

N° 7

LIBERTY

mag.

LE MAGAZINE SANS FILTRE

ENQUÊTE LIBERTY

PEUT-ON ENCORE ENTREPRENDRE EN FRANCE ?



Frédéric Mazzella
Président de BlaBlaCar
et Captain Cause



Marie Adeline-Peix
Directrice des Partenariats
Régionaux BPI France



Guillaume Pepy
Président
d'Initiative France



Fred Mécène

ORGANIC & VEGAN MAKEUP

LA BIENVEILLANCE D'UNE BEAUTÉ AU NATUREL



Fred Mécène, c'est la concrétisation d'une vision de la beauté saine. Composé à 50% d'ingrédients actifs biologiques, Le bio de teint prend soin de vous et procure un effet seconde peau idéal au fil des saisons.



Directeurs de la publication

Fehd ZAHID
Christelle CROSNIER

Rédactrice en Chef

Christelle CROSNIER
christelle.crosnier@libertymag.fr

Coordinatrice éditoriale et de production

Andrée POUCHOULIN

Journalistes spécialisés

Arnaud DE SAINT ALGUE
Rémi LACROIX
Esther BENHAMOU
Rodolphe BOLLORÉ

Rubrique La Vie de Brian

Brian BOUILLON BAKER

Rubrique Histoire de l'art

Aude BOUSSARIE

Rubrique Le Pouvoir de décider

Marine BALANSARD

Rubrique Animaux

Marion DESMAISON

Rubrique Bien-être

Catherine LABBÉ

Rubrique Mode

Sylvana LORENZ

Rubrique Changer d'Air

Deolinda RIBEIRO

Chefs rubrique Cuisine

Claire VERNEIL
Dina NIKOLAOU

Direction artistique et iconographie

GravityLinks / CF MEDIA GROUPE
contact@gravitylinks.com

Equipe commerciale

Marie-Catherine PASTOR
Serge DUNAND
Gabriel DUHAMEL
Azzedine AL SAOUD

Social Media

Sandy SIMO

Remerciements

Guillaume PEPY, Gilles DURAND, Fara RAZANAJATOVO, Nadège HAMMOUDI, Camille LEDEUX, Xavier BOSSAERT, Patrice BEGAY, Angélique GUILLOT, Barbara PAPASSIAN, Franck PAPAIZIAN, Marie-Pierre BAKIMA, Marion LAHAIS, Dorothee ANQUETIL, Alain STARON, Didier ROCHE, Marc PÉRIÉ, Léa FATTORI, Benoît CAMPARGUE, Valérie CERTIN, Nicolas DRIQUE, Victoire FINAZ, Frédéric MAZZELLA, Clémence DE LA BLANCHARDIÈRE, Marie ADELIN-PEIX, Juliette FONTANILLAS, Jean-Marc BENAILY, Julie YAN, Valentin BARTHEL, Pierre-Guillaume VILLEDARY, Baptiste DEFFONTAINE, Charles DE BODINAT, Emmanuel LARCHER, Thomas MARCHADOUR, Jérôme MARCZAK, Florence GARNIER, Raynaut ESCORBIAC, Astrid SERGEANT, Juliette PINET, Éva BRASSELET, Sabine DESFORGES.

Liberty mag. est une publication bimestrielle

Liberty mag. est une création CF MEDIA GROUPE – Boulogne Billancourt, France

Liberty mag. ISSN : 2117-8712 / Contact : contact@libertymag.fr

Impression

SAS CONSTELLACOM, Sise 229, Route de Seysses - 31100 Toulouse

Tous droits de reproduction textes et illustrations réservés. Les textes et les photographies ne peuvent être reproduits sous aucune forme sans l'autorisation de l'éditeur.





ÉDITO



Fehd ZAHID



Christelle CROSNIER

PEUT-ON ENCORE ENTREPRENDRE EN FRANCE?

Par Christelle CROSNIER et Fehd ZAHID

Voilà une question que nous sommes posés lorsque nous avons lancé notre société de production et d'édition CF MEDIA GROUPE et ce magazine **Liberty mag**. Nous avons alors cherché à comprendre si, dans le marasme actuel (Covid, guerre en Ukraine, crise énergétique...) et une société en pleine mutation, on pouvait encore réussir à imposer ses idées, sa liberté, ses valeurs de simplicité, bienveillance et proximité, sa personnalité, sa singularité.

Au fur et à mesure du parcours nous avons découvert qu'il existait en France bien plus d'aides pour les entrepreneurs que nous ne le pensions, bien plus d'opportunités que les médias ne nous le laissent croire, et bien plus d'optimisme et d'énergie qu'on aurait pu imaginer, lorsqu'on fait quelque chose qui a du sens.

Le lectorat a été au rendez-vous pour **Liberty mag**, et nous vous remercions aujourd'hui encore plus que jamais d'avoir permis de rendre nos rêves palpables.

C'est tout cela que nous avons envie de partager avec vous, pour vous aider, vous aussi, à avancer sur votre chemin et à mettre en œuvre votre projet de vie. Prendre ses responsabilités, porter un engagement et des valeurs d'humanisme et de solidarité, avoir une raison d'être, une volonté de changer un peu le monde chacun à sa manière...

Bonne nouvelle : l'envie d'entreprendre a été plus forte que la crise, les français ont de plus en plus la fibre entrepreneuriale... Voyons ensemble comment nous pouvons réinventer le monde de demain.

Fehd Zahid

Christelle Crosnier

Comment entreprendre en France ?



C'EST QUOI ENTREPRENDRE?

995 000

Le nombre de créations d'entreprises en France en 2021 s'élève à 995 000 entreprises (toutes formes juridiques confondues). Cela représente une augmentation de 17% par rapport à 2020.

41 %

La part des femmes parmi les nouveaux créateurs d'entreprises reste stable à 41%, ce chiffre a peu évolué depuis 2015 alors qu'il avait fortement augmenté depuis trente ans (29% en 1987, 33% en 2000).

1 226,2 milliards

Ce sont 1 226,2 milliards d'euros de crédits qui sont mobilisés par les entreprises (+2,1% sur un an)

Les secteurs où les femmes ont créé le plus d'entreprises en 2021 sont la santé humaine et l'action sociale (74%), les autres services aux ménages (74%), l'industrie (60%) et l'enseignement (52%).

60 %

60% des femmes voient l'entrepreneuriat comme une forme d'engagement pour changer la société.

14 320

C'est le nombre de brevets déposés à l'INPI en 2021. La France se situe au onzième rang des pays les plus innovants, et se place désormais devant la Chine et le Japon.



Marie-Pierre Bakima, CEO Go Student Athlete USA et Volleyeuse professionnelle en première ligue au Pérou (2016) et en Belgique (2017)

En 2018, j'ai décidé de créer Go Student Athlete USA pour répondre à une problématique que j'ai moi-même rencontrée à mes dix-sept ans.

En effet, en France, il est très souvent difficile de concilier sport professionnel et études universitaires. J'ai alors commencé à chercher des solutions et ai été séduite par le système universitaire américain que j'ai intégré à Houston, Texas. J'ai compris que je pouvais devenir bilingue, diplômée, obtenir une bourse qui prenait en charge la totalité de mes frais scolaires et bénéficier de cours aménagés tout en progressant au plus haut niveau sportivement. C'était une opportunité incroyable.

Je n'ai pas hésité à partager mon aventure américaine sur les réseaux sociaux et j'ai reçu de nombreux messages de sportifs qui me demandaient des conseils ou qui souhaitaient savoir comment j'avais fait pour intégrer une université.

C'est ainsi que j'ai décidé de monter ma société pour les aider : Go Student Athlete USA, une structure de conseil, recrutement et placement de sportifs de haut-niveau européens dans les universités américaines via l'obtention d'une bourse. En Avril 2022, Lison Stoffel et Lana Sandanom, deux françaises ont ainsi été recrutées et sacrées championnes universitaires de beach volley-ball avec leur équipe State College of Florida !



J'ai toujours été persuadée que mon projet allait aboutir puisqu'il y avait un marché à saisir et à développer. Le sport de haut-niveau m'avait déjà appris à persévérer et surtout à tirer des leçons de mes erreurs. Puis, j'avais toujours gardé contact avec des sportifs et des coaches en Europe et aux États-Unis. Certains m'ont recommandée à des sportifs qui souhaitaient réaliser leur rêve américain et inversement plusieurs coaches aux États-Unis m'ont contactée pour savoir si je connaissais des sportifs qui pourraient être intéressés par le projet sport-études. J'ai la chance d'être bien entourée que ce soit par mes proches, mes collaborateurs ou encore les réseaux d'accompagnements. Ils m'ont soutenue dans toutes les étapes de la création et encore plus aujourd'hui après quatre ans d'activité et plus de quarante sportifs placés aux États-Unis.



Les aides reçues par Marie-Pierre :

Prêt d'honneur Hauts-de-Seine Initiatives (HDSI) = 7500€ + Garantie FGIF
Prêt banque = 8000 €
Fonds propres et dons = 2500 €

Pour la réalisation de mon projet, j'ai été aidée par différentes structures comme la BGE pour faire mon business plan ou encore HDSI lors de mon passage au comité d'engagement Hauts-de-Seine Initiative pour l'attribution d'un prêt d'honneur, mais également par le collectif Boost'her et la boxeuse Championne Olympique Sarah Ourahmoune qui m'a permis d'intégrer le programme d'accompagnement initié par l'Ambassade des États-Unis : Start Us Up. J'ai également été finaliste du concours Créatrices d'Avenir en 2020.

Lors de la pandémie, j'ai dû m'adapter et privilégier le recrutement de sportifs en digital. Au final, cela a été un mal pour un bien parce que depuis, je favorise les entretiens avec des prospects, collaborateurs ou futurs partenaires via le numérique.

Voir aujourd'hui les sportifs qui sont passés par Go Student Athlete USA s'émanciper aux États-Unis me rend très fière et m'encourage à développer toujours plus ma structure !



Les 3 conseils de Marie-Pierre :

1/ Soyez bien entourés car l'entourage professionnel et personnel sont primordiaux. Faites en sorte de trouver les personnes avec qui vous souhaitez travailler, n'hésitez pas à poser des questions et demander de l'aide. Je me souviens qu'en novembre 2017, je recherchais un expert-comptable et lors d'un rendez-vous organisé par Pôle Emploi, on m'a mis en relation avec Deborah Knaus qui venait de monter son cabinet et qui a elle aussi été lauréate HDSI. Lors de notre première rencontre quelques mois plus tard, le courant est très bien passé et depuis ce jour, je collabore avec son cabinet.

2/ Soyez déterminés ! C'est sûrement une qualité que j'ai développée tout au long de mon parcours et grâce au sport de haut-niveau. Croyez à votre projet à fond, structurez vos idées et soyez flexibles, quitte à trouver des plans de A à Z pour réaliser vos objectifs.

3/ Faites des pauses et n'hésitez pas à déléguer. Lorsqu'on est passionné par un projet, on y pense beaucoup et on a souvent tendance à vouloir tout faire soi-même, car personne n'est dans notre tête pour comprendre le pourquoi du comment. Mais c'est toujours bénéfique d'avoir un point de vue extérieur et de laisser un expert réaliser une tâche (même si on en est capable) pour pouvoir se focaliser sur autre chose.

Pour en savoir plus : www.gostudentathleteusa.com

A person wearing a dark helmet with a clear visor is being adjusted by another person. The background is a blurred outdoor setting with trees. The entire image has a blue tint.

RAID AVENTURE

Organisation

COHÉSION – JEUNESSE – CITOYENNETÉ

RAPPROCHEMENT POLICE JEUNES

www.raid-aventure.org



Nicolas Drique, agriculteur et fondateur de La Clayette

"Construire une entreprise, au-delà du fait que cela marche ou pas, c'est extrêmement enrichissant"

Je ne me suis pas trop posé de questions avant d'entreprendre. J'avais une idée qui me paraissait pas mal, et qui selon moi pouvait apporter beaucoup aux autres, et l'envie de me lancer.

Je ne pense pas que ce soit si compliqué. Ce qu'il faut, c'est beaucoup d'énergie et de la détermination. Je n'ai pas eu de financements particuliers, au départ, si ce n'est un accompagnement avec des prêts d'honneur accordés par des organismes. J'ai beaucoup de travail tous les jours et malheureusement je n'ai pas forcément le temps de présenter mon entreprise pour tous les concours qui seraient pourtant bénéfiques.

J'ai fait un bac pro puis une école d'ingénieur, qui m'a permis d'avoir de bonnes connaissances en agriculture.

Et je me suis bien entouré ; il est très intéressant de prendre un peu tous les sons de cloche parce que quand on est entrepreneur on a souvent la tête dans le guidon et du mal à prendre le recul nécessaire.

Il faut écouter les autres, parler de ses problématiques, demander les avis et ne pas se fier uniquement aux gens qui vous disent « *tout est génial* » parce qu'ils ont envie de vous faire plaisir. Je fais vraiment appel à mes proches, donc je n'ai pas l'impression de porter mon projet seul.

Ça fait plaisir et cela crée une dynamique rassurante.

Le but de La Clayette est de démocratiser la consommation locale en circuit court dans les villes, en y agençant des petits kiosques haussmanniens dans lesquels on trouve des casiers garnis de fruits et légumes ultra frais, tel un potager en pleine ville.

Les clayettes, ce sont les petits paniers en bois. Il suffit d'en choisir un sur un petit écran de télévision puis le casier correspondant va s'ouvrir pour vous livrer la cueillette de votre choix que vous pourrez mettre soit dans un cabas soit dans un petit sac en kraft qu'on trouve sur place : zéro déchet ! Nous avons également tout un processus de récupération des bouteilles en verre, de soupes, de jus, compotes, et des boîtes à œufs que nous réutilisons.

Notre politique de prix veille à être accessible et nous sommes ouverts de 6h à 22h30. Je suis un partisan du bon sens paysan comme on dit ; on ne peut pas démocratiser la consommation locale si elle est trop contraignante et qu'on doit retirer son panier à tel endroit à telle heure, c'est pourquoi nous avons des horaires très larges, et des kiosques à Meudon, à Issy-les-Moulineaux, à Massy-Palaiseau. Nous ouvrons aussi prochainement à Puteaux et Chaville, pour élargir au fur et à mesure sur d'autres villes. Voilà dix-neuf mois que nous avons lancé et nous sommes très contents des retombées.

Construire une entreprise, au-delà du fait que cela marche ou pas, c'est extrêmement enrichissant parce qu'on a affaire à des profils très différents. On apprend à gérer la comptabilité, la communication, la stratégie, la finance, les RH !

Pour en savoir plus : www.laclayette.com
Application La Clayette sur l'App Store ou Google Play



Victoire Finaz, Chocologue



"Je suis repartie en
déchirant mon CV
et en me disant OK je
sais exactement ce qu'il
faut faire"

En 2010, j'ai inventé le mot « chocologue », que j'ai déposé à l'INPI, pour décrire ce métier qui consiste à se spécialiser dans l'analyse sensorielle et la connaissance du chocolat. En France nous avons de nombreuses écoles pour apprendre à fabriquer la matière et l'art de travailler le chocolat mais nous n'avons pas encore accès à des formations pour apprendre à le choisir, connaître sa qualité et le déguster.

Lors de mon DESS en psychologie, j'ai fait une thèse sur l'expertise du chocolat et j'ai découvert qu'on pouvait le savourer comme un grand vin. Cela m'a fasciné ; j'ai alors commencé à lire énormément sur le sujet puis à voyager dans des plantations de cacao. Mon master de Marketing à HEC en poche, j'ai été prise en stage chez Kraft Food... Je me suis vite rendue compte que je n'étais pas du tout dans mon élément dans l'industrie ; j'étais trop éloignée des artisans que j'avais rencontrés pendant ma thèse et de toute cette qualité du chocolat que j'appréciais. J'ai alors décidé de m'inscrire à une formation en chocolaterie pour créer ma propre marque de chocolat tout en lançant mes ateliers en analyse sensorielle.

Je n'avais jamais imaginé travailler dans le chocolat, même si j'en mangeais beaucoup étant petite ! Ma thèse a révélé ma vocation, je me suis dit « *je veux creuser cette voie et devenir moi-même experte en chocolat !* ». J'ai d'abord pensé le faire en parallèle d'un « vrai métier » donc j'ai poursuivi mes études très sagement. Puis finalement, j'ai suivi mon cœur et je me suis donnée deux ans pour créer ma marque... Je me suis lancée à fond, avec deux associés issus du milieu du chocolat, avec 450 000 € de capital, et je me suis prise au jeu de l'aventure entrepreneuriale. Nous voulions faire un Séphora du chocolat mais nous ne sommes pas partis sur le retail parce que cela exigeait un emplacement cher et beaucoup de charges fixes.

Nous avons donc lancé la marque sur Internet... Mais nos clients étaient principalement des entreprises donc ce n'était pas du tout un modèle de Pure Player sur internet comme on l'avait imaginé. La marque était surtout connue pour les cadeaux d'affaires personnalisés avec le nuancier, qui est encore mon produit phare aujourd'hui.

Cinq ans plus tard malheureusement, nous avons dû fermer la société parce que nous n'avions pas trouvé le bon modèle économique. Je ne l'ai pas vécu comme un échec mais plus comme une épreuve : avoir passé toutes ces années à travailler jour et nuit pour que cela s'arrête brutalement est une expérience très particulière... Il faut tout vendre, tout liquider, replacer le personnel. On a l'impression que tout nous échappe. Pourtant, cela m'a fait grandir et m'a enseigné énormément. L'entrepreneuriat est un métier à part qu'on apprend à l'école de la vie ! J'ai ensuite eu une année de flottement et je me suis posée un tas de questions... J'avais fermé ma marque, mais j'avais toujours ma société de conseils où je faisais des animations, des ateliers et des conférences. Plusieurs projets se sont présentés mais rien ne s'est concrétisé.

Je suis donc partie chercher du travail avec mon CV sous le bras et je suis tombée sur une personne exceptionnelle dans un cabinet RH. Elle a écouté toute mon histoire, du Sephora du chocolat à ma marque sur Internet, au B2B qui marchait bien et à la fermeture de ma société. Je lui ai dit que j'étais un peu perdue et qu'il était plus sage certainement de reprendre un travail dans une société, que j'étais très sensorielle et sensible et que j'étais sûre que je ferais un bon boulot en marketing. Elle m'a répondu : *« Certainement, mais je pense que tu vas t'embêter ! Tu ne te rends pas compte de tout ce que tu as appris ; tu as un beau produit, tu adores le relationnel, tu as un bon réseau... C'est vraiment dommage d'abandonner maintenant ! Le propre d'un entrepreneur, c'est la persévérance ! »*.

Elle m'a remis sur le cheval : *« Je te propose, de t'axer sur le B2B ! »*. Je suis repartie en déchirant mon CV et en me disant *« OK je sais exactement ce qu'il faut faire pour relancer la marque »*. Je me suis donnée deux ans pour voir si je pouvais en vivre et mon chiffre d'affaires a doublé chaque année. C'était il y a dix ans... Je vends aujourd'hui près de quatre tonnes de chocolat par an. Mes formations en Chocologie se développent de plus en plus, tout comme les team buildings et animations en entreprises, ou la partie cadeaux d'affaires. Je vais bientôt m'ouvrir à l'international et développer mon école de Chocologie avec des modules sur les accords vins et chocolat, la diététique du cacao, les différents métiers du chocolat...

J'ai toujours énormément de plaisir à déguster du chocolat au quotidien et je pars avec le même enthousiasme à la découverte de toutes ces mélodies aromatiques qui apportent tant d'énergie. Le chocolat est très riche en sodium, potassium et magnésium ; il nourrit les cellules, le cerveau, le corps et la peau. Je suis pleinement heureuse de mes choix parce que je suis encore entrepreneur avec tout ce que cela implique : travail, énergie, ténacité.

Il faut être couteau suisse et tout le temps oser se surpasser, mais je crois que c'est ce qui me nourrit et me plaît.

Je suis contente de me trouver à ma place et de vibrer pour un métier que je me suis construit. En plus, avec ma dose quotidienne de chocolat je suis rarement déprimée !

Pour en savoir plus : www.lachocologue.com

www.lescarresvictoire.com

« Chocolat, du plaisir à la santé » de Victoire Finaz et Hafid Halhol (Éditions Courrier du Livre)



« Réussir, c'est sortir de son lit le matin et être heureux de ce qu'on va faire durant la journée. Si heureux qu'on a l'impression de s'envoler. »
Romy Schneider







Frédéric Mazzella : 100 à 332 ppm de CO2, Fondateur et Président de BlaBlaCar et Captain Cause

Captain Cause, c'est le nouveau projet de Frédéric Mazzella, le petit génie entrepreneurial de la licorne BlaBlaCar. Il nous explique l'envers du décor d'une création d'entreprise...

Une interview de **Christelle Crosnier**

Christelle : Vous vous lancez dans l'aventure Captain Cause, « la brique qui manquait entre les entreprises et les projets à impact », de quoi s'agit-il précisément ?

Frédéric : C'est une plateforme collaborative qui aide les entreprises à financer les bonnes causes en soutenant les associations de leur choix. Cela permet de réunir des fonds pour des projets autour de l'environnement, du social, de la santé en utilisant les ressources et la communauté de l'entreprise : ses clients, ses partenaires, ses collaborateurs.

Christelle : Vous remplacez les goodies et cadeaux d'affaires par quelque chose qui soit utile...

Frédéric : Oui, typiquement sur des événements nous substituons des budgets qui pouvaient être attribués auparavant à des objets physiques, à des dons pour des associations à impact. Tout se passe donc de façon dématérialisée avec un effet direct environnemental positif puisqu'on ne produit plus de matière, on ne transporte plus et que cet argent est utilisé pour une bonne action sur le terrain.

Par ailleurs, si vous allouez par exemple 50 € suite à un don cadeau que vous a fait une entreprise, vous serez informé pendant les mois et années qui suivent sur ce qui a été fait avec.

Christelle : Plus vous avancez, plus vous entreprenez, plus vous semblez aligner vos projets avec vos convictions personnelles...

Frédéric : Je pense que c'est le cas de tout le monde aujourd'hui, car lorsqu'il n'y a pas cet alignement on constate une forme de dissonance cognitive. L'entrepreneuriat est magique : nous avons l'opportunité de choisir exactement le projet qui nous correspond puisque nous partons de zéro.



Christelle : Vous regardez donc les problèmes autour de vous, et cherchez comment vous pouvez les corriger et proposer des solutions ?

Frédéric : C'est variable. Mon idée sur BlaBlaCar est venue d'un besoin personnel : je devais rentrer en Vendée pour les fêtes de Noël mais tous les trains étant complets, j'avais dû m'arranger avec ma petite sœur pour qu'elle passe me chercher avec sa voiture... Sur l'autoroute, j'avais vu des TGV pleins nous doubler tandis que la plupart des voitures autour de nous étaient vides... C'est ainsi que l'idée de BlaBlaCar m'a occupé ensuite une bonne quinzaine d'années ! Pour Captain Cause, c'est un peu différent : nous nous sommes réunis à trois avec Georges Basdevant et Maxence Mathey avec pour but de trouver comment utiliser au mieux la technologie pour aider toutes les personnes qui agissent dans la bonne direction en impliquant les entreprises et leurs collaborateurs. Après, nous avons chacun nos déclics personnels ; le mien s'est imposé lorsque j'ai vu la marche des jeunes pour le climat avec leurs pancartes :

« Quand je serai grand, je voudrais être vivant ! »...



Christelle : Comment faire pour se rendre compte si une idée est bonne ?

Frédéric : On peut imaginer son entreprise comme un objet 3D qu'on regarde sous n'importe quel angle. Pour voir si cela fonctionne, il faut réussir à se projeter et dérouler le futur potentiel comme dans une partie d'échecs. C'est un pari d'anticipation. Il s'agit de se mettre dans la peau de toutes les parties prenantes du projet : clients, financiers, communicants, techniciens, service après-vente, et se demander quelles réticences ils pourraient avoir. Puis réfléchir à comment nous allons réussir à convaincre que notre projet sera non seulement acceptable mais souhaitable : il faut arriver à créer de l'énergie positive et constructive. Si vous avez trop d'obstacles, d'entités ou de partenaires qui n'ont pas envie que vous existiez, vous n'existerez pas... Il faut accepter qu'on peut avoir des idées mais que le monde n'en veut pas.

Christelle : Pour se mettre à la place d'un ingénieur, faut-il connaître toutes les subtilités de la technique ?

Frédéric : Être entrepreneur, c'est être un explorateur. Ce n'est pas forcément être un chercheur. Il faut faire cette différence-là : un explorateur essaye plein de choses et regarde si cela marche. Il se trouve dans une limite ténue entre la volonté d'innover par la recherche et celle d'innover par des essais pour réussir à avancer.

Christelle : Vous êtes-vous senti aidé en tant qu'entrepreneur sur le chemin ?

Frédéric : Vous savez, nous discutons beaucoup entre entrepreneurs. 80% de mes idées viennent de ces échanges extrêmement enrichissants et positifs, donc je n'ai pas spécialement un mentor mais j'ai toute la communauté des entrepreneurs ! C'est extrêmement important parce que cela n'est jamais très bon de prendre des décisions sans avoir benchmarké et discuté avec d'autres entrepreneurs pour progresser intellectuellement, et savoir ce qui se fait ou pas, et aussi lorsqu'on a un problème, être capable de se dire « tiens, untel a eu le même problème que moi, je vais l'appeler pour voir ce qu'il en pense ».

Christelle : Et si vous n'aviez qu'un seul conseil à donner à ceux qui veulent se lancer demain ?

Frédéric : J'en ai plusieurs : bien s'entourer, c'est-à-dire prendre le soin de s'associer avec des personnes avec qui on a vraiment envie de travailler et qui sont complémentaires, il ne faut pas s'entourer de clones. Il faut être passionné par son produit aussi parce que cela va être tellement long, tellement dur, que si on n'a pas la passion chevillée au corps, si on ne se dit pas qu'on est en train de changer le monde, on risque d'abandonner en chemin. C'est beaucoup de travail mais c'est encore plus de plaisir, voilà la bonne équation. Enfin il faut garder la notion d'une grande vision, être sûr qu'on est en train de mettre la technologie au service de l'humain et non pas l'inverse...

Pour en savoir plus : « Mission BlaBlaCar » de Frédéric Mazella (Éditions Eyrolles) www.blablacar.fr / www.captaincause.com





Marie Adeline-Peix, Directrice des partenariats régionaux et membre du comité exécutif bpifrance

Après une carrière au Ministère de l'Économie et des Finances puis au Conseil Régional de Bretagne et à la Caisse des Dépôts, la franco-canadienne Marie Adeline-Peix a rejoint bpifrance pour s'investir auprès des entreprises. Femme de terrain, elle s'escrime à faire bouger les lignes pour que tous puissent entreprendre avec les mêmes chances de réussite.

Une interview de **Christelle Crosnier**

Christelle : Vous aidez les entrepreneurs sur toutes les phases de leurs projets depuis la conception jusqu'à l'introduction en bourse pour certains. Pourquoi avoir renforcé l'accompagnement en amont ?

Marie : Nous sommes la banque publique d'investissement et notre objectif est d'accompagner les entrepreneurs. Il me paraît indispensable, comme gage de réussite, de les suivre le plus tôt possible, tant du point de vue de la conception et de la restructuration que sur le plan financier. C'est ce que nous appelons la phase de sensibilisation. Nous nous appuyons pour cela sur vingt-six réseaux associatifs et 55 000 bénévoles implantés partout sur le territoire. Nous les soutenons pour qu'ils puissent intervenir en accompagnant et en finançant les créations d'entreprises parce que nous sommes convaincus que l'entrepreneuriat est générateur de valeurs économiques, sociales, personnelles et territoriales.

Nous ressentons par ailleurs une très forte dynamique entrepreneuriale en France. Il y a eu plus d'un million de créations d'entreprises l'année dernière. Ce chiffre est un record par rapport à l'année précédente qui était déjà un record par rapport à l'année d'avant. Depuis la mise en place du statut d'auto-entrepreneur en 2014, lorsque vous interrogez les Français, il y en a un sur trois qui se dit dans une dynamique entrepreneuriale, c'est-à-dire entrepreneur, porteur de projet ou futur créateur d'entreprise. Mais lorsque vous regardez un peu plus précisément les chiffres, vous vous apercevez qu'il n'y a qu'une française sur quatre et qu'un habitant des quartiers sur cinq... Nous avons donc un premier enjeu qui est de lutter contre toute forme de déterminisme quelle qu'elle soit. Nous voulons faire en sorte que tous ceux qui veulent se lancer dans l'entrepreneuriat ne rencontrent pas de barrières à l'entrée.

Christelle : Quel est le deuxième enjeu ?

Marie : Lorsque vous vous penchez sur les chiffres de l'année dernière et les statistiques des années précédentes, vous avez 40 % de ces créations qui ne vont pas générer de valeur ajoutée ou qui ont dégagé insuffisamment de chiffre d'affaires pour que leurs créateurs puissent en vivre. Il n'y a pas de jugement de valeur au motif qu'il faudrait créer une entreprise qui rentre au CAC 40, en revanche, pour quelqu'un qui s'engage dans l'entrepreneuriat avec la volonté d'en faire son gagne-pain, c'est problématique. Nous avons donc un deuxième enjeu de création de valeur mais également un troisième, celui de la pérennité des entreprises. Nos réseaux font un travail incroyable, toutefois pour l'instant, ils suivent à peine 15% des créations en France, c'est pourquoi nous nous mobilisons fortement auprès des entrepreneurs.

Christelle : Finalement, vous êtes le 360° de l'accompagnement des entrepreneurs... Quel type de ressources concrètement vont-ils trouver chez vous ?

Marie : Nous nous appuyons sur tout un écosystème de partenaires donc nous conseillons aux entrepreneurs de se rendre sur le site www.bpifrance-creation.fr, où ils vont trouver énormément d'informations pour pouvoir structurer leur projet, répondre aux questions qu'ils peuvent se poser sur le business model du secteur dans lequel ils veulent créer leur boîte, sur les réglementations et les aspects fiscaux sociaux, grâce au pack entrepreneur. Dans l'encart « Qui peut m'accompagner ? », nous les orientons vers des réseaux opérationnels en fonction de leurs profils. Par exemple, si vous dites : « Je suis en phase de création d'une entreprise dans le secteur du commerce; j'habite 3, rue des moineaux à Sarcelles », nous vous indiquerons l'adresse de tous les réseaux à proximité qui peuvent vous accompagner. C'est extrêmement facile et intuitif.

Christelle : Vous travaillez donc en lien étroit avec toutes les régions ?

Marie : Les régions sont de gros financeurs des acteurs de la création d'entreprises et nous œuvrons en effet avec elles dans la structuration de cet écosystème. Si vous avez besoin de financements, nous allons garantir les prêts que vous ferez auprès de votre banque avec certains réseaux comme Initiative France ou Entreprendre. Ils viendront chercher, en plus de l'argent qu'ils mettent eux systématiquement, un co-financement de bpifrance pour vous donc on ne vous demande pas à vous, créateurs, d'aller faire le tour de tous les financeurs. Ensuite, en complément de ce soutien à la création, nous sommes en contact avec la quasi-totalité des régions pour intervenir trois ans après pour déployer un certain nombre de dispositifs, comme les prêts de croissance TPE ou les prêts digitaux qui vous permettent de financer vos besoins de fonds de roulement et de trésorerie.

Christelle : Vous sensibilisez également les jeunes pour entreprendre, notamment avec vos tournées

« Entrepreneuriat pour tous » ...

Marie : C'est en effet un enjeu important car l'entrepreneuriat représente un véritable avenir potentiel pour eux ; nous menons des actions renforcées par exemple dans les quartiers politiques de la ville, et allons vers ces publics qui se disent que l'entrepreneuriat n'est pas pour eux afin de leur faire connaître l'ensemble des solutions existantes susceptibles de les aider dans leurs démarches.

Christelle : Vous travaillez avec l'éducation nationale sur ces sujets ?

Marie : Oui, par exemple avec l'aide d'associations comme 100 000 entrepreneurs qui passent les portes des collèges pour faire témoigner des entrepreneurs auprès des jeunes. En général, la première question que posent les enfants c'est : « Combien tu gagnes ?! » et « Pourquoi t'as fait ça ? ». Nous naviguons également avec des structures qui mènent avec les professeurs et les élèves des mini-expériences d'entrepreneuriat sur six mois ou un an avec des projets porteurs de sens. C'est extrêmement formateur dans l'énergie d'entreprendre sa propre vie, de faire ses choix, de porter un projet qui tient à cœur et de le construire avec les autres.

Christelle : Lors du Big 2022 de bpifrance, votre président Nicolas Dufourcq a lancé : « Soyez enragés pour le climat ! ». Y-a-il des aides particulières pour les entrepreneurs qui construisent des entreprises solidaires et durables dans le sens de la planète ?

Marie : Nous sommes extrêmement mobilisés sur l'ensemble des aspects environnementaux et climatiques et tous les projets qui sont dans un souci sociétal de survie. Lorsque vous vous lancez dans une activité qui nécessite de la logistique par exemple, si vous achetez des véhicules qui ne pourront plus circuler demain en métropole parce qu'ils seront sectorisés par la réglementation, votre boîte sera morte dans les mois qui viennent. La dimension climatique dans les projets n'est plus « nice to have », elle est juste essentielle à leur réussite économique et financière. Des réseaux comme France Active sont particulièrement ciblés sur cette typologie de projets.

Il y a une citation que j'aime beaucoup, « Visez toujours la lune. Même si vous la manquez, vous atterrirez parmi les étoiles ». Cette vision d'ambition et d'aller au-delà de tout, dans la justesse, est une vraie chance de réussite. Pour cela, il faut prendre du plaisir parce que là où vous avez envie d'aller, c'est peut-être loin mais tellement plus beau !



Didier Roche, Co-fondateur du groupe « Dans le noir » et d'Ethik Connection, agence de la diversité innovante, Président fondateur H'up entrepreneurs

Didier Roche est aveugle depuis l'âge de six ans et entrepreneur dans le cœur depuis toujours. Son approche intuitive de l'entrepreneuriat en fait un serial rêveur, un nom qu'il a même déposé à l'INPI !

Une interview de **Christelle Crosnier**

Christelle : Votre handicap vous donne-t-il une autre façon d'envisager l'entrepreneuriat ?

Didier : Dès lors qu'on a estimé que la personne handicapée que j'étais devait être à tel ou tel endroit, savoir faire ceci et pas cela, que les autres choisissaient pour moi, j'étais dans une forme de soumission et je ne donnais pas le meilleur de moi-même. Ceux qui, par contre, ont accepté de me rendre autonome et de me laisser expérimenter la vie m'ont permis d'être libre. C'est ainsi que j'ai décidé, dans le cadre du management que j'opérerai auprès de mes équipes, que je leur permettrai d'être eux-mêmes. Lorsque je recrute des nouveaux directeurs généraux ou managers, je leur explique que dans la vie il vaut mieux avoir l'accompagnement d'un ami que la soumission d'un vaincu. Cela crée une dynamique positive. Lorsque j'étais handicapé dans toute la splendeur du terme, à savoir « celui qui ne pouvait pas » aux yeux des autres, c'était confortable d'avoir des personnes qui décidaient pour moi, mais je recevais en retour une image très négative de moi-même.

Pour en sortir, j'ai compris qu'il fallait que je me mette en action, car cela suscite des émotions : si j'aime ce que je fais, je m'aime par la même occasion tout comme j'aime les personnes avec lesquelles j'agis.

Christelle : Par où commencez-vous votre action ?

Didier : Par l'action de rêver : je rêve de ce qui va se passer. Je rêvais de vous rencontrer aujourd'hui par exemple et d'imaginer ce que nous allions échanger : je crée ainsi une dynamique positive (on peut faire des rêves négatifs mais je vous le déconseille fortement. Il faut laisser cela aux autres, ils savent en faire bon usage). Je cherche aujourd'hui en tant que chef d'entreprises à donner cette compréhension de l'action pour que mes équipes s'inscrivent là-dedans. Je n'ai qu'un objectif finalement professionnellement, et même à titre privé, c'est de faire en sorte que la seconde dans laquelle je suis devienne un bon souvenir pour celle qui vient. Voilà ce que m'a enseigné le handicap.

Christelle : Avez-vous trouvé beaucoup d'obstacles sur votre chemin ?

Didier : Évidemment, en tant qu'handicapé, on vit beaucoup d'échecs, notamment liés à l'inaccessibilité des lieux et des choses. Puis on apprend qu'il faut simplement vivre cette expérience, l'analyser pour soit la copier, soit éviter de la refaire, parce que lorsqu'on reproduit les mêmes choses on obtient un peu plus des mêmes résultats ! Plus jeune, j'accusais les autres en me mettant en position de victime ; j'ai compris qu'au lieu de pleurer sur mon sort, il fallait en comprendre le sens.

Christelle : Vous avez finalement une vision très spirituelle du métier d'entrepreneur ?

Didier : Je dirais que c'est très pragmatique au contraire. J'ai regardé ce qui fonctionnait pour moi et je me suis dit que cela devait probablement marcher aussi pour les autres. J'ai expérimenté et constaté que lorsque vous mettez des gens dans des situations positives, comme par magie tout avance plus vite. Ça paraît bête comme chou lorsqu'on le dit, mais c'est difficile à mettre en place : lorsqu'on grandit dans une éducation et des environnements spécifiques, on apprend plutôt la violence parce que c'est plus facile de mettre son poing dans la figure de l'autre que d'essayer de le convaincre et de l'amener à cheminer ensemble. Il faut sortir des schémas relationnels de soumission forte qu'on peut avoir par le vocabulaire et parfois par la posture, en croyant qu'on peut dominer les autres. Ce que j'aime à dire à mes enfants ou à ceux qui m'entourent est que c'est plus facile d'être gentil que méchant au final. Par contre, être gentil ne veut pas dire être con, c'est aussi savoir se faire respecter mais pas dans le conflit car cela crée de la colère, de la frustration, de la jalousie, tout un tas d'émotions que je pratique le moins possible.

Christelle : Vous transmettez ce mode de management aux étudiants également...

Didier : Je donne des cours notamment dans les masters de Management et une fois un jeune m'a dit : *« Enfin, un patron humaniste avec une forte spiritualité, qui n'est pas égoïste ! »*. Je lui ai répondu : *« Écoute, soit je laisse ce propos comme cela en suspens et on entretient un mythe, soit je viens te donner des clés de ce que moi j'ai compris du management et des relations humaines »*. Et c'est ce que j'ai fait ! Je lui ai demandé : *« Combien êtes-vous dans l'amphithéâtre ? »*. *« À peu près deux-cent »*. *« Tu vois, je pense que mon ego est bien plus grand, que vos deux-cent egos ici réunis, sauf que j'ai compris que pour en jouir, il fallait que je le mette au service des autres plutôt que de le tourner vers moi-même. Lorsque je le tourne vers moi, j'appelle cela le petit ego, j'attends du retour et cela crée de la frustration, mène de nombreuses mauvaises émotions. C'est pourquoi, j'ai décidé de basculer dans le grand ego, c'est-à-dire que je n'attends rien ; à partir de là, dès lors qu'il me revient quelque chose, j'en suis heureux finalement ! »*.

L'autre jour, un ami chef d'entreprise me dit : *« Ce qui est bien avec toi, c'est que tu donnes l'impression de n'être intéressé par rien ! »*. Je lui ai rétorqué : *« Mais Marc, tu te trompes, je suis en fait hyper intéressé, sauf que mon intérêt n'est pas le même que le vôtre. Ma volonté est de vivre des moments positifs et d'être bien auprès des autres. Donc je suis hyper intéressé car je veux jouir de la vie en donnant »*. Je vis à fond l'instant présent.

Christelle : Vous qui défendez un management tourné vers le handicap et la diversité depuis très longtemps, pensez-vous qu'on peut entreprendre en France avec un handicap ?

Didier : Je ne fais pas du recrutement et du développement de projets autour du handicap pour du handicap, mais j'explique que dans la diversité il y a du bon. Je constate qu'au fil de préjugés, les équipes ou chefs d'entreprises peuvent avoir tendance à se passer de ces talents aux compétences de compensation. Moi qui ne vois pas, par exemple, j'ai développé une excellente mémoire, ce qui me permet de connecter rapidement des dossiers relativement anciens avec de nouveaux projets. D'autres, qui sont dans le champ de l'autisme de haut niveau ou asperger, vont être focus sur un sujet, y concentrer toute leur énergie et leur temps mental avec des savoir-faire exceptionnels. C'est une chance pour une entreprise d'avoir des personnes qui apportent d'autres façons de penser et de voir la vie et donc vont trouver des solutions nouvelles pour accroître le business. Ne vous passez pas de ces savoir-être, ces cultures différentes ; apprenez au contraire de cette richesse relationnelle.

Christelle : Vous n'avez jamais peur ?

Didier : Je me trouvais souvent de bonnes excuses de ne pas faire lorsque j'étais plus jeune. J'étais handicapé, la belle aubaine ! J'ai découvert que c'était la peur en réalité qui m'empêchait d'avancer. Lorsque je me mettais en action, je me rendais compte que c'était simple finalement et que c'est parce que je n'osais pas faire les choses qu'elles me semblaient difficiles. Lorsqu'on agit, la peur s'éloigne. La vie d'entrepreneur, ce sont des histoires magnifiques que l'on écrit avec d'autres et avec soi-même aussi. J'aime à me définir plutôt comme un entrepreneur de chemin, celui qui a pour objectif de donner vie à des rêves en écrivant des histoires, et en ne le faisant jamais seul.

Pour en savoir plus : <https://serialreveur.com> / www.danslenoir.com

« Entreprendre, c'est donner vie au projet de votre vie ! »

Patrice Begay, Executive Vice Président Communication, Développement, Marketing chez Talan / Ex-Directeur Exécutif, Direction Communication & bpifrance Excellence

Depuis dix ans, Patrice Begay a révolutionné la communication bancaire. Avec lui, on comprend qu'on ne naît pas chef d'entreprise mais qu'on le devient en évoluant en niveau de conscience.

Une interview de **Christelle Crosnier**

Christelle : Qu'est-ce qu'un bon entrepreneur selon vous?

Patrice : Il faut oser pour se métamorphoser et se métamorphoser pour oser, inciter les jeunes à se dépasser, à avoir de l'espoir, de la confiance, de l'optimisme, de la simplicité, être dans l'ouverture et le collectif, c'est tout cela être un bon entrepreneur.

Christelle : Quelles sont les qualités essentielles d'un entrepreneur ?

Patrice : D'abord être optimiste, volontaire, mais aussi impatient et déterminé à la fois, avoir un grain de folie et un tableur Excel dans la tête, un zeste d'esprit rebelle, une pincée d'obstination. J'adore ce hashtag que nous avons créé ici : #mémepaspeur. En fait, c'est rêver plus grand. Il y a bien des manières de ne pas réussir, mais la plus sûre est de ne jamais prendre de risques.

Christelle : Une rencontre peut-elle bouleverser le destin d'un entrepreneur ?

Patrice : Totalement. La vie est faite de beaucoup de belles rencontres, il faut se nourrir de l'expérience de vie pour mettre en œuvre son projet de vie. Voilà le sens même de l'accomplissement.

Michel Bon a été patron de Carrefour, Pôle Emploi, Crédit Agricole, France Telecom et il m'a appris deux choses fondamentales : d'abord à choisir autour de moi des collaborateurs meilleurs que moi car c'est une force, ensuite que plus on donne de pouvoir aux autres, plus on en a soi-même. Nicolas Dufourcq, CEO de bpifrance, représente aussi plus qu'un grand patron, c'est une amitié profonde, il le dit lui-même, « *un amour de vingt-huit ans* » ! Avec lui, c'est la complémentarité. Nous avons permis aux entrepreneurs d'oser grandir pour servir l'avenir. C'est une grande fierté d'avoir passé dix ans chez bpifrance.

Christelle : On peut entreprendre - vous en êtes le bon exemple - même en ayant du « retard à l'allumage » selon les termes de Bernard Brochand ! Par exemple, vous avez redoublé deux fois, en seconde et en terminale.

Patrice : Bernard Brochand a été un de mes grands inspirateurs parce qu'il a monté un réseau publicitaire incroyable et oui, j'ai eu mon bac avec deux ans de retard mais je me suis enrichi de belles rencontres, d'expériences. La plus belle école qui soit est celle de la vie, l'école du terrain.

Christelle : Vous nous avez prouvé également qu'on peut être intrapreneur dans de grandes entreprises...

Patrice : L'intrapreneur est un mille-pattes : il allie patience, puissance, passion, idéalisme, pragmatisme, diplomatie, curiosité, vision, et gestion. Il faut avoir une bonne maîtrise de son secteur, de ses partenaires, de sa base client pour mettre en place un programme entrepreneurial. Il y a six constantes :

- 1/ garder les bons éléments dans l'entreprise tout en boostant la créativité
- 2/ convaincre son patron
- 3/ choisir une direction et s'y tenir
- 4/ prendre les bons contacts
- 5/ mettre en place les bons pilotes
- 6/ accepter l'idée de l'échec tout en adoptant un esprit gagnant-gagnant.

Christelle : Au fond, il s'agirait de rester toujours une start-up dans ses tripes ?

Patrice : C'est la Start-Up Nation présentée par le Président de la République : un savoir-faire et, plus important encore, un savoir-être.

Christelle : Le networking est primordial pour un entrepreneur, comment s'y prendre ?

Patrice : Nous créons quatre-cent événements par an, dont le Big Tour en trente étapes et tous les événements de bpifrance Excellence. Vous pouvez y glaner des informations, des conseils, de l'inspiration, apporter des réponses à vos questions, rencontrer des professionnels, des réseaux d'accompagnement. bpifrance est bien plus qu'une banque, c'est un réseau social d'entrepreneurs, avec une banque autour. Prenez le programme France 2030, ce sont cinquante-quatre milliards d'euros d'investissements de bpifrance dans tous les territoires auprès des créateurs d'entreprises, les start-up, les TPE, les PME, les ETI, le savoir-faire français unique.

Christelle : bpifrance assure les entreprises qui assurent !

Patrice : Oui, c'est l'assurance pour les exportateurs français de toutes tailles, sur toute la durée de leurs contrats, de l'appel d'offres au dernier paiement, adapté aux banques françaises et étrangères quel que soit le montant financé. Nous proposons aux acheteurs des conditions de financement avantageuses et permettons de bénéficier de l'accompagnement par les experts assurance export avec l'évaluation des risques, la connaissance des acheteurs étrangers et l'appui des services économiques.

Christelle : Vous avez perdu votre père tôt et votre mère vous a transmis des valeurs de simplicité que vous adaptez finalement dans le domaine entrepreneurial...

Patrice : En effet, mon père nous a quitté tôt, c'est un moment choc de ma vie. Mais j'ai eu la chance d'avoir une mère qui a joué tous les rôles et m'a rappelé qu'il ne faut jamais oublier ses valeurs, ni d'où l'on vient. Naître avec une cuillère d'argent dans la bouche n'est pas un service qu'on rend à ses enfants. Aujourd'hui j'ai une épouse et des enfants exceptionnels, la vraie vie, pour moi, elle est là.

Christelle : Finalement, vous placez les relations humaines au centre de l'entrepreneuriat ?

Patrice : Plus que jamais. La tête pense mais le cœur sait, il faut donner un nouveau sens au travail. Créer son entreprise, c'est aussi concevoir la vie de ses rêves, oser prendre les rênes et donner envie à ses rêves.

Christelle : Donc entreprendre, c'est être aligné avec soi-même en profondeur...

Patrice : C'est vraiment un sentiment très profond. Je conseille à tous de voir la vie en jaune, de créer, d'innover, de se réinventer, d'apprendre à oser. Sans envie, on ne fait pas grand-chose. Donner l'envie d'entreprendre, c'est une transmission. J'adore partager. J'aime les gens en fait, c'est aussi simple que ça .





Jean-Marc Benaily, CEO de Beezen

Fort de son mental de sportif de haut niveau, Jean-Marc Benaily mène ses équipes tel un véritable coach, suivant un management challengeant et bienveillant. Découverte des rouages d'une SSII innovante, qui a adopté la méthode « Opale ».

Une interview de **Christelle Crosnier**

Christelle : Vous qui avez monté plusieurs sociétés, pensez-vous que c'est à la portée de tous ?

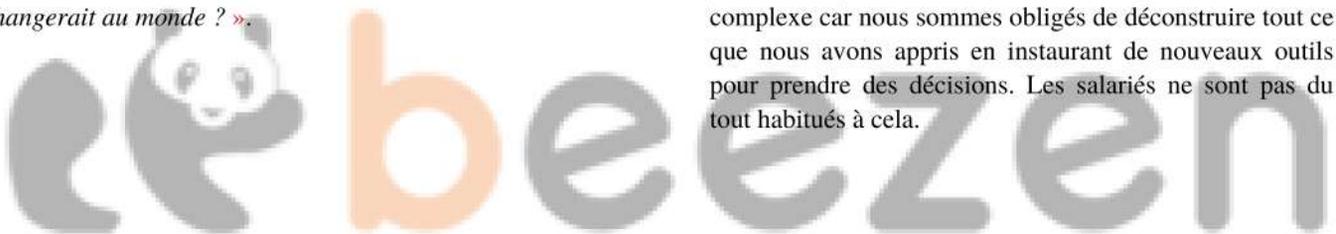
Jean-Marc : Je crois que le gouvernement a pris les bonnes décisions, notamment avec la loi PACTE et les derniers amendements qui simplifient toutes les procédures administratives de création d'entreprise, ce qui est pas mal pour les jeunes entrepreneurs. Il y a par ailleurs beaucoup d'offres aujourd'hui sur le marché pour être accompagné.

Christelle : Qu'est-ce que la loi PACTE ?

Jean-Marc : C'est une loi relative à la croissance et la transformation des entreprises. Ils ont notamment intégré une notion intéressante, celle de la raison d'être, une question que devraient se poser toutes les entreprises sur le mode « *Si mon entreprise n'existait pas, qu'est-ce que cela changerait au monde ?* ».

Christelle : Quel est le nouveau modèle d'organisation que vous avez mis en place dans votre société ?

Jean-Marc : Nous avons entrepris une bascule disruptive depuis un moment en initiant des actions pour casser le modèle pyramidal traditionnel suivant les principes « Opale ». La méthode d'organisation « Opale » a été mise en avant par Frédéric Laloux, l'auteur de « *Reinventing Organizations - Vers des communautés de travail inspirées* ». Ce consultant a été à la rencontre des entreprises qui ont complètement switché de modèle organisationnel dans le monde entier pour comprendre comment ils ont fait, et surtout les bénéfices qu'ils en ont retirés. Cette méthode est fondée sur trois piliers principaux. Le premier est le self management : comment je m'auto-gouverne dans une entreprise. C'est très complexe car nous sommes obligés de déconstruire tout ce que nous avons appris en instaurant de nouveaux outils pour prendre des décisions. Les salariés ne sont pas du tout habitués à cela.



Christelle : Quel type d'outils ?

Jean-Marc : Prenons un exemple très concret : j'ai besoin d'une formation. Dans une entreprise classique, le consultant demande à son N+1 qui va demander à son N+2 qui va demander à la DRH s'il y a un budget ou pas... On finit par lui répondre oui ou non, souvent sans savoir pourquoi, et à un moment où le projet n'est même plus d'actualité. Chez Beezen, chaque consultant est rattaché à une équipe qui a son propre budget formation ; si vous avez besoin d'une formation, la seule obligation que vous avez est de réunir tous les autres membres de votre équipe, de leur présenter votre projet et de leur dire : « je veux une formation sur telle technologie, voilà l'organisme de formation, le coût que cela engendrerait et je sollicite votre avis ». On ne cherche pas le consensus contrairement aux entreprises traditionnelles, mais le consentement : on est à la fois demandeur et décideur. Chacun donne son avis et au bout du compte, c'est le consultant qui décide : il confirme ce besoin ou il l'amende. C'est la responsabilité individuelle face à la responsabilité collective allouée pour l'équipe : au demandeur de convaincre les autres membres que cette formation est nécessaire pour lui.

Christelle : C'est de la co-construction finalement entre le manager et les collaborateurs.

Jean-Marc : On ne parle même plus de co-construction dans le sens où il n'y a plus de managers chez nous. La seule fonction managériale qui a survécu à l'organisation « Opale » est la mienne, en tant que Directeur Général, mais je suis plutôt une sorte de « servant leader » : j'essaie d'inspirer et de donner mon avis lorsqu'on me sollicite sur tel ou tel sujet. Dans chaque équipe, il y a un « coach facilitateur » qui joue le rôle de référent, notamment pour aider à l'intégration des nouveaux collaborateurs.



Christelle : Vous dites qu'il y a deux autres piliers dans la méthode « Opale » ?

Jean-Marc : Le deuxième est le « Wellness », qu'on pourrait traduire par « plénitude ». C'est le dernier stade de la pyramide de Maslow : nous disons à chaque collaborateur « Viens tel que tu es », parce que plus nos relations sont sincères et transparentes et plus cela génère de la confiance et donc un cadre bienveillant. Le troisième pilier est la raison d'être évolutive dont je parlais tout à l'heure.

Cela nous pousse à ne pas uniquement penser à des finalités économiques mais aussi à nous demander en quoi par exemple notre façon de travailler change le modèle traditionnel des ESN (entreprises de services du numérique) en France ou dans le monde.

Christelle : C'est redonner du sens à chacun ?

Jean-Marc : Exactement. Nous ne réfléchissons pas par rapport à des problématiques comme l'égalité entre les hommes et les femmes, mais plutôt en nous demandant : « Ce que nous faisons est-il juste ? ».

Christelle : Avez-vous des exemples concrets de ce que vous avez mis en place avec vos collaborateurs ?

Jean-Marc : Par exemple la rémunération, un sujet complexe et sensible dans notre secteur. Il faut être capable d'avoir une politique innovante. J'ai fait un premier test avec une équipe en leur donnant une enveloppe d'augmentation de salaire globale pour l'équipe ; le coach facilitateur a demandé à chaque consultant l'augmentation de salaire qu'il souhaitait avoir puis a fait les totaux. Si cela dépassait l'enveloppe, il refaisait un deuxième tour pour voir si chacun pouvait faire un effort. Ce n'est donc pas moi qui détermine quel est le bon salaire pour chacun car ils sont tous différents et que je ne connais pas suffisamment leurs vies.

Christelle : Ce qui signifie qu'ils ne sont plus rémunérés à la performance ?

Jean-Marc : Il est intéressant de noter que quasiment toutes les entreprises « Opale » que j'ai étudiées sont plus performantes que leurs concurrents dans le même secteur d'activité ! On a aussi constaté qu'elles avaient des frais généraux (bureaux, commercial, administratif, juridique...) beaucoup plus bas que leurs concurrents. Par exemple chez nous, le montant qui n'est pas dépensé ainsi est partagé entre les différents membres de l'entreprise.

Christelle : Vous qui avez été un joueur de tennis de haut-niveau, autodidacte, pensez-vous qu'on peut entreprendre sans de longues études ?

Jean-Marc : Il est vrai qu'en règle générale, les patrons de boîte, surtout dans le secteur de la Tech, sortent d'écoles d'ingénieurs ou de commerce. Mais le sport de haut niveau développe des tas d'aptitudes : nous savons ce que sont la résilience, l'échec, le respect de l'autorité. Aussi, la notion d'études, pour moi, n'est pas un sujet. Être entrepreneur, c'est plus une question de mindset que de formation.

Pour en savoir plus : www.openbeezen.com

« Il est très facile de casser et de détruire.
Les héros, ce sont ceux qui font la paix et qui
bâtissent. » Nelson Mandela





Julie Yan, CEO de Anya

Classée parmi les 30 jeunes entrepreneurs de moins de 30 ans par le magazine Forbes

Au cœur palpitant du Yunnan, dans le sud-ouest de la Chine, se dresse un arbre à thé de trois-mille-six-cent ans, le plus vieux au monde. On raconte qu'il est immortel. Les vallées poudrées culminant à deux-mille mètres abritent ce patrimoine exceptionnel de théiers plurimillénaires, berceau de la culture chinoise. Anya y sélectionne les plus beaux terroirs pour la confection de ses micro-cuvées précieuses. Rencontre avec Julie Yan, la CEO de Anya, une société vertueuse et solidaire qui produit une marque de thé pas comme les autres.

Une interview de **Christelle CROSNIER**

Christelle : Pourquoi lancer une nouvelle marque de thé ?

Julie : Je baigne dans le thé depuis que je suis petite. Franco-chinoise, je viens du Yunnan où le thé a été découvert il y a cinq mille ans par l'empereur Shen Nong qui était initialement le père de la médecine chinoise, puisqu'avant on se servait du thé comme médicament. C'est seulement à partir de la dynastie Tang au septième siècle qu'on l'a utilisé comme boisson pour la cour impériale et l'élite chinoise. Ma tante a investi depuis une vingtaine d'années dans des plantations et mon oncle est un grand collectionneur de thé. J'ai investi il y a trois ans à leurs côtés.

Christelle : En quoi votre thé est-il différent ?

Julie : Nous ne travaillons que des théés rares et des grands crus. Le Yunnan est la seule région au monde où il y a des forêts de théiers millénaires et c'est considéré comme un trésor national. Dans nos plantations, nous avons des arbres à thé qui ont entre trois-cent et six-cent ans d'âge. J'aime particulièrement notre thé blanc au jasmin. Les deux premiers jours de la récolte du printemps sont considérés comme les plus frais et les plus purs parce qu'ils ont tout l'hiver pour se régénérer en nutriments et en huiles essentielles, symboliques en Asie du début du renouveau. Nous cueillons les bourgeons de thé blanc au printemps, puis nous les stockons jusqu'à l'été où nous récoltons le jasmin la nuit parce qu'il a cette particularité d'émettre plus d'huiles essentielles.

Nos fermiers mettent un nid de jasmin sous le lit des bourgeons de thé blanc pour les imprégner naturellement de ce parfum, selon le processus traditionnel de la dynastie Tang. Cela crée une délicatesse très subtile au goût. Pour nous, le thé est bien plus qu'une boisson, c'est un art de vivre et une philosophie.

Christelle : Votre thé garde donc toute son énergie ?

Julie : Exactement, on appelle cela le *Cha Qi*, avec des propriétés à la fois stimulantes pour tenir sur les longues heures de méditation et apaisantes pour canaliser les esprits.



Christelle : Pourquoi avoir choisi d'entreprendre alors que vos parents vous destinaient à une carrière d'avocate ?

Julie : Effectivement, j'avais suivi tout le parcours de droit des affaires et j'étais à deux doigts de passer le barreau. C'est alors que j'ai fait un stage avec deux avocats... Il y a eu ce moment dont je me souviens très bien, où nous étions dans une salle de réunion avec le client, un dirigeant d'entreprise et où je me suis rendue compte que j'étais du mauvais côté de la table ! Je voulais être à sa place car je me sentais plus l'âme d'une créatrice que celle d'une conseillère. Je suis partie à la rencontre de mes amis du monde des private equities, qui investissent auprès des entrepreneurs, pour analyser les tendances du marché. Je leur ai demandé : « Dans quel domaine me conseillez-vous d'entreprendre en ce moment ? ». Le feedback universel a été : « Aujourd'hui les sociétés françaises, européennes, américaines tentent d'accéder sans succès au marché chinois parce qu'il y a un grand fossé culturel. Forte de ta double culture franco-chinoise, ce sera beaucoup plus facile pour toi de monter une boîte en Chine et, si elle réussit, de la vendre à un groupe européen ». C'est ainsi que je suis partie à Shanghai monter une société dans le tourisme, lorsque je me suis aperçue qu'il y avait des opportunités de marché. Ma mère pensait que j'étais folle d'abandonner mes études pour prendre le chemin risqué de l'entrepreneuriat. Au final j'ai monté mon entreprise et elle a été l'une de mes premières salariées !

Christelle : Quelles sont les opportunités que vous avez saisies dans le tourisme ?

Julie : Nous voyons tous à Paris ces bus remplis de chinois en masse... Cela m'a attristée : ils s'arrêtaient devant la Tour Eiffel dix minutes pour prendre des photos puis reprenaient le car pour stopper cinq minutes aux Champs-Élysées et repartir faire du shopping aux Galeries Lafayette... J'ai donc monté ma société en proposant des packages beaucoup plus motivants, où le but était que les touristes chinois vivent une vraie expérience de la France.

Christelle : Avant de lancer Anya, vous avez ajouté dans votre entreprise une touche de spiritualité en vous exilant dans un monastère au Népal...

Julie : En 2019, je suis partie en effet vivre à Katmandou pour trouver des clefs à ma vie. Nous nous levions tous les matins à cinq heures pour méditer puis nous avions des cours sur le bouddhisme et l'après-midi nous débattions sur des sujets en petits groupes. À l'époque j'avais atteint les objectifs que je m'étais fixée dans mon entreprise mais pour autant je ne me sentais pas heureuse. La première clef que j'ai trouvée est celle de l'amour : la plupart du temps, on aime quelqu'un en fonction de ce qu'il nous fait ressentir, mais c'est égoïste... J'ai découvert l'amour bouddhique désintéressé. La deuxième clef est celle du bonheur... On fait souvent dépendre notre bonheur de choses extérieures, mais le monde étant impermanent, ce type de bonheur sera toujours instable. Si l'on veut être véritablement heureux, tout doit partir de nous. Cela a ouvert de nouvelles portes en moi et m'a beaucoup aidé pour la création de ma deuxième entreprise.

Christelle : Vous êtes plus alignée avec vos valeurs...

Julie : Oui. J'ai clairement monté ma première entreprise parce que je voulais réussir. La deuxième me tient plus à cœur. Je connais les producteurs, les fermiers, leurs familles, leurs enfants. J'arpente avec eux les jardins depuis que je suis petite et cela m'émeut profondément. Nous redistribuons les bénéfices sous forme de subventions et de formations pour les aider à mieux gérer leurs plantations et envoyer leurs enfants à l'école, cela fait vraiment sens pour moi. J'ai lu un livre fabuleux : « Man's Search For Meaning » de Viktor Frankl, un neuroscientifique juif déporté à Auschwitz pendant la Seconde Guerre Mondiale, qui raconte que les gens les plus costauds physiquement était paradoxalement parfois les premiers à mourir : ce n'est pas la force physique qui triomphe, mais la force mentale. À partir du moment où tu arrives à trouver un sens à ta vie, c'est plus fort que tout.

Pour en savoir plus : <https://anyaparis.com>

DOCQUIN

PARIS

APADES

Photo @maddy.christina.photo

07.80.99.05.39 / CONTACT@DOCQUIN.COM



Nous avons tourné notre première émission **Liberty mag. TV,
et ce sera le début d'une longue et belle série !**

**Liberty mag. TV, c'est la nouvelle émission qui cherche à comprendre les
problématiques de notre société. Nous vous proposons des solutions concrètes
et des pistes de réflexion pour avancer positivement. Pour cette première, nous parlons
« comment entreprendre en France ? » et vous aidons à vous lancer efficacement.
Florilège.**



Alain STARON : L'IDÉE
CEO d'Artifeel
Auteur du livre « Auto-disruption »

La disruption, c'est être très sensible à ce qui ne va pas bien au quotidien, dès qu'on sort de chez soi. J'ai cette nature particulière d'être un éternel frustré et je suis en permanence en train de me dire : « *comment pourrait-on faire mieux ?* »
Le disrupteur est celui qui cherche à apporter de nouvelles solutions en agissant différemment. En tant qu'ingénieur, je regarde comment je peux rendre des services plus agréables grâce à la technologie dans des écosystèmes où cela correspond à un besoin solvable qui intéresse.

Il y a des milliers d'exemples d'anticipations futures. Lorsque vous regardez à posteriori les innovations dans le passé, on vous dit : « *mais c'était évident cher Monsieur !* ». Par contre avec ce que je vais vous dire maintenant, vous allez me traiter de fou. Un certain nombre de villes se proposent de mettre en place des téléphériques urbains ; vous imaginez des lignes de plusieurs kilomètres avec des pylônes très hauts et des cabines circulant dans une cacophonie de décibels... Lorsque je vois des élus qui prennent la décision d'investir pour les cinquante prochaines années dans une technologie qu'on connaît déjà depuis cinquante ans, moi je leur recommande plutôt de se poser des questions et de réfléchir à ce qu'on appelle les voitures volantes. Des industriels travaillent en effet actuellement dessus. Les premiers services sont en Chine et un opérateur va les tester pendant les Jeux Olympiques 2024, avec une petite limite : c'est censé être des drones volants sans pilotes ! Je vous rappelle que les premiers conducteurs de voitures avaient peur lorsque celles-ci dépassaient treize km/h, soit la vitesse d'un cheval au trot... Nous sommes toujours dans la peur de la masse mais les innovateurs eux, vont de l'avant.

Ce qui compte, ce n'est pas l'idée, mais l'idée d'avance, parce qu'une fois que vous êtes lancés, vous êtes copiés automatiquement et vous avez intérêt à avoir l'idée qui suit !



Marion LAHAIS : LE FINANCEMENT

Chargée des professionnels au Crédit Agricole Ile de France

Je conseille vraiment d'aller voir avant tout un expert-comptable, pour choisir la forme juridique de sa société, analyser la faisabilité derrière son idée et voir comment mettre en chiffres son étude de marché. Vous avez de nombreux accompagnements en ligne comme jesuisentrepreneur.fr pour apprendre à créer un business plan, découvrir de quel compte vous avez besoin et quels sont les différents types de services existants.

En rendez-vous à la banque, nous examinerons d'abord les éléments de base : études de marché, chiffres traduisant votre projet et ses ambitions, puis vous demanderons si vous avez été accompagnés par un réseau comme Initiative France, la BPI, des Business Angels ou des investisseurs, car c'est pour nous un vrai gage de qualité. Nous étudions tous les dossiers dans tous les secteurs d'activités, cependant certains nous semblent plus ou moins risqués. Au Crédit Agricole, nous avons des segments dits prioritaires, comme les professions libérales de santé avec le label de santé, les commerces de proximité, l'artisanat et tous les services essentiels aux professionnels (cabinets comptables, avocats, sociétés de conseil, notaires). Nous ne regardons pas le dossier de la même façon s'il s'agit d'un créateur ou d'une start-up, puisque ces dernières exigent recherche et développement (entre un et trois ans) et donc génèrent beaucoup de charges et pas de chiffre d'affaires dans un premier temps.

Enfin, l'humain est primordial pour nous. Il faut que l'entrepreneur qui porte le projet nous parle de lui, dans un CV par exemple, qu'on sente qu'il a envie d'avancer, qu'il s'est donné les moyens, qu'il a été frapper aux portes, qu'il a étudié son marché, qu'il est investi, qu'il sache répondre si on lui pose des questions par rapport à son business plan. Le prévisionnel n'est pas là pour faire plaisir à une banque, c'est un outil de travail pour l'entrepreneur avec sa ligne directrice, ses charges et le chiffre d'affaires qu'il doit faire rentrer pour pouvoir payer ses salariés.



GILLES DURAND : LES AIDES

Délégué Général du Réseau Initiative Ile de France

L'entrepreneur n'est pas un assisté, c'est celui qui a la petite graine, l'idée de départ. Nous l'aidons simplement à la faire grandir en préparant en amont son sac à dos pour une route sur laquelle il va forcément rencontrer des obstacles. Nous sommes présents à ses côtés à travers deux fondamentaux : le financement - avec des prêts d'honneur à taux zéro sans garanties qui lui permettront d'aller voir le banquier pour compléter son apport personnel - et l'accompagnement.

Nous détricotons son business plan avec lui pour être sûr qu'il maîtrise ses données et examinons ses études de marché pour solidifier son projet. Puis nous le suivons sur plusieurs années, parce qu'un entrepreneur ne sait pas tout faire dès le début. Notre rôle est aussi de le mettre en relation avec des chefs d'entreprises qui peuvent lui apporter des clefs sur le plan fiscal, marketing, export à l'international, etc.

Au bout de trois ans révolus, le taux de réussite est de 90%, c'est-à-dire que neuf entrepreneurs sur dix passent avec succès le cap lorsqu'ils sont accompagnés. Une entreprise, c'est des racines et des ailes. Il faut d'abord bien ancrer ses racines pour pouvoir développer ses ailes !



Benoît CAMPARGUE : LE MENTAL D'ENTREPRENEUR

CEO Sport Management
Coach particulier de Teddy Riner
Sportif de haut niveau, Champion d'Europe et du monde de Judo

Pour dépasser ses peurs, il faut arrêter de s'apitoyer sur son sort et ne pas reporter ses problèmes sur les autres. Certains me disent « *je ne peux pas y arriver parce que je viens des quartiers* », je leur réponds que bien au contraire, il s'agit d'une opportunité : « *tu as un vécu que n'ont pas les autres et sur lequel tu vas pouvoir capitaliser !* ».

La chance arrive toujours à un moment donné et si l'on n'a pas bâti, on la laissera passer. La motivation vient avec la présence d'esprit et l'engagement sur son projet. Le champion qui se voit sur le podium a perdu d'avance. La visualisation ne doit pas porter sur le podium mais sur les moyens qu'on met en œuvre pour l'atteindre. C'est très puissant. Imaginez aussi à quoi votre projet va servir pour la société et l'argent viendra tout seul ensuite, ce n'est pas le sujet. Un problème, une solution !

Il y a deux manières de prendre le métro : soit on le subit, parce que ça sent mauvais et qu'il y a du monde, soit on se dit que c'est le seul moment où l'on pourra faire de l'activité physique : tout peut devenir une opportunité en réalité. Il faut aller de l'avant, c'est à nous de développer les projets grâce à nos compétences et à celles des autres. J'ai été très solo dans ma carrière sportive jusqu'en 1991 et cela n'a pas marché. Mais lorsque je me suis ouvert aux autres, tout a fonctionné ! Cette ouverture d'esprit doit être aussi présente dans l'entrepreneuriat : construire des projets ensemble est d'autant plus gratifiant que cela devient une aventure humaine.



Didier ROCHE : LES VALEURS

Président Ethik Connection
Co-fondateur « Dans le noir »
Président fondateur H'up entrepreneurs

N'ayez pas pour objectif l'argent ! C'est ce que j'explique aux jeunes entrepreneurs que je croise : être le plus riche du cimetière ne sert à rien. Mon père me disait : « *on n'a jamais vu un coffre-fort suivre un corbillard !* ». Soyez simplement des écrivains de belles histoires.

Lorsque vous êtes handicapé, vous avez tout un tas d'aides pour vous lancer dans l'entrepreneuriat : il existe une association qui s'appelle H'up entrepreneurs, que j'ai fondée en 2008 et qui a pour vocation d'accompagner les personnes en situation de handicap qui veulent créer. Vous disposez aussi de réseaux de boutiques de gestion comme les BGE par exemple, qui peuvent vous accompagner dans la mise en œuvre de votre projet entrepreneurial. Il y en a une par département. Vous pouvez également vous adresser à Linklusion ou l'AGEFIPH qui ont des fonds pour le recrutement des personnes handicapées : les entreprises qui n'ont pas leur quota de 6 % lorsqu'elles ont plus de vingt salariés leur versent une contribution.

Je me souviens d'un monsieur qui s'appelait Gérard, qui a été là pour moi lorsque j'ai vécu des choses assez dures. Il m'a dit : « *tu sais Didier, l'être humain est magique : il a en lui le pouvoir de résurrection* ». Dans ce trou dans lequel j'étais, c'est une phrase qui m'a beaucoup porté.



Dans les coulisses de **Liberty mag. TV** : moment de concentration et de partage deux minutes avant le coup d'envoi.

Au programme, bienveillance et panorama motivant de l'entrepreneuriat français.

Benoît Campargue, Marion Lahais et Gilles Durand apportent des réponses sur les aides, le financement et le mental d'entrepreneur.



Liberty mag. TV, ce sont des valeurs humanistes au service de l'entrepreneuriat et du bien-vivre ensemble

Emission animée par Christelle Crosnier

Invités : Benoît Campargue, Marion Lahais, Gilles Durand, Didier Roche, Alain Staron

Production : CF MEDIA GROUPE

Tournage aux Studios Mogador

Retrouvez **Liberty mag. TV** sur :

YouTube : @libertymagofficiel

Notre site internet : www.libertymag.fr

Nos réseaux sociaux et les réseaux de nos partenaires : Initiative France, Crédit Agricole, Shizen Trucks, Artifeel, Serial Rêveurs, etc.



in + Suivre

Il n'y a pas d'âge pour entreprendre ! 🚀
Le weekend dernier se déroulait le pitch final du concours Le Bon Créneau. 15 lycéen-nes ont présenté leurs projets après 5 semaines de travail intensif.
J'ai eu le privilège de faire partie du jury et j'ai honnêtement été impressionné à tous niveaux. Engagement, pertinence des projets, qualité des pitches, esprit collectif, fort entrepreneurship..... à seulement 16 ans ! WOW 🤩

Merci Les Pilotes et mentors pour votre accompagnement ultra personnalisé, bienveillant et exigeant.

👏 Big up aux lycéen-nes pour cette belle aventure collective.

Bravo à Hakim Louati, Bocar Cissé/习博康 et Amadou Cissé pour votre engagement sur le sujet de l'orientation et la réponse concrète que vous apportez aux lycéen-nes.

Réel plaisir d'avoir partagé ce moment avec Nadège Delmotte, Valérie Desplanches, Emeline Foster et Mathieu Marziou



in + Suivre

Tu vois ce que je vois ?

Autour d'une table mais chacun devant son ordinateur ou téléphone entrain de naviguer.

Comment ne pas entreprendre en ligne lorsque je vois ça ? Un ordinateur, un téléphone, une connexion internet c'est suffisant pour bâtir une entreprise en ligne.

Il y a des merveilles dans les réseaux sociaux.

Le business du 21ème siècle prend de l'ampleur alors imposes-toi.

#dreamteam
#system3d



in + Suivre

Ma boss est une femme. Elle a 26 ans.
Elle a eu une idée folle, toute seule.
Elle a eu la force et la détermination de monter iconoClass, à seulement 24 ans.

Ma collègue Roxane a aussi monté sa boîte. Elle a 25 ans.

Je vois de plus en plus de femmes entreprendre dans mon entourage, et j'admire à fond ! 🤩

Parce que créer et diriger une entreprise, c'est une ambition pro qui fait encore peur en tant que femme. Et qu'il n'y a que 5% de femmes à la tête d'entreprises dans le monde.

Pourtant, selon des études, les femmes entrepreneuses présenteraient de meilleures performances.

Pourquoi ? 🤔

Parce qu'elles ont une forte notion de résilience. 🧘
Parce qu'elles ont plus d'ambition. 🚀
Parce qu'elles résistent mieux aux chocs. 🌪️
Mais surtout parce que la société les a préparées à devoir travailler plus dur pour réussir.

Alors force à toutes les femmes qui souhaitent entreprendre, croyez en vous et en vos projets. ❤️

Finalement, on pourrait presque dire merci à la société qui nous a rendu plus fortes à force de nous faire croire que la réussite et le succès étaient réservés aux hommes. 🤔

#journeeinternationaledesdroitdesfemmes #girlpower

in + Suivre

Le mec de 16 ans qui écrit les posts
Linkedin des dirigeants d'entreprise | Gh...
• 18 h 🌐

Avant, je cachais mon âge à mes clients (j'ai 16 ans)
Aujourd'hui, j'en parle publiquement. Et c'est ma plus grande force.

Quand je me suis lancé dans l'entrepreneuriat, j'avais 12 ans.

Et à cause de mon âge, j'avais peur :

- Qu'on ne me prenne pas au sérieux.
- Qu'on veuille trop négocier mes tarifs.
- Ou pire... qu'on refuse de travailler avec moi.

Mais entre mes 12 ans et mes 16 ans, j'ai beaucoup grandi.

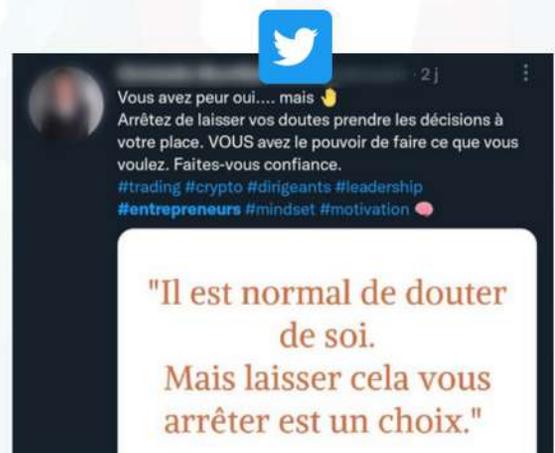
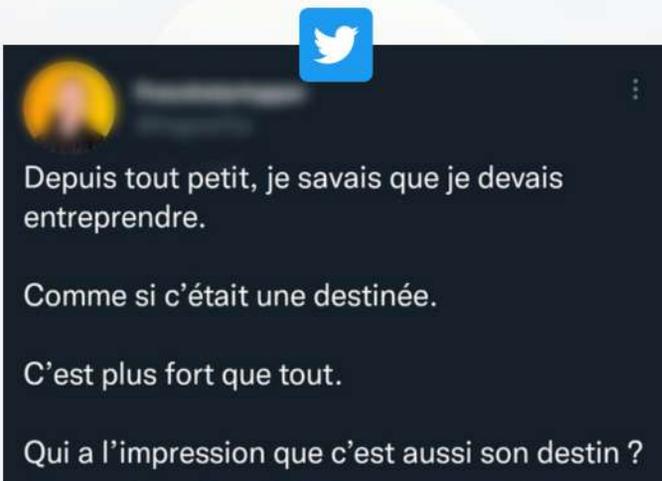
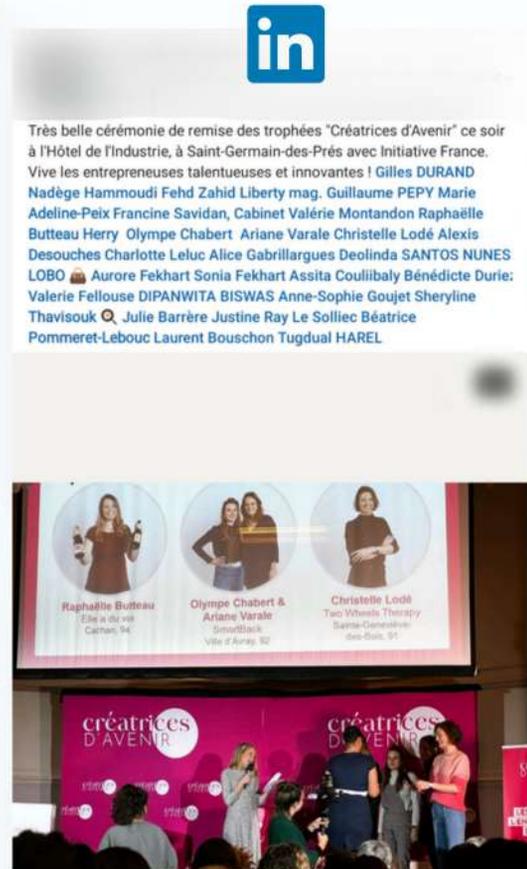
J'ai grandi en taille.
J'ai grandi en maturité.
J'ai grandi en expérience.

Mais surtout, j'ai compris que :

- Mon expertise est la seule chose qui compte.
- J'ai envie d'être payé pour ce que je suis.
- Mon âge est ma singularité.

Et toi, tu penses que l'âge est important pour entreprendre ? 🤔

#entrepreneuriat #jeune #consultant





Valentin Barthel

Président de Genysia
Technologies

J'ai toujours été très enthousiaste à l'idée d'être aux manettes de mon propre projet et c'est ce qui s'est passé lorsque j'ai co-fondé il y a dix ans WebexpR, mon agence digitale et audiovisuelle. J'avais tout juste vingt ans, j'étais en école de commerce, j'avais fait des stages et réalisé des sites e-commerce et je me suis associé à Pierre-Guillaume Villedary qui, lui, était très autodidacte sur les métiers de l'audiovisuel. Je n'avais pas de crédits, pas d'enfants, pas de maison, pas de vie posée, par contre j'avais une vraie compréhension des enjeux parce que je n'avais pas de backup non plus et que je devais continuer à payer mes études.

J'ai commencé tout doucement par l'envie de créer des outils digitaux dans des entreprises que je trouvais obsolètes. J'ai réalisé qu'il y avait une vraie transition à prendre dans le milieu des PME (petites et moyennes entreprises) et des ETI (entreprises de taille intermédiaire). J'ai beaucoup porté le sujet business - comment trouver des clients - et Pierre-Guillaume s'est concentré sur les sujets techniques - comment surfer sur les nouvelles technologies du marché pour devenir différenciants.

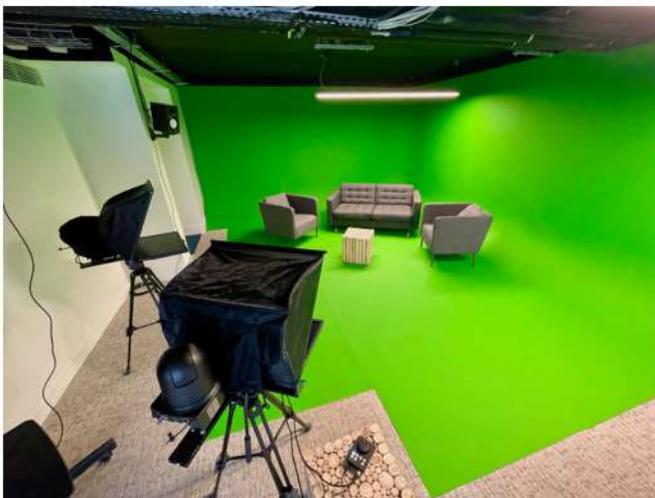
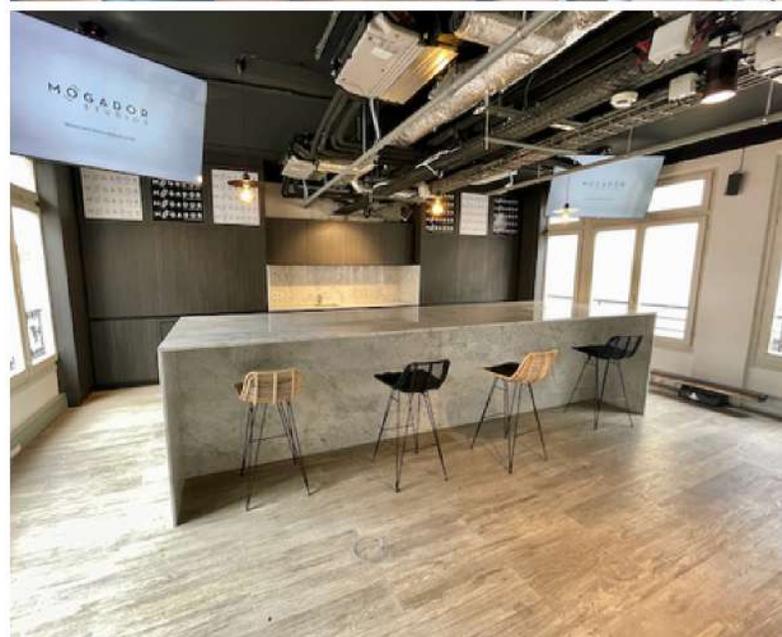
Nous avons eu une chance incroyable : nos clients sont devenus nos mentors car nous avons rencontré des gens absolument brillants, véritables sources d'inspiration. Mon parrain est Directeur Général d'une société de distribution, il m'a coaché dans les premières années et m'a aussi apporté une vision complètement différente de l'entreprise. Grâce à son accompagnement et sa confiance en tant que client pour nous aider à démarrer, nous avons eu nos premières références. Nous avons ensuite travaillé pour un tas de sociétés et cela nous a donné une vision extrêmement précise de comment fonctionne une entreprise. Nous avons pioché chez eux les bonnes idées pour les appliquer en interne.

En autofinancement sur les trois premières années, nous avons accéléré en allant chercher ensuite de la dette bancaire. Agence de province à la base, à Compiègne, nous nous sommes installés également à Paris. Notre but étant de satisfaire le client avant tout, cela nous a poussé à diversifier nos métiers au fur et à mesure.

À la partie web est venue se greffer la vidéo, puis nous avons rajouté une partie IT informatique, de la création et du web design. C'est en voulant répondre petit à petit à des besoins et en saisissant des opportunités que nous avons élargi notre périmètre. Aujourd'hui le groupe fédère WebexpR ainsi que six autres sociétés de taille humaine, ce qui nous permet de travailler sur des projets transverses et de paraître gros lorsque des projets d'ambition nous sont présentés.

Nous avons identifié trois domaines d'activités stratégiques. Le premier : tout ce qu'il faut pour répondre aux besoins d'une entreprise sécurisée, avec deux entités, DeskIT notre société spécialisée en infrastructure réseau et cybersécurité, et LTG Conseil, notre centre de compétence distributeur de solutions ERP (Enterprise Resource Planning). Le deuxième pilier consiste à pivoter et organiser l'entreprise avec WebexpR et son pôle de développement sur-mesure qui crée des outils de pilotage (tableaux de bord, intranet, interfaces de communication...) et Psyche Analytics plus orientée datas. Enfin, troisième domaine d'activité stratégique : la partie communication et promotion, avec notamment Mogador Productions, notre studio de production audiovisuelle à la fois en régie mobile et en studio, et AGPrint notre imprimerie.

Pour lancer une entreprise, il faut du temps, de l'énergie et surtout ne pas hésiter à partager avec les autres. Certains créateurs n'ont pas conscience de cela, pensant qu'on va leur voler leurs idées ou ne voulant pas paraître faibles. Je fais partie de la team sur-communication avec mes équipes ; cela fonctionne bien pour certains et moins bien avec d'autres mais c'est la seule manière que j'ai trouvée pour être à l'aise dans ce que je fais et surmonter les adversités du quotidien. Il faut beaucoup de résilience pour avancer ; ce serait mentir que de dire que nous n'avons pas connu d'échecs. Nous en avons tous les jours, mais la question est plutôt : quelle est la capacité d'apprentissage que nous avons face à ces échecs et comment peut-on apprendre à les saisir comme des opportunités de faire mieux la prochaine fois, d'optimiser et de s'améliorer? Finalement, l'échec est le moteur de la réussite et l'humain reste pour nous fondamental, c'est notre moteur.



Pour en savoir plus : <https://www.genysia.com>



Jérôme Marczak

Fondateur d'Index Coaching

Executive Coach certifié HEC / Membre de l'AICC-HEC

De nombreux dirigeants et managers sont en quête de sens mais sont en même temps emportés par le rythme effréné de leur société. Ils ont le nez dans le guidon et oublient les motivations profondes de leurs actions. Ils ont aussi du mal à déléguer et à bien s'entourer. L'écueil numéro un de l'entrepreneur, surtout dans les petites entreprises, est de croire qu'il peut tout faire tout seul. Le chef d'entreprise doit s'entourer d'experts meilleurs que lui dans leurs domaines ; lui, il est là pour piloter et aider l'autre à mieux travailler dans son expertise.

Le fait d'être accompagné donne l'occasion de prendre de la hauteur sur les situations, son organisation, son développement, ses recrutements et ses relations avec les autres. Cela permet de prendre conscience de qui on est pour mieux décider, mieux agir, faire appel à certaines ressources ou les développer, choisir d'aller dans telle ou telle direction, recruter plus, pivoter pour les start-up ou encore mieux gérer les conflits avec des investisseurs, des associés ou des partenaires.

J'accompagne des dirigeants de petites sociétés qui veulent grandir ou qui reprennent des entreprises. Je les aide à trouver le bon curseur entre leadership, affirmation, autorité, à capitaliser sur ce qui a déjà fonctionné, et à rester acteurs de l'évolution de leur organisation. Je coache aussi les managers qui sont dans des situations de nouveauté, comme des prises de fonction, entrées au Comex, un expert qui devient manager et dont l'équipe n'a pas été formée... Ces nouveaux enjeux nécessitent un positionnement différent en fonction de nouveaux objectifs.

Souvent les dirigeants, sous couvert de succès et de recherche de pouvoir, sacrifient leur vie personnelle ; le coach va les aider à mieux travailler et les rendre plus efficaces. Descartes était français, nous avons une vraie culture de la rationalité mais on se rend bien compte aujourd'hui que les entrepreneurs coupés de leurs émotions ne sont pas épanouis et peuvent contracter des maladies ou finir en burnout.

Une infirmière a rédigé un livre sur la mort : quel que soit le succès des personnes qu'elle a eu dans son service de soins palliatifs, tous regrettent d'avoir trop travaillé et de ne pas s'être autorisés à être heureux...

Lorsqu'on met en cohérence le cerveau, le cœur et les tripes, on prend de meilleures décisions, on est plus performants et également mieux entourés !

Les qualités essentielles d'un entrepreneur pour réussir

- 1/ L'ambition et la confiance.
- 2/ L'humilité. Certaines qualités peuvent se transformer en vrais défauts : quelqu'un qui a trop confiance en lui peut devenir extrêmement fermé et têtu ; en revanche s'il sait bien s'entourer, on parle d'intelligence collective.
- 3/ Des qualités humaines pour se connecter aux autres, comprendre leurs besoins et objectifs.
- 4/ La connaissance de soi. De là découle la capacité d'adaptation.

Pour en savoir plus : <http://www.indexcoaching.fr>

Florence Garnier

Fondatrice Amagar Coaching Solutions

Le parcours d'un entrepreneur, c'est un peu la conquête du Jedi ! Parce que lorsqu'on se lance dans un projet entrepreneurial - j'en sais quelque chose puisque je suis moi-même entrepreneur - on travaille énormément et il faut apprendre à garder son niveau d'énergie, sa motivation, son cap, tout en évitant de s'éparpiller.

Je fais du coaching des organisations, c'est-à-dire que je marche aux côtés d'un(e) patron(ne) pour l'aider à mettre en place un projet pour son entreprise : structurer sa croissance, faire des acquisitions ou des successions et parfois même, parce que la vie n'est pas un long fleuve tranquille, sortir de crises.

J'échangeais récemment avec l'un de mes clients DRH qui me disait qu'il était là pour s'occuper du « hard » (rémunérations, contrats, ...) et moi du « soft » (se sentir bien, entretenir de bonnes relations, éviter le stress...).

La deuxième composante sur laquelle je travaille est l'appétence : faire comprendre que lorsqu'on aime son job, on est plus productifs. Le troisième volet est la compétence, « ce que je sais faire ». Voilà le triangle autour duquel j'interviens auprès de l'entrepreneur, des dirigeants et des managers, en fonction des problématiques spécifiques. J'en examine toutes les dimensions : le sens, la cohésion d'équipe, l'énergie pour maintenir la motivation à son plus haut, et puis le cadre avec la partie un peu plus triviale de délégation et d'organisation des tâches dans une entreprise qui grandit.

En France, les entrepreneurs disposent de tous un tas d'outils pour leur faciliter la tâche. Nous avons par exemple des clubs d'affaires très en vue comme Le Galion Project créé par Jean-Baptiste Rudelle, co-fondateur de Criteo, qui regroupe près de quatre-cent start-up. Les financiers sont de plus en plus présents également et l'on voit de très beaux succès avec des entreprises françaises cédées à l'international à des valorisations spectaculaires.

Les entrepreneurs que je côtoie ont des rêves en technicolor. Leur difficulté dans un premier temps est justement de les faire comprendre autour de deux, auprès de leurs équipes mais aussi de leurs investisseurs, leurs actionnaires, ou leurs banquiers. Une fois qu'ils y sont parvenu, je les aide à structurer un cadre et une organisation pour porter ce rêve et le mener à bien en s'alignant, tête, cœur et corps.

Pour en savoir plus : www.amagar.eu



« C'est le bon moment pour entreprendre et se lancer ! »



Guillaume Pépy, Président d'Initiative France

Ex-Président Directeur Général de la SNCF, Guillaume Pépy est avant tout un manager d'entreprise qui s'est beaucoup investi dans la gouvernance des entreprises, notamment en tant qu'administrateur de Wanadoo, Suez, Deutsche Bahn NTV, Keolis et Lagardère et comme président de Systra et d'Eurostar. Il a aujourd'hui décidé de communiquer aux autres sa passion pour l'entrepreneuriat et de partager ce que la vie lui a enseigné sur le chemin.

Propos recueillis par **Christelle Crosnier**

Depuis la Covid-19, l'économie est en train de se réorienter. Cela a accéléré des tendances comme le circuit court, l'économie circulaire ou l'ancrage territorial des activités. De nouvelles opportunités qui n'existaient pas il y a trois ans sont ainsi apparues. De plus, nombreux sont ceux qui, après des plans de départ volontaires, ont souhaité se réaliser, donner un nouveau sens à leur vie et créer leur propre boîte. C'est la raison d'être d'Initiative France, un réseau privé associatif d'utilité publique entièrement gratuit.

Nos deux-cent-huit associations partout en France – il y en a forcément une près de chez vous - sont là pour vous aider à réussir.

Notre projet, c'est tout simplement le vôtre.

Nous vous orientons pour fortifier votre idée de départ, vous finançons un prêt d'honneur à taux zéro et vous accompagnons dans la durée, selon vos attentes, ou en cas de difficulté.

Nous vous connectons également avec un réseau local de chefs d'entreprise susceptibles de devenir vos clients, fournisseurs ou partenaires !

Lorsque vous vous lancez seul, vous avez à peu près 60% de chances de réussir au bout de trois ans tandis qu'accompagné par un réseau comme le nôtre, le pourcentage passe à 90% parce que vous avez les bonnes armes et les bons outils !



Cette promesse est valable quel que soit votre type de projet, votre âge, votre secteur, ou encore votre situation géographique.

Nous sommes une sorte d'incubateur généraliste au service de ceux qui ont envie de se jeter à l'eau. Nous accompagnons plus de 24 000 entrepreneurs sur le terrain chaque année et renforçons nos aides pour la revitalisation des zones rurales et l'entrepreneuriat dans les quartiers politiques de la ville où, bien souvent, les personnes doutent d'elle-même. Chacun appartient à un milieu économique, territorial, social et la meilleure façon pour réussir est la solidarité. Nos porteurs de projets sont heureux de rencontrer d'autres chefs d'entreprises qui sont déjà passés par là où ils passent : ils se serrent les coudes ensemble, c'est primordial.



L'économie de demain est extrêmement sensible à la transition énergétique et environnementale. Notre rôle est de poser les bonnes questions : par exemple dans le cas de quelqu'un qui veut créer une parfumerie, nous discuterons de l'impact de ses produits sur l'environnement et l'aiderons à améliorer sa stratégie pour lui donner les meilleures conditions de succès. Nous nous sommes d'ailleurs formés avec des organismes comme l'ADEME, l'Agence de la Maîtrise de l'Énergie, pour être compétents sur différents types de questions.

La croissance française ne s'appuie pas uniquement sur les très grands groupes : ils investissent à l'étranger, exportent, mais le tissu local n'est pas remplaçable. Les activités qui sont au cœur des territoires créent de l'emploi et renforcent le lien social. C'est aussi une question de dignité : chacun doit pouvoir dans notre pays créer sa propre société pour avoir un revenu et des conditions de vie qui sont équilibrés.



Il faut oser, et oser souvent ! Il y a quatre-vingt-dix-neuf raisons de ne pas faire. On se dit « *je n'ai pas eu mon diplôme* », « *si je me plante, j'aurai perdu mon chômage* », et puis et puis et puis... Mais il y a une raison d'y aller, c'est la petite flamme qui est en vous et qui vous dit : « *cette idée-là est bonne et j'ai envie de la mettre en œuvre* » ! ”

Pour en savoir plus : www.initiative-france.fr
Application « Mon Kit Entrepreneur »





« Tout homme qui fait quelque chose, a contre lui ceux qui voudraient faire la même chose, ceux qui font précisément le contraire, et surtout la grande armée des gens d'autant plus sévères qu'ils ne font rien du tout. » Jules Claretie





*La joie dans l'estomac
au bureau ou en télétravail !*



**Food en entreprise
Ateliers et animations
Partout en France**

*les paniers
de lea*

la joie dans l'estomac !

www.lespaniersdelea.com

Entreprendre : pour aller plus loin



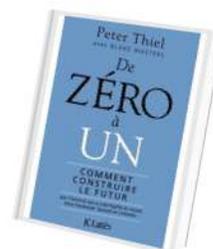
« Le guide de l'entrepreneur durable »
de Solène Pignat (Dunod)

Et si on imaginait un modèle d'entrepreneuriat différent ? Éthique, collaboratif, authentique et accessible. Alors que des millions de français se tournent vers l'entrepreneuriat pour trouver plus de flexibilité et aligner leur vie professionnelle avec leurs valeurs, le modèle de l'entrepreneur type ne correspond pas à tout le monde. Un livre pratique à destination de celles et ceux qui souhaitent entreprendre autrement, pour avoir un impact positif sur la planète et la société.



« Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études »
de Olivier Roland (Éditions Alisio)

Vous en avez assez du méro-boulot-dodo, ou de ces études interminables dans lesquelles vous apprenez surtout des choses qui ne vous serviront pas ? Brisez la routine et réussissez en dehors du système en suivant cette méthode étape par étape basée sur l'expérience de centaines d'entrepreneurs et appuyée par plus de quatre-cent références scientifiques. Devenez libre en créant une entreprise qui soit au service de votre vie, bref rejoignez le mouvement grandissant des rebelles intelligents !



« De zéro à un, comment construire le futur ? »
de Peter Thiel (Lattès)

Écrit à partir de cours donnés à Stanford, ce livre propose une vision radicale et nouvelle sur la conception et le management des start-up. Chaque instant en business n'arrive qu'une fois. Le prochain Bill Gates ne construira pas un système d'exploitation, Sergueï Brin ne fera pas un moteur de recherche et le prochain Zuckerberg ne créera pas un réseau social. Si vous les copiez, c'est que vous n'avez rien à offrir de mieux. Quelle vérité êtes-vous seul à posséder ?

Notre sélection inspirante...



« Quand la vague réalise qu'elle est l'océan »
de Bruno Lallement
(Le Courrier du Livre)

Lorsque son oncle lui demanda ce qu'il voulait faire plus tard alors qu'il n'avait que treize ans, Bruno Lallement répondit spontanément : « *Je veux être heureux !* » À dix-neuf ans, une expérience bouleversa sa vision de la réalité et l'amena à rencontrer de nombreux guides, dont un grand maître du bouddhisme tibétain qu'il côtoya durant quinze ans. Fort de ce parcours atypique, il nous livre des clés d'épanouissement essentielles et nous enseigne comment nous pouvons transcender nos peines et nos douleurs.



« Maîtrise les super-pouvoirs de l'hypnose »
de Benjamin Lubszynski
(Albin Michel)

Apprenez à contrôler votre cerveau et à devenir plus zen, plus confiant, plus heureux, retrouvez un meilleur sommeil et plus d'énergie avec ce livre et ses dix heures d'hypnose dans lequel vous trouverez : des bases solides d'auto-hypnose pour être bien dès que vous le voulez, dix programmes complets pour travailler efficacement sur le stress, les insomnies, la cigarette, le poids, les phobies les angoisses, la douleur, la concentration et la fatigue. Plus de trente séances d'hypnose enregistrées avec un son 3D immersif.



« L'étonnant pouvoir des couleurs »
de Jean-Gabriel Causse (Flammarion)

Vous découvrirez, à travers les résultats d'études scientifiques et d'expériences surprenantes, à quel point les couleurs vous influencent, quel que soit le domaine : psychologie, apprentissage, décoration d'intérieur, mode, productivité, créativité, marketing, désir sexuel... Après avoir lu ce livre au style direct, léger et souvent drôle, vous ne choisirez plus vos couleurs par hasard !

Ils nous inspirent

A person with long hair, wearing a dark jacket and a light-colored backpack, stands on a rocky mountain peak. They are looking out over a vast valley with a winding road and distant mountains under a sunset sky. The foreground shows the rugged, rocky terrain of the mountain.

Lorsqu'il s'agit de réussir dans les affaires, Richard Branson n'est jamais le dernier à prendre des risques...

« L'échec, c'est surtout de ne rien essayer »

cône du management intuitif, aventurier et philanthrope, Richard Branson doit son succès à son goût d'entreprendre et d'oser : « *Ce sont ceux qui n'auront jamais rien tenté, qui n'auront jamais rien risqué, qui ne se seront jamais bougés qui seront en situation d'échec. Ceux qui ont tenté quelque chose et qui se sont cassés la figure auront au moins la satisfaction d'avoir essayé* ».

Le fait de bouleverser notre routine nous autorise en effet inconsciemment petit à petit à prendre de plus en plus de risques. Lorsqu'on ne s'accroche plus à tout ce qui est connu, on s'ouvre à ce que réserve l'inconnu, point de départ de la véritable réussite.

Pour l'entrepreneur pro-actif, il s'agit de s'engager en permanence en étant réactif, en faisant preuve de sens pratique et en mettant en avant sa différence et son originalité.

A neuf ans déjà, Richard Branson élevait et vendait des perruches ; à quinze ans, ce furent des sapins de Noël... À seize ans, il lança avec un ami, le magazine Students, qui deviendra le symbole de toute une génération opposée à la Guerre du Viêt-nam. Lorsqu'il quittera l'école, son directeur lui lancera : « *Branson, vous finirez milliardaire ou en prison* » ...

À vingt-trois ans, il était déjà millionnaire... A quarante-trois ans, il a revendu Virgin Records pour un milliard de dollars et fondé une compagnie aérienne, des megastores, une radio, des services financiers et des lignes de chemin de fer. À cinquante-quatre ans, il a créé la première agence de voyages dans l'espace ! Virgin englobe désormais plus de quatre-cent entreprises dans une trentaine de pays...

« *Ne vous laissez pas abattre* », argue-t-il, « *si vous devez recevoir des coups, arrangez-vous pour qu'ils ne vous atteignent pas en dessous du menton ; si vous avez mal, léchez vos blessures et relevez-vous. Si vous avez fait de votre mieux, ne perdez pas une seconde. Continuez à avancer !* »

Franck Papazian, Président des groupes
MediaSchool, IPF et Elysée Alternance

« On a le droit
d'avoir
des rêves
d'adulte ! »

Formation accélérée à l'entrepreneuriat avec Franck Papazian, le leader français de l'enseignement supérieur privé, un homme engagé qui cherche depuis toujours à favoriser l'emploi des jeunes et à les accompagner au mieux pour leur entrée dans la vie active...

Propos recueillis par **Christelle Crosnier**

« A mon sens, pour créer une entreprise, il faut plus qu'une idée. À l'époque, je travaillais comme Directeur de Clientèle chez Publicis et je donnais en même temps des cours dans une école de communication. Je me suis mis en tête de créer l'école idéale, en m'imaginant à la place des étudiants mais aussi des recruteurs. J'en suis venu à la conclusion qu'il fallait permettre aux entreprises de participer à la création des structures d'éducation pour pouvoir mettre sur le marché des jeunes qui auraient les compétences attendues dans la réalité. J'ai alors mis en place des comités de pilotage puis des parcours de formations. À partir du moment où le produit est adapté, qualitatif et compétitif, la promesse devient preuve et vous gagnez. L'ADN de mon groupe, c'est de répondre à la question *« comment fait-on pour permettre à des jeunes d'aller vers l'emploi le plus confortablement possible ? »*.

Cela passe aussi par la mobilisation des meilleurs

intervenants, qui sont tous des professionnels du marché. Plus qu'une idée, je dirais que ce qui est nécessaire, c'est un vrai raisonnement, une stratégie.

Je me suis beaucoup préparé pour me lancer. Au départ cela a été difficile car je n'avais pas de fortune personnelle ni la confiance des banques. Pourtant, je voulais être indépendant pour rester fidèle à mes convictions. Assumer les difficultés qu'on rencontre sur le chemin nous rend plus fort. Il a fallu que je m'adapte mais j'avoue que si je devais recommencer, je ferais autrement, car partir avec le fonds de roulement nécessaire pour assurer le besoin de trésorerie est important pour le développement d'une entreprise... Et c'est quand même plus raisonnable ! Aujourd'hui, il y a tellement de moyens de lever des fonds grâce à tout un écosystème de Business Angels qui investissent dans les projets !

Moi, j'étais plutôt un homme business/ marketing/ communication et j'ai dû m'initier à la gestion d'entreprise, aux ressources humaines, à la structuration de chaque secteur, la montée en puissance, les normes qualité, etc. J'ai beaucoup appris en faisant. Je me suis trompé parfois, mais c'est le prix de la liberté. Et j'ai réussi à amener mon groupe au-delà de ce que j'espérais : de cinq collaborateurs, nous sommes passés à trois cent ! Nous avons même créé un Club des Grands Partenaires et une plateforme MediaSchool Carrières pour aider les entreprises à recruter nos profils étudiants. C'est tout l'intérêt d'un groupe moderne d'éducation du XXIème siècle d'être sur des sujets de progrès et d'innovation.



Nous diversifions énormément nos formations : management sportif avec Teddy Riner, Green Management School avec Audrey Pulvar, Talent Management School spécialisée dans les métiers des ressources humaines, marketing, média, événementiel, luxe, ... Nous avons même fait l'acquisition de médias comme « Stratégie », « CB News » et « Le Journal du Luxe ». Cela m'a ramené à mes quinze ans, où tout mon argent de poche passait déjà dans l'achat de journaux !



Lorsqu'on entreprend, je pense qu'il est important d'avoir un engagement particulier et de participer à la vie de la Cité. Je me suis beaucoup interrogé sur la compatibilité entre les aspects professionnels de ma vie et mon engagement personnel autour des valeurs humaines que je défends, comme dans mon livre sur le cas Erdogan en Turquie.

Au final, j'ai bénéficié de la bienveillance de mes collaborateurs et de mes partenaires professionnels, qui ont été assez étonnés qu'au lieu de passer tout mon temps uniquement à développer mon entreprise et ma réussite personnelle, j'en consacrais une partie non négligeable à défendre une cause. Après, vous avez aussi ceux qui ne sont pas d'accord avec vous et essaient de vous empêcher de progresser, c'est la règle du jeu démocratique ; là où les choses se compliquent, c'est lorsqu'on utilise contre vous des usages non démocratiques. Quoiqu'il en soit, à mes yeux, il est bon qu'une entreprise soit adossée à des valeurs positives, que ce soit en faveur des Droits de l'Homme, de l'Environnement, d'engagements RSE ou humanitaires. Il est de notre devoir de nous soucier des autres. C'est ce que nous essayons d'inculquer aux jeunes. Je ne suis pas un entrepreneur qui, sorti d'HEC à vingt-quatre ans, a levé quelques millions pour mettre en place son projet entrepreneurial. Pour être honnête, je ne pense pas qu'enfant, je rêvais d'être entrepreneur. J'ai entrepris à l'âge de trente-sept ans, ce qui est assez tard en fait, après une expérience professionnelle d'une douzaine d'années dans de grands groupes. Mais je dirais que c'est un rêve d'adulte... Et on a le droit d'avoir des rêves quand on est adulte non ?



Pour en savoir plus : <https://mediaschool.eu>
« Le Régime Erdogan. Une menace pour la France » de Franck Papazian (éditions Versilio/Robert Laffont)



Le tout nouveau scooter électrique de Peugeot !

Marre de courir après l'essence avec ses aléas de prix ou parfois... de disponibilité ?

Passez à l'électrique avec le nouveau scooter de Peugeot, e-Streetzone, dévoilé au Mondial de l'Automobile 2022.

Celui-ci offre jusqu'à 112 kilomètres d'autonomie en version deux batteries et mode ÉCO.

Grâce à ses batteries amovibles, la recharge n'est plus une contrainte. En quelques secondes, retirée de sous la selle, elle est embarquée pour être branchée sur une prise domestique. Quatre heures trente suffisent pour la recharger à 80%. Sept heures pour atteindre sa pleine autonomie.

En vue de s'adapter au comportement de son pilote, e-Streetzone propose deux modes de conduite : ÉCO, pour les villes qui limitent la vitesse des véhicules à 30km/h lui offre une autonomie de



60 kilomètres avec une vitesse maximale de 25km/h – ou BOOST, qui lui permet de rouler 53 kilomètres à une allure maximale de 45 km/h.

Son tableau de bord LCD permet l'affichage des dernières fonctionnalités telles que les différents modes de conduite et l'autonomie.

Il est aussi pratique puisque dans sa version une batterie, un logement sous la selle permet d'accueillir un casque jet.

Allié des urbains en quête d'un véhicule léger et facile à manier, sa couleur bleu océan donne envie de s'évader loin, très loin !

Caractéristiques techniques

Selle Biplace
Mode de conduite :
ÉCO (25 km/h)

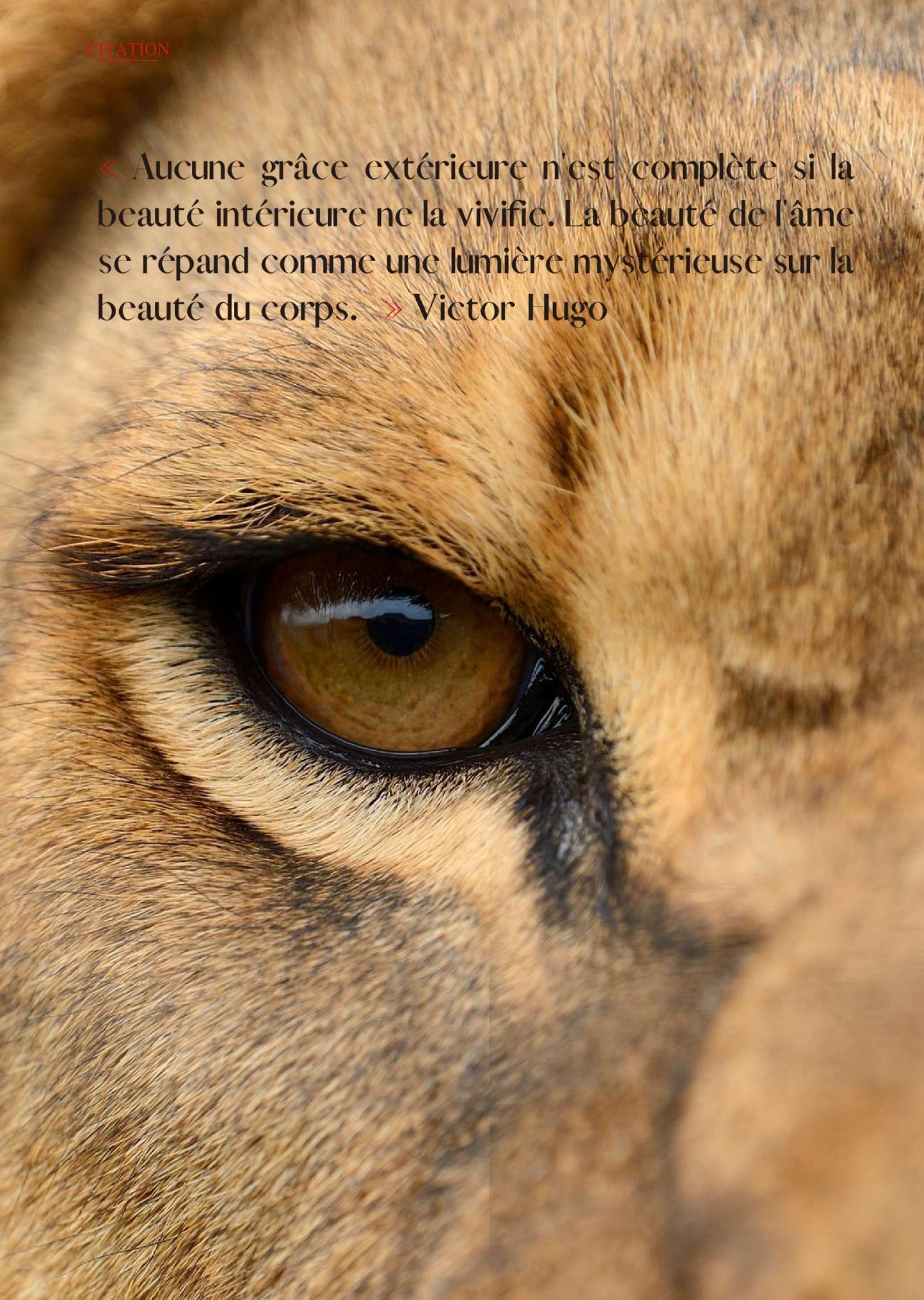
IYON COUNTRY HOUSE

est. | 2019

www.iyoncountryhouse.com



« Aucune grâce extérieure n'est complète si la beauté intérieure ne la vivifie. La beauté de l'âme se répand comme une lumière mystérieuse sur la beauté du corps. » Victor Hugo





Entreprendre est-il français ?



Par **Marine Balansard**, co-fondatrice du cabinet Ariseal en intelligence décisionnelle après plus de dix-huit ans en salle des marchés à la Société Générale sur des postes de vente de produits dérivés auprès de clients français et internationaux, co-auteur de « *Décider ça se travaille* » (Eyrolles)

Entreprendre est-il français ?

« Entreprendre » signifie s'engager à faire quelque chose, agir, ce qui inclut une prise de risque liée aux incertitudes ambiantes. Concrètement, c'est prendre un ensemble de décisions : on tranche le nœud gordien, on franchit le Rubicon.

Dans le secteur privé, l'objectif visé est la création de valeur.

En 2021-2022, l'INSEE pointe un record de créations d'entreprises (près d'un million essentiellement des micro-entrepreneurs).

Par ailleurs, la France n'a pas à rougir de la réussite de ses fleurons et autres multinationales du CAC 40.

Pourtant, des voix pointent une difficulté spécifiquement française à entreprendre due aux complexités administratives et au poids des charges, mais pas seulement. Alors, les Français sont-ils des entrepreneurs dans l'âme ? Que faudrait-il améliorer pour les convaincre ?

Le désamour du risque

En France s'est développé au fil des siècles une culture, pour ne pas dire un culte, de l'administration centralisée et de la planification. Un Français sur quatre exerce un emploi public ou parapublic, gage de sécurité, voire de sérieux.

De même, dans les décisions d'investissement de leur épargne, les Français plébiscitent la sécurité plutôt que le rendement, comme l'indiquent les records de dépôts sur livrets A malgré l'inflation.

L'entrepreneuriat, qui induit une capacité personnelle à basculer en incertitude, s'interprète dans ce climat français comme un risque et un danger.

D'ailleurs, les diverses qualifications données au monde depuis les années 80, que cela soit VUCA (Volatil, Uncertain -incertain-, Complexe et Ambigu) ou plus récemment BANI (Brittle -friable-, Anxiogène, Non Linéaire et Incompréhensible), valident la vision d'un environnement peu propice à la prise d'initiative.

Dans un tel contexte, les entrepreneurs affichent une spécificité : ils sont stratèges ! « La certitude de l'incertitude conduit à la stratégie » explique Edgar Morin. La capacité à gérer et surmonter l'incertitude serait donc la condition de création de valeur, si l'on accepte de s'extraire avec audace de sa « zone de confort », ce « confinement intérieur ».

Enfin, entreprendre inclut la possibilité de l'erreur voire de l'échec, stigmatisés en France, et pourtant intimement liés à l'initiative et l'innovation. En cela, les nombreuses start-up françaises ont mis un coup de jeune à l'état d'esprit français, notamment grâce aux partenariats avec les grandes entreprises.



Optimiste, émotionnel et chanceux

L'état d'esprit de l'entrepreneur est nécessairement positif. L'optimisme présente de nombreux avantages, notamment en ce qui concerne la prise de décision. Il permet d'être ouvert aux opportunités, de voir la chance et la saisir lorsqu'elle se présente.



C'est le Kairos grec, ce petit dieu ailé de l'opportunité, le bon moment. La chance est une attitude, un état d'esprit plutôt qu'un facteur exogène. Contagieux, l'optimisme est une décision, un devoir moral mais également une façon d'aider la chance. Mais au pays de Descartes, la rationalité a pris le dessus sur les passions.



En entreprise, force est de constater que la majorité n'est pas au clair sur la place des émotions dans la réussite de ce qui est entrepris. Pourtant, ce sont bien les émotions qui motivent et font avancer. La France dispose d'innombrables atouts pour permettre d'entreprendre dans tous les domaines. Et si l'on aidait chaque jeune à créer une entreprise ou une association dans le courant de ses études, grâce au mentorat par exemple, de façon à transmettre ce virus de l'entrepreneuriat ? Car parfois, « ce n'est pas la peur d'entreprendre, c'est la peur de réussir, qui explique plus d'un échec », comme le rappelle Cioran...

Le Pouvoir, c'est l'action !

Olga Johnson, Conseillère cohésion sociale au cabinet de la secrétaire d'État auprès du ministre de la Transition écologique et de la Cohésion des Territoires, chargée de la Ruralité

Quels que soient votre situation personnelle ou professionnelle, votre âge, vos origines, votre sexe ou encore la couleur de votre peau, vous avez certainement des rêves que vous aimeriez, un jour voir se réaliser. Mais comme des portes fermées, ils vous paraissent trop grands ou inaccessibles.

Découvrez la clé du succès d'Olga Johnson : L'ACTION.

Par **Carole Da Silva**

Lorsqu'on a du pouvoir, savoir prendre des décisions et les mettre en action est une obligation. Quand au pouvoir dans sa vie personnelle, Olga Johnson y voit davantage un sens de l'organisation.

On sous-estime toujours le pouvoir d'une femme. Loin de s'en plaindre, elle y voit un double avantage. D'une part cela vous force à viser l'excellence, décuple votre énergie et votre volonté. D'autre part, certains se laissent surprendre par son efficacité et son effectivité. Ils ne prennent en considération la femme de pouvoir et le résultat qu'elle a obtenu qu'au moment où les choses sont concrétisées. Il est souvent trop tard pour s'y opposer ! C'est ainsi que les femmes parviennent à prendre leur entourage de vitesse.

Il est certain que le poids des responsabilités augmente la charge du travail et par ricochet, les heures qu'on doit y consacrer. Le temps en lui-même n'étant pas extensible, on y perd un peu de son temps personnel.

Olga Johnson affectionne particulièrement le proverbe africain qui dit : « *Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin* », illustrant sa vision du pouvoir qui n'est pas solitaire, mais solidaire.

La pandémie de la Covid-19 a mis en lumière les inégalités qui existent ou subsistent dans notre société mais aussi exacerbé les tensions dans tous les domaines. Olga Johnson en retient la nécessité de renouer le dialogue entre les citoyens et d'éduquer les populations qui, souvent, pèchent par manque de connaissance ou d'excès d'ignorance.

Convaincue que tout dans notre quotidien et dans l'avènement du numérique nous démontre que le futur sera féminin, elle encourage les femmes à oser agir :

« *quand on vous dit que ce n'est pas pour vous, ça doit vous inciter à y aller, car c'est peut-être parce que c'est pour vous qu'on essaie de vous décourager* ».

Le pouvoir, c'est la liberté d'agir.

Pour en savoir plus : "Femme & Pouvoir, 12 clés de succès" de Carole Da Silva

Mon Metavers



(sans travers)

Par **Brian Bouillon Baker**, fils de Joséphine Baker, acteur et écrivain

En ce début 2023, tout s'accélère pour ce monde fou.

Avec difficulté, je me suis penché au gré des nuits dans l'univers étonnant du « Metavers ». Ce terme à la mode, qui flirte avec un certain public, ainsi qu'avec l'éthique d'un futur entièrement en ligne m'interpelle. Un nouveau monde, surtout pour moi.

Cette vision futuriste créée par des concepteurs avant-gardistes des années 1970 et 80, reste pour votre serviteur un sacré mystère. Depuis ces années, dites parfois glorieuses, après celles de la Covid et ses confinements, nous voici toutes et tous plongés en apnée dans cet univers étonnant, dont les leaders technologiques aux plus folles ambitions tentent de nous séduire par mille et une facéties virtuelles.

Neal Stephenson, dans son roman virtuel (Snow Crash), publié en 1992, fédère autour de lui un grand nombre de bébés cyberpunk, inspirant ainsi les œuvres du manga « Ghost in the shell » et le film référent « Matrix ». Le début d'une nouvelle vie dans cet univers particulier de réalité virtuelle en 3D. De quoi se perdre...

Cette vision d'un nouvel eldorado où se développent des structures de vie, dans lesquelles la réalité touche l'irréel, un espace-temps tridimensionnel ignoré, et des zones de combat libre où les gens peuvent aller s'entretuer. J'en frémis... entre rêve ou cauchemar ? La question que je me pose étant de savoir jusqu'à quelle mesure ce concept nous plonge dans un univers du quotidien où la science-fiction prendrait nos vies, nos réactions, nos vibrations ou nos choix en otages. Une sorte de tsunami d'allégories quasi-incontrôlables, ou à peine maîtrisées par les cadors de l'expertise virtuelle, aux manettes de cette économie numérique et incertaine.

Autrement dit, pour tout vous dire, sans « jargonner » virtuellement, j'ai du mal à l'accepter malgré ma curiosité animale, et à me projeter tel Alice au pays du Metavers, donc à l'endroit et non à l'envers de ce nouvel outil de Web 3.0, qui devrait nous permettre d'interagir entre nous et vers les espaces que nous pouvons créer.

META en grec qui exprime en symbiose la réflexion, le changement, le fait d'aller au-delà, à côté de, entre ou avec. Cet univers sera sans nul doute la prochaine itération d'internet où la 3D sera le pilier entre réalité virtuelle et réalité augmentée. Metavers est un défi qui me fait frémir car il débouche sur un nouveau système de connexion entre les actifs et les avatars. Une nouvelle réalité numérique en puissance XXXL, avec ses valeurs propres, son économie particulière, incluant une version de nous-mêmes, comme dans le monde réel.

Tout cela pour le candide que je suis, reste encore du martien en ce qui me concerne. Mais mon instinct me porte à me poser certaines questions non virtuelles. Une nouvelle forme d'expression ou une nouvelle forme de vie, d'interactions sociales voire économiques... Mais est-ce également un nouvel espoir pour mieux communiquer, ou une philosophie d'un vivre mieux ? Ou bien une version étendue du Second Life, où l'on peut se rencontrer - vivre - interagir avec n'importe qui, et à n'importe quel moment ? Un monde où la réalité serait indiscernable du monde réel, en vitesse 3D partagé avec la terre entière ou une réalité accessible à des milliards de personnes.

2023 : un Metavers, sans travers... Mes vœux en trois dimensions, à vous de choisir celle qui fera votre bonheur...



Rendez-vous avec **Raynaut Escorbiac**, le CEO de **Inersio - France Immersive**, la première plateforme de visite virtuelle en vidéo 360° pour arpenter les coulisses des entreprises « Made in France ».

Comment peut-on faire une plongée au cœur des entreprises grâce à France Immersive ?

Vous visitez des entreprises à distance comme si vous y étiez en vrai depuis n'importe quel support média : ordinateur, téléphone, casque de réalité virtuelle. Nous avons à peu près une centaine d'entreprises dans lesquelles vous pouvez vous déplacer de pièces en pièces, en immersion dans les bureaux comme dans les usines. Tout a été scénarisé en amont, un peu comme le Google Street View des entreprises, avec pas mal d'interactions sous forme de photos, de process, d'interviews de collaborateurs à leurs postes de travail.

Vous œuvrez en faveur de la réindustrialisation en France ?

Oui, ou en tout cas la fin de la désindustrialisation de notre pays et la mise en avant de nos savoir-faire ! Je suis par ailleurs ambassadeur des forces françaises de l'industrie en Provence, où je vis, qui fédère des industriels et des sympathisants du Made in France. L'enjeu pour nous est de faire découvrir aux consommateurs que nous fabriquons encore plein de produits en France, et ce dans des domaines d'activités très variés, de l'industrie lourde à l'artisanat en passant par la culture, le tourisme et même l'agriculture.

Il est intéressant de voir que, pour des produits assez simples, il y a tout de même cent étapes de fabrication !

Vos visites virtuelles peuvent également servir aux entrepreneurs à destination de leurs clients ?

Ils ont leurs entreprises dans leur poche partout dans le monde et peuvent ainsi en montrer l'authenticité. Pour les sociétés qui exportent, nous réalisons même des visites en plusieurs langues, à minima en français et en anglais. Étant moi-même chef d'entreprise en province, je me rends bien compte que lorsque mes prospects visitent ma société, mes performances commerciales sont largement meilleures que lorsque je me déplace seul chez eux.

Vous participez à œuvrer finalement pour une consommation plus responsable ?

Je ne suis pas né dans l'écologie mais on y arrive forcément par bon sens humaniste. C'est l'évolution naturelle qui fait que si on rajoute un peu de vertu dans ce qu'on fait, on vit mieux...

Pour en savoir plus : www.franceimmersive.com



Par **Aude Boussarie**

L'art contemporain ... et après ?

La période contemporaine débiterait juste après la Seconde Guerre Mondiale en 1945 et succéderait à l'art moderne marqué par l'avènement des impressionnistes à partir de 1850. Pourtant, tout n'est pas si simple et les spécialistes ne s'accordent pas tous sur ces dates ! Certains situent le début de l'art contemporain avec le fauvisme et le cubisme au début des années 1900, quand d'autres ne le font commencer qu'autour des années 60 avec l'émergence du pop art...

Vaste sujet que la datation d'une période sur un sujet aussi pluriel que l'art. Et même si la question semble animer le monde de l'art, qui serait à même aujourd'hui, de qualifier l'art d'après l'art contemporain ?

Quels artistes marqueraient le tournant vers demain ou quelles tendances mettraient fin au courant actuel ? Qui par exemple aurait parié à l'époque sur Van Gogh, artiste maudit et torturé, comme l'un des précurseurs de l'expressionnisme et du fauvisme ? Qui aurait pu prédire l'influence de Paul Cézanne sur les premiers cubistes, Georges Braque et Pablo Picasso, ouvrant ainsi la voie à l'abstraction ? Enfin, qui aurait misé sur Paul Gauguin, exilé volontaire, comme inspirateur des fauves par ses couleurs et des nabis par sa simplification des formes ?

Il aura fallu le recul de l'histoire pour voir, en ces trois figures majeures de l'art, l'influence de leur travail sur les courants artistiques qui auront suivi. A l'époque aucun critique d'art, contemporain de ces artistes, n'aurait parié sur leur succès actuel.

Souvent, les appellations des différents courants artistiques ont été désignés, bien malgré eux, par des journalistes ou des critiques d'art comme ce fut le cas pour le fauvisme après que Louis Vauxcelles, critique d'art en visite au Salon d'Automne de 1905 écrivit, outré : « Donatello chez les fauves... ».

De la même façon le terme « impressionniste » vient du journaliste Louis Leroy qui, moqueur, aurait finalement donné son titre au tableau de Monet, « Impression soleil levant ».

Dans son dernier rapport annuel (paru en novembre dernier) Art Price parle d'art actuel pour désigner les travaux des artistes de moins de quarante ans et titre son rapport « Le marché de l'art ultra-contemporain en 2022 ». Serait-ce là une première piste de réflexion ?

Alors ? Quid de l'ère où la tablette fait office de toile et où les NFT* (non fongible token – traduisez par « jetons non fongibles ») prennent leur place sur le marché de l'art ?

Les David Hockney, et Damien Hirst, artistes confirmés, déjà rattachés à l'art contemporain pourraient-ils être les figures emblématiques de l'après ? Mark Winklemann, alias Beeple, entrera-t-il dans l'histoire comme celui qui aura révolutionné le marché de l'art en vendant, 69,3 millions de dollars (en cryptomonnaie) l'œuvre virtuelle « Everyday – The first 5000 days », en mars 2021.

Seul l'avenir nous le dira...



Par Sylvana Lorenz, « Madame Cardin »

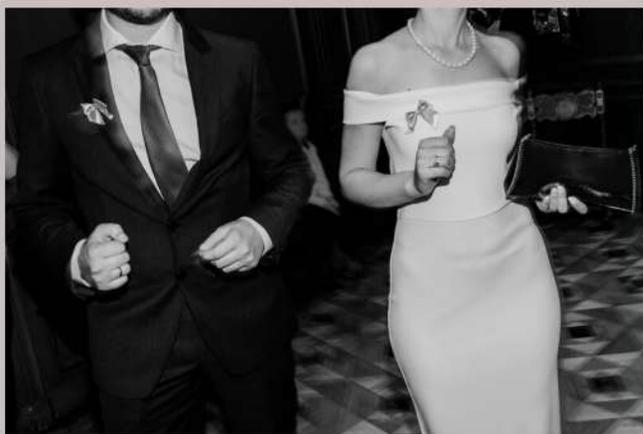
Les grandes fêtes après la seconde guerre mondiale sont représentatives de l'ivresse célébrant la liberté retrouvée. On a beaucoup condamné les riches pour leur ostentation et pourtant la fête est préférable à la crise. Au lieu de considérer la fête comme une provocation, on devrait mettre en lumière les circuits économiques qu'elle alimente et les idées nouvelles qu'elle suscite surtout dans le domaine de la mode en stimulant la créativité de ses artisans et de ses artistes : couturiers, plumassiers, brodeurs, denteliers, maquettistes, maroquiniers ou éventailistes, ciseleurs, graveurs, bijoutiers, bottiers, modistes sont en effet indispensables pour répondre aux plus folles inspirations des créateurs et nous émerveiller lors des défilés. Ces grandes fêtes étaient le symbole de la mutation de la société de consommation qui s'annonçait et qui faisait bourdonner discrètement plusieurs ateliers où des mains d'or confectionnaient des œuvres raffinées au service du luxe étalé dans les plus belles fêtes.

La mode et les fêtes

On les doit à certains personnages extravagants comme, un exemple parmi tant d'autres, le comte de Beaumont qui donna « Le Bal des Rois », dans son hôtel particulier près de l'école militaire. Il était connu pour posséder une des plus somptueuses collections de bijoux du Second Empire. A cette fête, le couturier Christian Dior, son invité, apparut costumé en lion rouge avec une cape en tulle gaufré qui fit sensation. Ce fauve à la puissance bienveillante était à l'image de la personnalité de son hôte. Sa photo fit la première page des journaux.



En la voyant, l'un des princes du Tout Paris, Carlos de Beistegui voulut rivaliser en organisant en septembre 1951, « Le Bal du Siècle » au Palais Labia de Venise qui donnait sur le Grand Canal. Selon la légende, le propriétaire du palais était tellement riche qu'il jetait dans le canal la vaisselle d'or après les festins. Carlos de Beistegui était une figure Proustienne, matinée de Picasso et de Dali. Excentrique et étrange, il consacra une partie de son existence à aménager son château de Groussay à Montfort-L'Amaury. Pour ce bal dont la préparation nécessita toute une année, mille-cinq-cent invités prestigieux, tous costumés, arrivèrent en gondoles, accueillis puis escortés par des géants de quatre mètres de haut, vêtus de capes, en noir et blanc, jusque dans la cour du palais où les pompiers, déguisés en Arlequins, composaient des pyramides humaines. Prévenus un an à l'avance, ils s'étaient efforcés de rivaliser d'invention et étalaient un luxe inouï.



Il y avait notamment le romancier Paul Morand et sa femme ou encore la princesse Soutzo. Les Morand donnaient eux aussi à cette époque de somptueuses réceptions dans leur hôtel parisien du numéro 3 de l'avenue Charles Floquet dont le salon, qu'affectionnait particulièrement Marcel Proust, faisait seize mètres de long. Il y avait aussi Marcel Achard, avec son élégante épouse Juliette, l'Aga Khan, les Rois Peter de Yougoslavie et Michel de Roumanie, les cinéastes Jean Renoir, René Clair, Orson Welles, l'excentrique Dali avec des bas fluorescents, Alexis Von Rosenberg, troisième Baron de Redé, venu en empereur de Chine, le couturier vedette, Jacques Fath et son épouse en costume royaux, la Baronne de Rothschild en Catherine de Russie, la Vicomtesse Marie-Laure de Noailles, le poète Jean Cocteau... Cette nuit-là, les dix-huit salons et les vingt-cinq chambres du palais devinrent la scène des plus grands mondains venus étaler leur créativité festive.



Une partie de la ville autour du palais était mobilisée car en dehors de la somptueuse demeure illuminée de mille feux, toutes bannières déployées, Carlos de Besteigui avait prévu dans les rues un bal populaire qui eut autant de succès que le défilé des invités de marque qui d'ailleurs vinrent se mêler à la population, donnant un spectacle des plus bigarrés qui se reflétait dans les canaux. Ce fut un succès dont on parla bien des années plus tard comme le début d'un retour à la vie et au renouveau économique mondial !

Retrouvez Sylvana Lorenz lors de sa conférence au Centre Universitaire Méditerranéen de Nice le 30 janvier et pour l'exposition « Égéries de Pierre Cardin » jusqu'au 25 février – Galerie Depardieu – 6, rue du Docteur Jacques Guidoni – 06000 Nice.



Par **Catherine Labbé**

Co-fondatrice de HeartConsciousness LP et la plateforme : school.restaurerlamour.world, auteure, conférencière, formatrice, praticienne (énergétique - hypnose-cohérence cardiaque-neuroscience appliquée) & Nomade avec sa famille autour du monde.

3 clés pour se connecter avec son énergie sacrée féminine

Votre corps physique est votre première maison, c'est votre « temple sacré ». Plus vous renforcez la relation avec votre corps, plus vous pouvez sentir que vous gagnez en confiance et en assurance. En y prêtant plus attention, vous pouvez connecter avec votre essence féminine. Vous constaterez comme cela impacte positivement votre vie, de vous sentir plus en phase dans et avec votre corps. Beaucoup de femmes se sentent happées par leur quotidien et subissent leur nature cyclique. Ces trois clés issues du taoïsme et du tantrisme vous aident à trouver plus d'épanouissement en vous connectant avec votre énergie sacrée féminine.

1) Bouger son corps

Prenez l'habitude de laisser votre corps se mouvoir de diverses manières. Vous pouvez pratiquer votre activité physique préférée ou prendre un moment chaque jour pour bouger librement, danser sur une musique que vous aimez et faire des étirements. L'énergie de la femme est aussi concentrée dans son ventre, alors vous pouvez faire des mouvements et de la « danse du ventre » pour débloquer, déployer votre rayonnement et faire circuler les énergies bloquées.

2) Respirer et exprimer des sons

La respiration consciente est une base puissante pour vous connecter et cultiver votre énergie féminine. Dans beaucoup d'approches, la respiration est un pilier important qui apporte de nombreux bienfaits. Prenez chaque jour, un à plusieurs moments pour respirer pleinement en conscience. Pour aller plus loin encore, vous pouvez ajouter une pratique simple qui consiste à exprimer des sons pour libérer et faire circuler les énergies. Sur l'expiration, laissez échapper un son « Haaa » en ressentant comme toutes les tensions peuvent s'échapper de votre corps.

3) Prendre soin de sa poitrine

La poitrine de la femme est l'expression physique de l'énergie de son cœur. Peu importe sa forme et sa taille, elle permet d'activer votre énergie féminine. L'auto-massage de la poitrine est une pratique curative taoïste qui aide à faire circuler les énergies dans le corps et les différents organes. Cet exercice apporte de nombreux bienfaits pour le corps et prévient le cancer du sein. Régulièrement, prenez l'habitude de vous consacrer une auto-palpation de la poitrine et prodiguez-vous un massage intuitif du buste pour en prendre soin.



C'est Chouette !

Par **Marion Damelon-Desmaison**

Les chouettes sont des rapaces qui vivent la nuit ; elles sont présentes partout dans le monde, sauf en Antarctique. Les femelles sont plus grandes que les mâles et on utilise la même appellation, « chouette », pour le mâle, la femelle et son petit.

Bien qu'ils soient de la même famille (rapaces nocturnes ou Strigidés), la chouette et le hibou sont deux espèces bien différentes. Il n'y a donc aucune chance pour que ces deux rapaces forment un couple!

Nos cinq sens à nous, commun des mortels, ouïe, vue, odorat, goût et toucher semblent peu développés quand on les compare à ceux de la chouette.

Outre son acuité visuelle hors norme (grâce à ses grands yeux frontaux) et son ouïe ultra développée (par ses oreilles asymétriques), elle a des attributs dont nous pourrions rêver : pouvoir tourner sa tête à deux-cent-soixante-dix degrés alors que nous, humains, ne la tournons qu'à cent-vingt degrés. De quoi voir venir le danger de tous côtés...

La chouette entretient de nombreuses croyances depuis la nuit des temps. Certaines très négatives, étant considérée comme un être démoniaque, symbolique du dieu des enfers chez les Aztèques, elle annoncerait la mort ou un danger qui guette. Au Moyen-Âge, en Occident, cet oiseau de nuit qui vole en silence et pousse des cris glaçants effraie, on l'associe au monde des ténèbres et elle devient un oiseau de mauvais augure.

Victor Hugo, en 1843, dans son poème « La Chouette » lui redonne toute sa majesté en démantelant les fausses croyances des hommes à son sujet. Par la suite, l'Armée de Terre Française en fera son emblème, pour sa symbolique cette fois positive : discernement et protection.

Pour le peuple amérindien, la chouette a un rôle de protecteur, car elle se nourrit essentiellement de nuisibles. Quant à la mythologie grecque, elle la voit comme un animal prophétique possédant le don de clairvoyance. La chouette accompagne la déesse Athéna et représente la sagesse. En Grèce, les pièces d'un euro comportent d'ailleurs une chouette.

Connue pour sa capacité à percevoir au-delà de ce que les autres arrivent à voir (et à entendre), notamment les mensonges et les arrière-pensées, elle symbolise la pureté, la sagesse, la capacité de discernement et la vigilance. Liée au monde invisible, elle est destinée à apprendre à l'Homme à transformer ses faiblesses en points forts. Des chercheurs étudient ses ailes et leur capacité à ne faire aucun bruit en volant, ou encore son acuité visuelle avec son ADN particulier lui permettant de voir la nuit...

À Dijon, prenez le temps d'aller voir de près l'église Notre-Dame : taillée sur le contrefort du mur extérieur nord, une chouette fait le bonheur des passants qui la caressent de la main gauche dans l'espoir de voir exaucé leur vœu le plus cher. A tel point qu'elle est devenue, au fil des années, l'emblème de cette ville.

La chouette n'a pas fini de nous fasciner !

Entreprendre un voyage inoubliable à Oman, la perle la plus pacifique et magnifique des monarchies du Golfe

Par **Deolinda Ribeiro**, globe-trotteuse,
qui a travaillé près de trente ans à l'UNESCO,
notamment au Centre du Patrimoine Mondial

Gardiennne du détroit d'Ormuz par lequel transitent tous les jours une grande partie du pétrole mondial, des routes de l'encens à celles de l'or noir, l'histoire du sultanat d'Oman est jalonnée d'échanges maritimes et terrestres. Selon la légende, Sindbad le marin aurait vécu vers le X^{ème} siècle à Sohar, un port du Nord Omanais.

Mer, désert, oasis, montagnes, wadi, fjords, roseraies, palmeraies, nature, faune, art et culture... autant de promesses que vous réserve le sultanat d'Oman.

Si le nord du pays est proche de la culture des pays du Golfe, les villes portuaires (Sour, Mirbat) portent l'empreinte des échanges avec l'Afrique de l'Est. On note aussi dans la nourriture et l'habillement des influences indiennes.

C'est aux confins de la Péninsule Arabique, que se trouve la province du Dhofar, site-clef de l'antique route de l'encens, qui a émerveillé Marco Polo. Le pays compte de nombreux édifices d'exception, notamment des mosquées, des palais (comme le palais royal de Mascate), près d'un millier de

châteaux (château de Jabrin, fort Nakha, le fort de Bahla), des vieilles villes (Mascate, Salalah, Sohar), de vieux ports, témoignages de son importance stratégique à l'embouchure du Golfe Persique.

Les oasis, vallées verdoyantes enchâssées de montagnes, avec des palmeraies, des fleurs, des bassins d'eau existent grâce à d'ingénieux canaux aflaj d'Oman, un des plus vieux systèmes d'irrigation au monde (quatre-mille-cinq-cent ans). Sans cela, la culture des plus de huit millions de palmiers à dattes ne serait pas possible.

« Les montagnes d'Arabie prirent pour la journée des teintes violettes et sombres d'ocre et de charbon », décrit Pierre Loti à son arrivée. C'est le souvenir que gardera tout marcheur sur la route de l'encens, qui aura aussi succombé au charme de la cuisine du Sultanat, ses épices, ses fruits savoureux... notamment le Showa (agneau cuit au soleil) et les dattes fondantes...

Pour en savoir plus : <https://whc.unesco.org/fr/etatsparties/om>
Institut du Monde arabe (librairie, café littéraire et restaurant) –
1, Rue des Fossés Saint-Bernard - 75005 Paris

A lire : « Le Désert des déserts » de W. Thesiger ; « Voyage illustré au sultanat d'Oman » de P. Macaire

ABONNEZ-VOUS AU MAGAZINE **LIBERTY MAG.**



1 an
34,99 €
Seulement

**VOTRE MAGAZINE SOCIÉTAL, INSPIRANT,
OPTIMISTE, LIBRE ET SANS FILTRE !**

BULLETIN D'ABONNEMENT

À compléter et à envoyer accompagné de votre règlement à :
CF Media Groupe
Abonnement Liberty mag.
110 rue de Paris - 92100 Boulogne Billancourt

LIBERTY mag.
LE MAGAZINE SANS FILTRE

Je m'abonne à Liberty mag. (parution bimestrielle) :

Magazine Papier

1 an / 6 numéros 34,99 € au lieu de 41,40 €.

Je règle par chèque à l'ordre de :

CF Media Groupe, ou directement en ligne sur
www.libertymag.fr, rubrique "Abonnement"

Mes coordonnées

Mme Mlle Mr

Nom :

Prénom :

Société (facultatif) :

Adresse :

.....

Ville :

Code postal

E-mail :

Téléphone :

E-mail : contact@libertymag.fr

**CLAIRE VERNEIL**

Chef pâtissier, professeur, consultante, réalisatrice d'événements sur mesure et créatrice de contenu digital

Mon pot de fleur de la Saint-Valentin**Ingrédients**

200 g de farine
 100 g de chocolat noir
 50 g de sucre semoule
 50 g de beurre doux
 25 g de farine
 2 petits œufs
 2 cuillères à soupe de pistaches
 1 cuillère à soupe de grué
 Fleurs et pousses comestibles
 2 boîtes en bambou avec moule à gâteau intérieur

Préparation

Préchauffer le four à 180°C.
 Faire fondre le chocolat et le beurre coupé en morceaux à feu très doux dans une casserole. Dans un cul de poule, fouetter le sucre avec les œufs puis ajouter la farine et mélanger. Verser le mélange fondu chocolat/beurre et mélanger à nouveau. Verser la pâte à gâteau dans les deux moules et cuire huit minutes. Laisser tiédir. Répartir le grué et les pistaches concassées dessus.
 Dresser les pousses et fleurs au dernier moment. Poser le couvercle en biais et servir.

Le jour de la Saint-Valentin, le Saint patron des amoureux peut se célébrer également dans l'assiette. Cette recette très rapide et facile à réussir, même dans un moule plus usuel, peut se déguster au quotidien mais fera un substitut très gourmand au bouquet que l'on pourrait offrir ou s'offrir.

Pour en savoir plus :

Instagram : @claireverneil et @byclaireverneil
 Twitter: @claireverneil
 LinkedIn: @claireverneil
 Facebook: @claireverneil

Le Mood Carnaval de Claire Verneil

Aux alentours de Mardi Gras, la tradition veut que l'on prépare et déguste divers beignets aux noms et recettes variant suivant les régions. Ainsi, dans le midi, ce sont des oreillettes que l'on savoure pour le carnaval. À vous de réaliser ces fins beignets croustillants et saupoudrés de sucre pour une gourmandise totale.



Ma recette d'oreillettes provençales

Ingrédients

350 g de farine
35 cl d'huile neutre
35 g de sucre semoule
3 œufs
1 cuillère à soupe d'eau de fleur d'oranger
1/2 cuillère à café de sel fin
1 zeste d'orange
Sucre semoule pour les finitions
Huile pour la friture
Farine pour le plan de travail

Préparation

Dans un cul de poule, verser la farine, le sel et le sucre. Ajouter les œufs puis l'huile et l'eau de fleur d'oranger. Râper finement le zeste d'orange. Tout mélanger et former une boule. Laisser reposer couvert d'un linge pendant deux heures.

Couper la boule en quatre et étaler finement chaque morceau sur un plan de travail fariné. Découper en losange à la roulette ou au couteau. Faire chauffer l'huile à 170 degrés. Y plonger les losanges de pâte par trois ou quatre. Les égoutter sur du papier absorbant quand les oreillettes sont dorées. Saupoudrer de sucre semoule et déguster.

Assiette creuse Sicilia 24 cm ø, Maison Sarah Lavoine, 38€
Tote bag Tartine et Chocolat
Livre « Martine fête son anniversaire » (Casterman), 5,95€
Moulin à vents, Monoprix, 3,95€

Poulet rôti aux coings

Pour 4 personnes

Temps de Préparation : 45 min

Temps de Cuisson au four : 45-55 mn

Ingrédients

1 tasse de jus d'orange fraîchement pressée

1 tasse de vin blanc sucré (par exemple Moschato, Samos ou Limnos)

2 cuillères à soupe de sucre roux

Quelques feuilles de gingembre

4 gros coings, nettoyés, sans leurs noyaux, coupés en quatre

1 poulet pesant environ 1½ kg, coupé en morceaux

1 tasse de farine pour tous usages

½ tasse d'huile d'olive

Sel, poivre

1 c. à café de coriandre

1½ c. soupe de moutarde douce

Préparation

Dans une casserole profonde mettre le jus d'orange, le vin, le sucre roux, les feuilles de gingembre et les morceaux de coings et faire bouillir le tout à feu doux pendant vingt à trente minutes en refermant bien la casserole, jusqu'à ce que tous les ingrédients commencent à ramollir.

Préchauffer le four à 200°C.

Laver et essuyer les morceaux de poulet. Dans une large casserole peu profonde, chauffer l'huile à feu vif et faire revenir les morceaux de poulet pendant quatre à cinq minutes, jusqu'à ce qu'ils deviennent dorés des deux côtés. Les saupoudrer de sel, de poivre et de coriandre et les mettre dans un grand plat de cuisson.

A l'aide d'une écumoire enlever les coings de la casserole et les ajouter avec les morceaux de poulet. Faire bouillir le liquide de la casserole des coings pendant dix à quinze minutes à feu vif. À la fin de la cuisson vous devez avoir la moitié du liquide.

Le retirer du feu, ajouter la moutarde, mélanger et le verser sur le poulet et les coings.

Faire cuire le repas au four pendant cinquante minutes jusqu'à ce que les morceaux de poulet soient bien cuits jusqu'à l'os. Vous pouvez servir immédiatement en accompagnement avec du riz.



DINA NIKOLAOU
Fondatrice de Evie Evane
et Dina's Bakery

Pour en savoir plus :

www.evieevane.com

@dina.nikolaou



GENYSIA
< TECHNOLOGIES >

Une approche unique par l'addition des **savoir-faire**.

Nos entreprises proposent des solutions de structuration, de communication et des outils de pilotage pour accompagner votre transition digitale et promouvoir votre activité.



www.genysia.com

WEB • AUDIOVISUEL • LOGICIEL • IT • DATA • PRINT

NOTRE PROJET, AIDER LE VÔTRE



Un accueil
de proximité



Un dossier
solide



Un projet
bien financé



Un réseau
d'entrepreneurs



Vous souhaitez créer, reprendre ou développer une entreprise ? Contactez-nous !