Voici cinq masques, tels qu'ils se voient dans un business :

- Tu ne prospectes pas, tu te caches derrière le contenu et les outils.
- Tu cherches un associé, un mentor, une validation avant chaque pas.
- Tu sous-factures, tu offres, tu en fais trop pour qu'on ne puisse rien te reprocher.

- Tu ne délègues rien, tu vérifies tout, tu te méfies de chaque client.
- Tu ne sors rien tant que ce n'est pas parfait. Donc tu ne sors rien.

Si l'une de ces lignes t'a fait grimacer, tu viens de trouver ce qui te coûte des clients.

À faire aujourd'hui

Fais le test des deux lettres sur ta semaine. Puis remplace demain ton premier C par un V. Un seul. Un appel, une visite, un message à quelqu'un qui pourrait payer.

Le livre complet décrit chacun des cinq masques, ce qu'il te fait éviter, et le geste précis qui le désamorce.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Quand tu sais quoi faire et que tu ne le fais pas, cherche la peur, pas la méthode.
- Si tu as plus de C que de V, tu construis pour éviter de vendre.
- Nommer le masque au moment où il agit suffit souvent à reprendre la main.

Chapitre 3

Ta tête te ment

Ton cerveau n'a pas été conçu pour diriger une entreprise. Il a été conçu pour survivre. Ce n'est pas le même métier.

Le problème

Tu te crois rationnel. Tu penses que tes décisions viennent d'une analyse. En réalité, la plupart sont prises en une demi-seconde, puis justifiées après coup par un raisonnement qui a l'air solide.

Daniel Kahneman a reçu le prix Nobel d'économie en 2002 pour l'avoir démontré. Devant une question difficile, dit-il, ton cerveau répond à une question plus facile sans te prévenir. « Est-ce que ce projet est rentable ? » devient « Est-ce que j'aime ce projet ? ». Tu réponds oui avec enthousiasme, et tu crois avoir répondu à la première.

Cinq erreurs qui coûtent cher à quelqu'un qui démarre

La peur de perdre. Une perte fait à peu près deux fois plus mal qu'un gain de même taille ne fait plaisir. Résultat : tu restes dans un emploi qui t'éteint, et tu n'oses pas monter tes prix.

Le temps déjà dépensé. Tu as passé trois mois sur un produit que personne ne veut, et tu continues parce que « j'y ai déjà mis trois mois ». Ces trois mois sont partis, que tu continues ou non.

Le plan trop beau. Le site prévu pour une semaine en prend quatre. Le premier client prévu pour le premier mois arrive au cinquième. Nous planifions toujours le scénario où tout se passe bien, et nous l'appelons « réaliste ».

Le compliment qui rassure. Ton ami dit « super idée ». Tu oublies les cinq prospects qui n'ont pas rappelé. Un compliment ne coûte rien à celui qui le donne.

Les gagnants que tu vois. Dix personnes ont réussi dans ton domaine, tu en conclus que ça marche. Tu ne vois pas les milliers qui ont essayé et arrêté, parce qu'ils ne publient rien.

LE BIAIS	CE QUE TU TE DIS	LA QUESTION
Peur de perdre	« Je risque trop. »	Combien, et quelle chance ?
Coût irrécupérable	« J'y ai mis trois mois. »	Je le relancerais aujourd'hui ?
Plan trop beau	« Une semaine suffira. »	Et pour les autres, combien ?
Confirmation	« Tout le monde adore. »	Qui a payé ?
Survivant	« Ça marche pour eux. »	Combien ont raté ?

Cinq erreurs de raisonnement, et la question qui corrige chacune.

La question qui change tout

Prends le projet sur lequel tu passes le plus de temps. Réponds par écrit à celle-ci :

> **Si je partais de zéro ce matin, avec ce que je sais, est-ce que je le commencerais ?**

Si la réponse est oui, continue. Si c'est non, tu viens de gagner des mois.

Savoir que ces biais existent ne t'en protège pas. Kahneman l'a dit lui-même : après quarante ans passés à les étudier, il tombait encore dedans. Ce qui protège, c'est une règle écrite à l'avance, quand tu as la tête froide. Le livre complet en donne cinq, prêtes à copier.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Tu décides vite, puis tu justifies. Méfie-toi des décisions qui te paraissent évidentes.
- Le temps déjà dépensé ne compte pas. Seul le prochain mois compte.
- Un compliment n'est pas une preuve. Un paiement en est une.

Chapitre 4

Ce qu'il te reste à lire

Tu viens de lire quatre chapitres sur dix. Voici ce qui t'attend, et ce que tu feras dans trente jours.

Les six chapitres que tu n'as pas lus

Ce qui dépend de toi. Tu passes tes soirées à t'inquiéter de l'algorithme, de la concurrence et de la crise. Aucun des trois ne lit tes inquiétudes. Le chapitre t'apprend à fixer des objectifs que personne d'autre ne peut te retirer, avec Épictète et Marc Aurèle.

S'enrichir sans capital. Pourquoi vendre ses heures a un plafond, et les deux leviers que personne ne t'empêche d'actionner dès ce soir. L'ordre exact des quatre marches qui mène d'un premier service à un produit, et comment rendre une offre deux fois plus attractive sans dépenser un euro. Avec Naval Ravikant, Alex Hormozi et Peter Thiel.

La discipline bat la motivation. Pourquoi tu commences un lundi et tu t'arrêtes un jeudi. Comment installer une habitude en deux minutes, et ce qui sépare une journée occupée d'une journée qui compte. Avec James Clear et Cal Newport.

Le pouvoir quand on est petit. Six lois de Robert Greene utilisables par quelqu'un qui n'a ni nom ni budget, et pourquoi tout le reste du livre se lit en défense. Avec Sun Tzu, Machiavel et Dale Carnegie.

S'en sortir seul, sans s'isoler. Le cercle de deux personnes qui remplace la motivation, les mentors que tu peux avoir pour le prix d'un livre, et le pourquoi qu'il faut écrire avant les mauvais mois.

Encaisser. Tu vas entendre non des dizaines de fois. Une méthode en dix minutes pour que chaque coup t'apprenne quelque chose, la règle qui rend tes erreurs petites, et comment distinguer persévérer de s'entêter.

Et à la fin : trente jours

Le dernier chapitre est un plan, pas une conclusion.

- **Semaine 1, décider** : ton but, ton offre, ta liste de 50 personnes, ton habitude.
- **Semaine 2, t'exposer** : cinq contacts directs par jour, quinze refus à collecter.
- **Semaine 3, ajuster** : une seule modification, à partir de ce que les conversations t'ont appris.
- **Semaine 4, mesurer** : un bilan chiffré, et la décision de continuer, changer ou arrêter, prise sur les chiffres et non sur ton humeur.

Le livre se termine sur dix titres à lire dans ta vie d'entrepreneur, et sur ce que chacun règle précisément.

Ce que tu fais maintenant

Tu as trois choix.

Tu peux fermer ce fichier et attendre le bon moment. Tu connais déjà la suite : il ne viendra pas.

Tu peux faire seulement les deux exercices de cet extrait, le but écrit et le test des deux lettres. C'est déjà plus que la plupart des gens.

Ou tu peux lire la suite, et te donner trente jours.

Le livre complet : 10 chapitres, 48 pages, 10 schémas, des modèles à copier et le plan des trente jours. volya.be/livres

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Les quatre chapitres lus ici nomment le problème. Les six autres donnent la méthode.
- Aucun de ces auteurs ne fera ton premier appel à ta place.
- Le mindset n'est pas quelque chose qu'on possède avant de commencer. C'est ce qui reste après avoir fait cent fois le geste qui fait peur.

La suite

Le livre complet contient six chapitres de plus : ce qui dépend de toi, s'enrichir sans capital, la discipline, le pouvoir quand on est petit, la solitude, les coups. Il se termine par un plan de trente jours.

Lire la suite : volya.be/livres

Information générale, pas un conseil personnalisé, ni financier ni psychologique.

Édition du 2 octobre 2026.