

APPRENDRE ET ENTREPRENDRE, DANS TOUS LES DOMAINES DE SA VIE

RENCONTRE
AVEC **AUGUSTIN
PALUEL-MARMONT** :
(MICHEL ET AUGUSTIN)

**« Il faut avoir
la curiosité
et l'intelligence
de dénicher ses
talents, car nous
en avons tous. »**

QU'EST-CE QUE
RÉUSSIR SA VIE ?

**BOOSTEZ VOS
CAPACITÉS**
D'APPRENTISSAGE
GRÂCE AUX
EXERCICES
DE JIM KWIK

TEST : IDENTIFIEZ
VOTRE STYLE
D'APPRENTISSAGE

ODYSSEES
D'ENTREPRENEURS



VOUS RÊVEZ DE LANCER UN PROJET UTILE ?

DE VIVRE D'UNE ACTIVITÉ QUI VOUS PASSIONNE ?

DE GÉRER VOTRE TEMPS COMME
VOUS L'ENTENDEZ ?

DE CHOISIR VOS CLIENTS ?

D'ÉVOLUER ET D'APPRENDRE
SANS CESSE ?

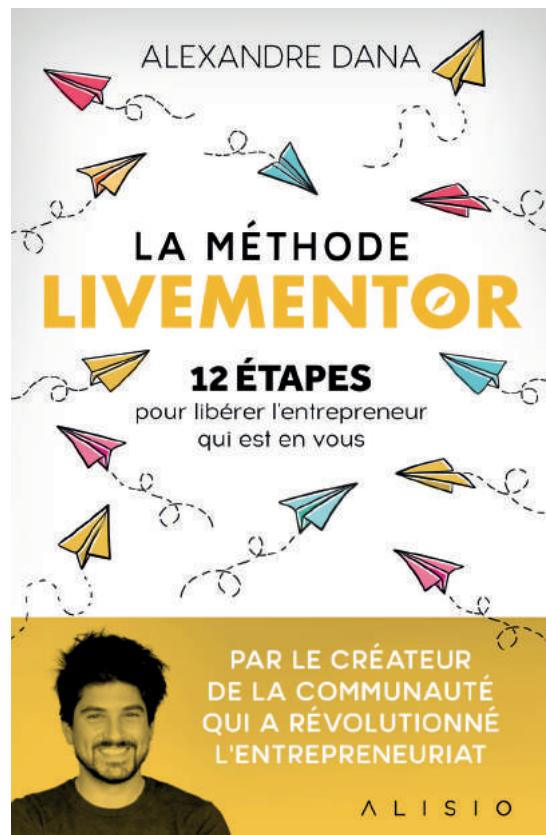
CE LIVRE VA VOUS PERMETTRE
DE RÉVEILLER L'ENTREPRENEUR
QUI EST EN VOUS !

12 étapes-clés pour construire pas à pas le projet qui vous ressemble avec, pour chaque étape :

Un récit qui met en lumière un blocage courant : obstacles, doutes, peurs, croyances limitantes, etc.

Un « coaching » façon LiveMentor : des clés, des exercices et des conseils pratiques pour débloquer la situation et pouvoir passer à l'étape suivante.

Un guide indispensable pensé par un entrepreneur pour les entrepreneurs, les freelances, les artisans et tous ceux qui rêvent de se réaliser en devenant indépendants !



Alexandre Dana est le fondateur et CEO de LiveMentor, la première communauté en ligne pour entrepreneurs en France. LiveMentor a déjà accompagné 6 000 entrepreneurs, et compte aujourd'hui 200 000 abonnés à sa newsletter.

Disponible :



Et aussi sur le site www.livre-livementor.com

Édito

Je devais écrire ces lignes dans le train me ramenant à Paris, un dimanche de décembre. Rien d'autre à faire, pas de distraction possible. Sauf que j'ai eu envie d'un café allongé, et que je suis allé au wagon-bar. C'est alors que j'ai entendu quelqu'un s'écrier: « LiveMentor? Si, si, c'est toi! Je reconnais tes yeux. J'ai suivi trois formations chez vous! » Le masque n'empêche donc pas les rencontres. Je découvre Maroy Darguach, employée de l'entreprise qui gère les wagons-restaurants de la SNCF.

Les yeux pétillants, elle m'a raconté comment elle avait transcendé les limites de son poste de vendeuse, après avoir observé une baisse de moral chez ses collègues, en proposant à la direction des ressources humaines une formation « Reconnexion à soi et résilience ». Des éclats de rire entrecouplant chacune de ses phrases, elle m'a décrit sa vie de mère – Maroy a deux enfants qu'elle élève seule –, ses activités parallèles – un job alimentaire dans un restaurant – et son « vrai projet »: devenir thérapeute et énergéticienne. C'est pour ce dernier qu'elle s'est formée chez LiveMentor: « J'ai toujours eu des rêves, et je ne vais pas mourir avec! ».

Maroy exprime bien mieux que je n'aurais pu le faire l'essence de ce magazine: l'entrepreneuriat est un moyen, et non une fin en soi. Entreprendre, c'est une intention de vivre.

Voustenezentrevosmainsla nouvelleformuled'*Odyssées d'Entrepreneurs*. Nous espérons que vous apprécierez ce compagnon de route, que vous prendrez plaisir à lire chacun de ses numéros thématiques, mais aussi que vous reviendrez vers lui lorsque le besoin s'en fera sentir, comme on va demander conseil à un vieil ami.

Nous ne voulons pas seulement raconter des parcours de vie, parfois difficiles mais toujours riches de sens. Nous espérons être le moment de respiration d'une génération qui désire vivre une vie plus épanouie. Pour cela, pas de recette toute faite, mais une infinité de clés et de possibles. Être entrepreneur de sa vie est un voyage qui, si dépaysant soit-il, en vaut vraiment la peine. Nous voici arrivés à notre première destination: les rives de l'apprentissage. Bonne lecture! Ø

ALEXANDRE DANA

SOM- MAI -RE

06

NOUS NE SAVONS PAS APPRENDRE CORRECTEMENT

Chaque année, des millions de personnes n'osent pas quitter un métier, par peur de ne pas réussir à apprendre quelque chose de nouveau. Où est passé l'enfant en nous qui apprenait vite, mémorisait tout et adoptait de nouvelles habitudes avec confiance ?



APPRENDRE ET ENTREPRENDRE,
DANS TOUS LES DOMAINES DE SA VIE.

10

IDENTIFIEZ VOTRE STYLE D'APPRENTISSAGE

Quel apprenant êtes-vous? Faites le test, et révisez votre conception de l'apprentissage.

22

ANNETTE KELLERMANN, LA SIRÈNE QUI A INVENTÉ LE PREMIER MAILLOT DE BAIN

Le destin exceptionnel d'une athlète australienne, pionnière de la natation synchronisée, qui a plongé dans le grand bain de l'entrepreneuriat!

16

RENCONTRE AVEC AUGUSTIN PALUEL-MARMONT

Pour Augustin, entreprendre est avant tout un état d'esprit, une manière d'être. Il faut avoir « la curiosité et l'intelligence de dénicher ses propres talents, car nous en avons tous ».



26

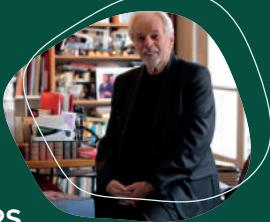
L'INTELLIGENCE, C'EST DE LA DYNAMIQUE

Les recherches sur l'apprentissage ont permis de distinguer deux conceptions de l'intelligence : fixe ou dynamique. Au-delà de l'école, elles sont une clé fondamentale pour comprendre et renforcer l'esprit d'entreprendre.

30

LEÇONS POUR ENTREPRENEURS D'UN SACRÉ TRICHEUR

Poète, metteur en scène, réalisateur, acteur, tarologue, thérapeute: Alejandro Jodorowsky est un véritable entrepreneur de sa vie. Voici le portrait de ce personnage aux multiples facettes, qui a su rendre la tricherie sacrée.



40

ENTREPRENDRE, C'EST UNE FAÇON DE DONNER VIE

Clotilde Reynier, entrepreneure marseillaise, nous a parlé de flammes et de passions contagieuses, d'amitié et d'apéros. De la vie, en somme.



52

LES RISQUES DE L'APPRENTI SAGE

Apprendre, quoi de plus beau? Attention toutefois, à ne pas tomber dans les dérives de la culture de l'apprentissage.

62

LA RÉDACTION D'ODYSSÉES D'ENTREPRENEURS

Découvrez l'équipe sans laquelle ce numéro n'aurait pas pu voir le jour.

34

QU'EST-CE QUE RÉUSSIR SA VIE ?

Réussir sa vie nécessite de déconstruire les versions « carte postale » du succès qu'on nous impose. Il n'y a pas une voie, mais une infinité de chemins vers la réalisation de soi.

44

LES MEILLEURS OUTILS DE JIM KWIK POUR APPRENDRE ET ENTREPRENDRE SANS LIMITES

Votre cerveau possède des capacités illimitées. C'est ce qu'affirme Jim Kwik dans son best-seller *Super Cerveau*. Nous avons sélectionné les meilleurs outils pour développer ce potentiel insoupçonné.

58

ENTREPRENDRE, ET (SURTOUT) ÊTRE HEUREUX

Découvrez un extrait du nouveau livre d'Alexandre Dana, *Créer une entreprise et (surtout) être heureux*. Une lecture pour aider chacun à « entreprendre sans devenir stressé, anxieux et enfermé dans sa propre création ».

64

NOS RECOMMANDATIONS

Les membres de la rédaction partagent leurs coups de cœur, à lire ou à voir, pour que vous puissiez prolonger votre réflexion.



SYSTÈME
ÉDUCATIF

CONFIANCE
EN SOI

CRÉATIVITÉ



INDIVIDU
FORMATÉ



INTUITION



PAPIER DE CADRAGE

PAR ALEXANDRE DANA
ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

NOUS NE SAVONS PAS APPRENDRE CORRECTEMENT

UN SYSTÈME ÉDUCATIF QUI TUE NOTRE CRÉATIVITÉ, DES MÉTHODES D'APPRENTISSAGE QUI ÉBRANLENT NOTRE CONFiance EN SOI, UNE SOCIÉTÉ QUI BRIDE NOS INTUITIONS... POUR DEVENIR ENTREPRENEUR DE SA VIE,
IL FAUT COMMENCER PAR APPRENDRE AUTREMENT.

Quand je n'arrive pas à apprendre quelque chose, ça m'agace. Je ne comprends pas pourquoi je n'y arrive pas. En ce moment, mon défi est d'apprendre à faire des noeuds. Je me suis mis au ruban aérien, j'ai pris un nouvel appartement, tout petit mais avec 4 mètres de hauteur sous plafond, et j'ai commandé une structure type balançoire sur laquelle je dois accrocher le ruban, mais aussi des sangles aériennes. En regardant des tutoriels sur YouTube, j'ai compris qu'il me fallait apprendre à faire un noeud de cabestan.

En parallèle, je découvre le monde des mousquets, des portiques, des vergues et de la stabilisation par système d'étais.

Je veux devenir acrobate, mais mon cerveau freine des quatre fers. Je suis vraiment motivé pourtant. J'ai très envie de pouvoir me mouvoir comme un petit singe, j'ai la chance d'avoir cette hauteur sous plafond, je ne veux pas passer à côté de cette opportunité!

Avez-vous déjà essayé d'apprendre quelque chose (un instrument de musique, une nouvelle langue, une discipline sportive, etc.) et ressenti cette

Chaque année, des millions de personnes n'osent pas quitter un métier, pourtant détesté, par peur de ne pouvoir faire autre chose et de ne jamais réussir à apprendre quelque chose de nouveau. Où est passé l'enfant en nous qui apprenait vite, mémorisait tout et adoptait de nouvelles habitudes avec confiance ?

désagréable impression d'y passer des heures pour un résultat presque inexistant? C'est encore plus frustrant quand on observe à quelle rapidité les enfants apprennent! Leur plasticité neuronale est supérieure à celle des adultes (1 million de milliards de synapses pour un enfant contre 300 000 milliards de synapses pour un adulte).

Quelque chose d'autre se cache derrière ma lenteur à maîtriser le noeud de cabestan: je suis passé par un système éducatif qui tue la créativité. Je ne m'en étais pas rendu compte, jusqu'au jour où j'ai découvert un professeur d'art, génial orateur et terriblement Anglais, à l'universitaire Ken Robinson. En 2006, Robinson signe la conférence TED la plus vue de l'histoire, dans laquelle il compare le système éducatif actuel à une usine qui produit des individus formatés. Nous utilisons des méthodes d'apprentissage inventées au XIXe siècle pour nourrir la Révolution industrielle en travailleurs spécialisés sur une tâche précise. On fait rentrer des centaines de milliers d'enfants chaque année, et il en ressort X médecins, Y plombiers, Z professeurs, etc.

De toute évidence, je n'avais pas choisi la spécialisation « noeuds de cabestan ». Elle est venue à moi. Mon exemple peut faire sourire, et pourtant, je suis persuadé que ce système impersonnel et standardisé a des conséquences bien plus graves. Chaque année, des millions de personnes n'osent pas quitter un métier, pourtant détesté, par peur de ne pouvoir faire autre chose et de ne jamais réussir à apprendre quelque chose de nouveau. Où est passé l'enfant en nous qui apprenait vite, mémorisait tout et adoptait de

nouvelles habitudes avec confiance? Comment pouvons-nous casser le cycle pour apprendre tout au long de notre vie, et ainsi réaliser nos rêves?

Apprendre autrement

En France, nous n'avons pas Ken Robinson, mais François Taddéi, un mec incroyable. Remontons dans l'histoire de LiveMentor... Il y a dix ans, en 2011, avant même de créer l'entreprise juridiquement, je me retrouve avec mon associé de l'époque à chercher d'autres passionnés de l'éducation sur Paris.

Un soir, un ami nous recommande de nous rendre à un obscur événement, dans un lieu intitulé Centre de recherches interdisciplinaires. On se pointe là-bas, et on découvre un groupe d'une vingtaine de passionnés, avec à la baguette, un professeur au look de savant fou, François Taddéi. Pour la première fois, nous ne passons pas pour des cinglés en affirmant que nous ne ferons que des formations en ligne (nous sommes en 2011, les mentalités sont différentes).

Depuis cette soirée, je suis devenu un grand admirateur de François Taddéi. J'ai dévoré son livre Apprendre au XXIème siècle, dans lequel il milite pour une stratégie prometteuse: « apprendre à désapprendre ». Désapprendre notre rapport problématique à l'erreur (« il faut se tromper pour apprendre! »), désapprendre notre obsession de la bonne réponse (« il n'y a pas forcément de réponses définitives à de bonnes questions ») et désapprendre notre réflexe d'apprentissage très individuel, seul face à notre copie (« il n'y a rien de plus efficace qu'un groupe qui s'entraide »).

J'essaye depuis de suivre ces bons conseils.

Je m'inspire de personnes comme Alejandro Jodorowsky, 92 ans cette année, qui vivent l'apprentissage comme une chance, et non comme une contrainte nécessaire. Je suis inspiré quand je découvre que Jodorowsky a immigré du Chili au Mexique, qu'il a appris le mime avec Marcel Marceau, qu'il a fondé un mouvement artistique avec deux camarades, qu'il est ensuite parti vers le Mexique pour trouver un nouveau groupe de pairs et se lancer dans le théâtre, qu'il a ensuite appris à faire des films, puis une bande dessinée, tout en se formant à la tarologie – entre autres disciplines. Il a tant appris, il a tant vécu! Quand je lis ensuite le parcours d'un Augustin Paluel-Marmont qui décide de reprendre des études de médiateur familial après avoir dirigé une entreprise réalisant 60 millions d'euros de chiffre d'affaires, je reprends espoir. Quand j'observe Franck Annesse lancer avec succès des magazines sur des thèmes si différents les uns des autres (le football avec *So Foot*, le cinéma avec *So Film* ou la société avec *Society*), je m'inspire !

Oui, il est possible d'apprendre autrement !

Apprendre pour réussir... ou apprendre pour vivre!

Nous l'avons dit dans l'édito, cette nouvelle version du magazine a été pensée autour du concept « d'entrepreneur de sa vie ». Entreprendre est une démarche bien plus large que la simple création d'entreprise: c'est une volonté d'être acteur dans les domaines qui font sens pour chacun, c'est une intention de vivre. En écrivant ces lignes, je crois comprendre pourquoi je galère autant avec mes noeuds de cabestan et ma progression d'acrobate. Pourquoi m'imposer un objectif de réussite avec mes acrobaties? Est-ce vraiment nécessaire d'avoir ce rêve de faire un spectacle, un jour, devant des centaines de personnes? Est-ce que je ne devrais pas remplacer l'objectif par une intention, l'intention

Entreprendre est une démarche bien plus large que la simple création d'entreprise: c'est une volonté d'être acteur dans les domaines qui font sens pour chacun, c'est une intention de vivre.

d'être un acrobate tous les jours dans ma vie ? J'ai envie de pratiquer la conception du développement personnel de LiveMentor, loin des recettes miracles et des injonctions culpabilisantes. J'ai envie de redevenir cet enfant qui ne se projette pas dans son apprentissage, qui apprend tout simplement, sans penser au stade où il en sera dans un an. Sans feuille de route, sans calendrier, sans objectifs. Je ne suis pas là pour atteindre le résultat X dans un laps de temps Y.

Je suis ici pour apprendre tout au long de ma vie. Ø



PAR ALEXANDRE DANA

TEST

PAR FRANÇOIS PIVETEAU
ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

Réapprendre à



Autant le dire tout de suite: celui qui n'aime pas apprendre n'aimera pas entreprendre.

Lorsqu'on se lance dans l'odyssée de l'entrepreneuriat, il y a mille choses à apprendre: la réglementation, la relation client, les réseaux sociaux, la comptabilité, etc. Cela continuera une fois l'affaire lancée; il faudra s'initier à de nouvelles pratiques, apprendre à changer de stratégie, à résister au stress, à surmonter l'échec, à prendre des risques...

Peut-être faites-vous partie de ceux qui conservent un mauvais souvenir de leur période scolaire et en ont déduit qu'ils n'aimaient pas apprendre. Objection: vous n'aimez pas l'apprentissage imposé par l'école, qui récompense l'assimilation et le respect des codes sociaux plus que

la créativité, qui apprend certaines réponses mais pas vraiment à se poser des questions. Mais si vous lisez ce magazine, c'est bien que vous aimez apprendre, à votre manière. Depuis une quarantaine d'années, le monde de la psychopédagogie a beaucoup évolué sur la connaissance des processus d'apprentissage. De nombreuses typologies ont été proposées. Vous avez probablement déjà entendu parler du classement entre les visuels, les auditifs et les kinesthésiques (ou corporels); ou encore de la théorie des intelligences multiples d'Howard Gardner, qui distingue l'intelligence verbale, logique, visuelle, corporelle, interpersonnelle, etc.

Ces théories ont permis une prise de conscience chez de nombreux formateurs. Elles ont montré qu'il

n'existe pas une voie unique pour apprendre, mais autant de chemins que d'individus. Pourtant, elles sont aujourd'hui controversées, à la mesure de l'engouement qu'elles ont suscité. Elles sont même qualifiées de « neuromythes » par certains chercheurs, qui estiment qu'elles ne sont pas étayées scientifiquement. Ne jetons pas le bébé avec l'eau du bain! Tout dépend de l'usage que vous faites de ces typologies. Si elles ne servent qu'à vous figer dans l'une ou l'autre des catégories, elles seront non seulement inutiles, mais contre-productives. Si elles vous donnent l'occasion d'identifier vos forces et vos faiblesses, d'ajuster votre stratégie d'apprentissage et de vous ouvrir à d'autres pratiques, ce sera tout bénéfice pour vous et pour votre entreprise.

APPRENDRE ET ENTREPRENDRE SONT INDISSOCIABLES. ENCORE FAUT-IL APPRENDRE COMME ON AIME, C'EST-À-DIRE AVEC SON CŒUR ET AVEC SES TRIPES. EN CINQ POINTS, VOICI DE QUOI RÉVISER VOTRE CONCEPTION DE L'APPRENTISSAGE.

Un peu d'introspection pour commencer

Dans votre vie professionnelle, vous faites appel en permanence à ce que vous avez appris: votre savoir, votre savoir-faire et votre savoir-être... Mais comment avez-vous appris tout cela? Peu de gens, en vérité, se posent la question. Les réponses sont pourtant très instructives, elles vous en diront bien plus sur votre fonctionnement que nombre de tests.

Offrez-vous quelques minutes de calme, prenez un papier ou ouvrez un fichier pour prendre des notes. Laissez d'abord votre esprit vagabonder un peu, pour voir si un élément s'impose de lui-même, puis procédez de manière plus méthodique pour identifier, depuis votre enfance jusqu'à aujourd'hui, les moments forts, les lieux importants et les personnes qui vous ont fait avancer dans votre apprentissage.

Une fois que ces moments, ces lieux et ces personnes ont été identifiés, posez-vous trois questions simples:

- Qu'est-ce que j'ai réellement appris à cette occasion?
- Qu'est-ce qui fait que je l'ai appris?
- Pourquoi cela m'a-t-il marqué?

Vous le verrez par vous-même, les occasions d'apprendre sont très variées. Ici, ce sera la petite phrase lancée par un mentor bienveillant, qui vous a profondément marqué.

Là, le souvenir d'un projet difficile où la solidité de l'équipe a permis de surmonter les obstacles. Ce sera peut-être aussi un jour où vous étiez au pied du mur, mais où vous avez fini par surmonter votre peur de l'échec, ou bien une période de crise au cours de laquelle il a fallu se réinventer. Loin des théories psychopédagogiques et de leurs controverses, vous pourrez ainsi identifier des situations favorables auxquelles vous êtes sensible. On s'éveille par la collaboration, l'échange ou par la répétition; parfois on progresse lentement, parfois on a des déclics. Surtout, on apprend perpétuellement, sans savoir qu'on le fait.

Mine de rien, vous détenez une des premières clés : bien souvent, ce n'est pas en étudiant que vous apprenez le plus, mais bien lorsque vous entrepenez.

Identifiez votre profil de compréhension

Les trois profils: **visuel, auditif et kinesthésique**, représentent la plus simple et la plus connue des typologies d'apprentissage, mais aussi l'une des plus controversées. Ne la balayons pas trop vite, elle a son intérêt. Dans son livre, *Les 7 profils d'apprentissage* (voir page 15), le pédagogue Jean-François Michel y voit trois profils dits « de compréhension ». Savoir si vous êtes

visuel, auditif ou kinesthésique ne suffit certes pas à déterminer quel apprenant vous êtes, mais par quel canal sensitif vous enregistrez les informations le plus facilement.

Pour les visuels, un petit croquis vaut mieux qu'un long discours, mais pour les auditifs, c'est le contraire. Les kinesthésiques, quant à eux, ont « plus besoin que les autres de comprendre le pourquoi des choses, de saisir leur origine et de réaliser une application concrète », assure Jean-François Michel.

Dans la pratique quotidienne, avoir identifié son profil de compréhension est utile à double titre. D'une part, cela permet de renforcer un apprentissage: pour bien intégrer une information complexe donnée oralement, traduisez-la aussi sous une forme visuelle. D'autre part, cela facilite le dialogue avec les autres. Si vous devez expliquer quelque chose à quelqu'un, vous utiliserez spontanément votre profil privilégié. Essayez de redire la même chose en faisant appel aux deux autres profils de compréhension.

Le petit test que nous vous proposons ici n'a pas d'autre prétention que de vous replonger dans cette typologie très basique. Au-delà, l'objectif n'est pas de s'enfermer dans telle ou telle case, mais au contraire, de faire en sorte d'avoir plus d'une corde à son arc d'apprenant.

ÊTES-VOUS VISUEL, AUDITIF OU KINESTHÉSIQUE ?

Vous rencontrez un nouveau client pour la première fois...

- Ce qui compte, c'est l'impression globale: est-ce que le courant passe entre vous ?
- Vous lui faites raconter en détail ce qu'il attend de vous.
- ▲ Vous êtes à l'affût des expressions de son visage.

On vous explique le chemin pour vous rendre chez un prospect important...

- Vous écoutez attentivement les indications et les répétez pour vérifier.
- ▲ Vous écoutez distrairement, vous regarderez plus tard sur Google Maps.
- Par précaution, vous y allez en repérage la veille.

L'installateur vient de vous livrer une photocopieuse ultra-sophistiquée...

- Vous écoutez attentivement ses explications.
- Vous essayez la machine devant lui.
- ▲ Vous lui demandez où est la notice d'utilisation.

Pour vous souvenir du code de votre carte bancaire professionnelle...

- Vous récitez les chiffres dans votre tête, comme un mantra.
- ▲ Vous visualisez les chiffres.
- Cela revient naturellement lorsque vous tapez les chiffres.

Vous essayez de vous remémorer un ancien collaborateur...

- ▲ Vous vous rappelez son visage mais avez oublié son nom.
- Vous vous rappelez son nom mais avez oublié son visage.
- Vous vous rappelez ce que vous avez fait la dernière fois que vous vous êtes rencontrés.

Vous avez fêté le nouveau contrat avec vos associés.

Ce qui vous a le plus marqué...

- ▲ La dégaine de Juju, quand il est arrivé avec sa chemise hawaïenne.
- La longue étreinte pas très « gestes barrière compatibles » que vous avez eue avec lui à son arrivée.
- Le moment où vous avez chanté à tue-tête: « On est les champions, on est les champions ! »

Vous avez commandé un bureau, à monter soi-même...

- ▲ Vous respectez scrupuleusement les schémas de la notice de montage.
- Vous regardez la notice de montage et vous traduisez à voix haute: « Maintenant, la planche B, avec les vis Z. »
- Vous y allez au feeling.

Lors d'un rendez-vous important avec un client...

- Pour le convaincre, vous vous engagez entièrement, avec force gestes.
- Vous veillez à ce que chacun puisse exprimer ses demandes et ses contraintes.
- ▲ Vous veillez à ce que les points essentiels de la collaboration puissent être rédigés noir sur blanc.

Après une dure journée de boulot, le mieux pour vous détendre...

- Vous filez à la salle de sport.
- ▲ Vous vous affalez devant une série.
- Vous mettez de la musique.

Vous avez un maximum de ● : Vous êtes un apprenant à dominante auditive.
Vous avez un maximum de ▲ : Vous êtes un apprenant à dominante kinesthésique.
Vous avez un maximum de ■ : Vous êtes un apprenant à dominante visuelle.

aussi équilibrés que vous !

Identifiez votre style d'apprentissage

Une autre manière d'aborder les profils d'apprentissage est celle proposée par le pédagogue Richard Felder. Au départ, Felder était prof de chimie. Interpellé par les mauvais résultats de ses élèves, il s'est demandé si cela ne venait pas de sa manière d'enseigner. Petit à petit, il s'est passionné pour la question et, avec la psychologue Linda Silverman, a fini par établir ces quatre profils d'apprentissage qui ont été largement repris depuis. Ils expriment en quelque sorte notre manière d'aborder l'information.

Pour recevoir une information, on peut :

Ⓐ **être actif ou réflexif,**

autrement dit préférer l'action ou la réflexion;

Ⓑ **être sensoriel ou intuitif,**

et donc privilégier les sensations physiques ou les idées;

Ⓒ **être visuel ou verbal,**

autrement dit préférer les images ou les mots;

Ⓓ **être séquentiel ou global,**

c'est-à-dire raisonner pas à pas ou bien aborder l'information dans son ensemble.

Il ne s'agit pas de se fixer à tel ou tel point du curseur, mais bien de se mettre en mouvement, d'apprendre à passer du sensoriel à l'intuitif, du séquentiel au global. Si cela vous intéresse, vous trouverez au point 5 comment vous évaluer en ligne. En attendant, en guise d'apéritif, voici un petit test rapide axé sur le profil « séquentiel ou global ».

ÊTES-VOUS SÉQUENTIEL OU GLOBAL ?

Dans la suite de lettres suivante, trouvez l'intruse, puis dites comment vous avez procédé pour la repérer.

A B C D E F C G H I J K

- ◆ Vous avez lu les lettres les unes après les autres, jusqu'à tomber sur l'intruse.
- ◆ Vous avez regardé la ligne dans sa globalité pour percevoir ce qui clochait.

Au travail, on vous décrit comme...

- ◆ Une personne plutôt réfléchie.
- ◆ Une personne plutôt créative.

Avant de prendre une décision stratégique importante...

- ◆ Vous essayez de vous remémorer les fois où vous avez dû prendre une décision similaire.
- ◆ Vous ne pensez pas au passé, c'est de l'avenir qu'il s'agit !

La réussite d'un projet suppose avant tout...

- ◆ De procéder par étapes pour bien arriver au but.
- ◆ De bien savoir où l'on veut aller, quitte à naviguer un peu à vue.

You animez une réunion...

- ◆ Vous êtes attentif au respect de l'ordre du jour et du timing.
- ◆ Tant pis si tous les points ne sont pas traités, l'essentiel est qu'on avance sur le projet.

Tous les ans à la même époque, un client vous sollicite pour le même travail...

- ◆ C'est sécurisant.
- ◆ C'est lassant.

Vous avez un texte à rédiger, vous avez plutôt tendance...

- ◆ À le rédiger dans l'ordre, en commençant par l'introduction et en finissant par la conclusion.
- ◆ À rédiger les idées un peu comme elles viennent et à les ordonner ensuite.

Quand vous aviez un problème de maths à l'école...

- ◆ Vous progressiez pas à pas.
- ◆ Vous arriviez facilement à la solution, sans forcément pouvoir expliquer comment vous y étiez parvenu.

Vous avez une majorité de ♦ : vous êtes plutôt de type séquentiel, vous êtes un apprenant méthodique, et c'est votre force. Attention cependant à ne pas vous noyer dans les détails.

Veuillez quand même à ne pas perdre de vue les détails importants.

Vous avez une majorité de ♦ : vous êtes plutôt de type global, votre force est d'avoir une vue d'ensemble.

Vous avez aimé répondre « les deux à la fois » à chacune des questions : envoyez-nous vos coordonnées, nous reviendrons de vous !



Réveillez le bébé chercheur qui sommeille en vous

Les études sur l'apprentissage en milieu scolaire sont innombrables; elles sont bien plus rares dans le domaine de l'entrepreneuriat. Certains chercheurs se sont néanmoins penchés sur un volet essentiel de l'apprentissage entrepreneurial, celui qui part de l'expérience.

Schématiquement, il existe deux chemins d'apprentissage par l'expérience. Le premier est celui de l'expérience empirique: on essaie quelque chose, on se trompe, on réessaie jusqu'à ce qu'on trouve une solution satisfaisante. Ce chemin est celui qu'empruntent inconsciemment nombre d'entrepreneurs. Le problème, c'est qu'il est long et coûteux en énergie.

Le second chemin est celui de l'expérience réflexive, telle que décrite par les modèles de l'apprentissage expérientiel, issus notamment des travaux de David Kolb. Ce chemin met en œuvre plusieurs modes

d'apprentissage, qu'il active l'un après l'autre.

- ➊ Dans un premier temps, je suis confronté à un problème et décide de m'impliquer dans le processus qui va mener à la solution.
- ➋ Dans un deuxième temps, j'observe et j'analyse le problème.
- ➌ Dans un troisième temps, je fais la synthèse de ce que j'ai observé pour conceptualiser une réponse au problème.
- ➍ Le quatrième temps me permet d'expérimenter et de mettre ma réponse en application, ce qui nourrira de nouvelles expériences concrètes et relancera le cycle expérientiel.

Cette démarche scientifique est celle que mettent naturellement en œuvre les bébés, champions de l'analyse intuitive des probabilités, comme l'explique la psychologue américaine Alison Gopnik dans une passionnante conférence TED de 2011, « Que pensent les bébés? ». Elle y relève aussi que les bébés ont un

avantage considérable sur les adultes: dans leur processus d'apprentissage, ils sont beaucoup plus ouverts à l'environnement. Nous, les adultes, avons été éduqués à l'école à focaliser notre attention sur un point précis, les tables de multiplication ou les verbes irréguliers anglais, et à oublier ce qu'il y a autour. Ce n'est pas le cas des bébés. Quand nous pensons qu'ils sont incapables de focaliser leur attention sur un seul point, la vérité est peut-être qu'ils sont justement capables de ne pas focaliser leur attention sur un seul point! De ce point de vue, ils maîtrisent mieux que nombre d'entre nous le profil d'apprentissage global vu au point 3. Et ils savent parfaitement conjuguer apprentissage visuel, auditif, kinesthésique, et même gustatif.

Dans notre apprentissage professionnel, il est essentiel d'intégrer l'environnement – l'état du marché, la concurrence, etc. C'est bien en réveillant le bébé chercheur qui est en nous que nous y parviendrons le mieux! ➎



Pour aller plus loin, trois tests enrichissants en ligne

On trouve de tout, sur Internet. Y compris, quand on prend le temps, des tests intelligents et intéressants.. En voici trois, en français, que nous vous recommandons.

Le test des 7 profils d'apprentissage sur le site Apprendre à apprendre.

Auteur du livre *Les 7 profils d'apprentissage* (éditions Eyrolles, 2019), Jean-François Michel propose une typologie assez fine, associant 7 profils d'identité différents avec 4 profils de motivation et 3 profils de compréhension. Soit, faites le calcul, 84 combinaisons différentes. Il faut donner son email pour faire le test, mais l'éditeur n'en profite pas pour vous bombarder de spams.
<https://www.apprendreapprendre.com/tests/index.php>

L'indice des styles d'apprentissage sur le site PsychoMédia.

Le site PsychoMédia, institution canadienne en matière de vulgarisation sur la psychologie, propose de nombreux tests. L'indice des styles d'apprentissage a été publié en 1991 par le pédagogue Richard Felder et

la psychologue Barbara Solomon. Il s'appuie sur les quatre types de préférences évoqués au point 3: actif ou réflexif, sensoriel ou intuitif, visuel ou verbal, séquentiel ou global. Il ne cherche pas à vous placer dans telle ou telle catégorie, il vous montre où est le curseur, où sont vos points d'équilibre ou de déséquilibre en matière d'apprentissage.

<http://www.psychomedia.qc.ca/tests/indice-des-styles-d-apprentissage>

Le test « Quel est mon profil personnel d'apprentissage », proposé par Savie.

Centre de recherche public à but non lucratif basé à Québec, la Société pour l'apprentissage à vie (Savie) est un acteur de référence sur l'apprentissage dans le monde francophone. Ce test fort bien fait vous permet de vous positionner vis-à-vis des quatre modes d'apprentissage évoqués au point 4: l'expérience concrète, l'observation réfléchie, la conceptualisation abstraite et l'expérimentation active. Un graphique vous permettra de visualiser les résultats.

<http://www.savie.qc.ca/SamiDPS/questionnaireteluq/accueil/>

GRAND ENTRETIEN

RENCONTRE AVEC AUGUSTIN PALUEL-MARMONT

« Il faut avoir la curiosité et l'intelligence de dénicher ses talents, car nous en avons tous. »

QUI, MIEUX QUE LUI, POUVAIT NOUS PARLER DU LIEN ENTRE APPRENDRE ET ENTREPRENDRE ? AUGUSTIN PALUEL-MARMONT, COFONDATEUR DE LA MARQUE MICHEL ET AUGUSTIN, EST UN ENTREPRENEUR EN PERPÉTUEL APPRENTISSAGE. D'AILLEURS, IL VIENT DE RETOURNER SUR LES BANCS DE LA FAC.

Avec son ami Michel de Rovira, il a su révolutionner les codes de l'agroalimentaire au cours des années 2000. Quand d'autres se livraient à une désastreuse guerre des prix, eux ont fait le pari d'associer l'humour et la qualité en créant la marque Michel & Augustin. Elle a démarré en 2004 avec un petit sablé concocté dans la cuisine d'Augustin, pour devenir au fil des ans une « incroyable boutique » de biscuits salés et sucrés, sans compter les crèmes dessert et autres « vaches à boire ». Michel & Augustin emploie aujourd'hui plus de 100 personnes, pour un chiffre d'affaires annuel d'une soixantaine de millions d'euros. Ce n'est pourtant pas pour retracer cette success-story que nous avons rencontré Augustin, mais pour parler de sa vision de l'esprit d'entreprise. Pour lui, entreprendre est avant tout un état d'esprit, une manière d'être. Il faut « avoir la curiosité et l'intelligence de dénicher ses propres talents, car nous en avons tous », nous explique-t-il. Et ensuite, « trouver le bon terreau pour qu'ils s'expriment ». Entreprendre, selon lui, c'est rester en permanence curieux de soi et des autres, et apprendre chaque jour de notre vie.

Enfant, que rêvais-tu de devenir ?

 J'ai rêvé d'être vétérinaire de brousse, aventurier, sportif de haut niveau – notamment tennisman ! Très vite, j'ai su que je voulais entreprendre. Au collège, j'avais des blocs-notes sur lesquels j'écrivais des business plans. Puis je les détachais et les déposais sur le lit de mon père. Il les trouvait en rentrant de soirée, et on en discutait le lendemain matin. Parmi ces idées, deux m'ont particulièrement marqué : je rêvais de créer un élevage de homards dans le pays de Caux, d'où je suis originaire, et de relancer la distribution de journaux à la criée avec un système de token (jetons). Je ne sais pas si l'on peut parler de grandes ambitions, mais ce qui est sûr, c'est que je voulais entreprendre. Je ne me suis jamais imaginé devenir salarié.

Peux-tu nous raconter ton parcours, avant de fonder Michel et Augustin ?

 J'ai un parcours assez hétéroclite car j'ai toujours aimé varier les expériences. Cela me semblait indispensable pour savoir ce que j'aimais ou non, pour connaître les domaines dans lesquels j'étais bon.

Au lycée, j'étais déjà sûr d'une chose : je ne voulais pas faire de stage pour servir des cafés. À la place, j'ai fait des voyages dans des conditions spartiates, avec pour seul compagnon mon sac à dos. Burkina Faso, Colombie, Équateur, Madagascar, Turquie, j'ai parcouru un peu le monde et j'ai adoré ça. Oui, je suis persuadé que les voyages forment la jeunesse ! Côté études, je suis allé à la fac de Paris X-Nanterre, puis j'ai intégré l'ESCP, une école de commerce. Pour mon premier stage, à Londres, je voulais travailler dans une compagnie aérienne, mais mes démarches sont restées sans succès. À la place, j'ai été pistonné pour un stage dans une banque, et j'ai détesté ça. Pour mon deuxième stage à Madrid, j'ai harcelé le patron d'Air France, qui ne voulait pas de moi dans son équipe. J'ai tellement insisté... qu'il a fini par céder. Face à ma volonté et ma motivation, il m'a laissé une chance. Ces six mois chez Air France ont été une véritable révélation. C'était la première fois que je me sentais vraiment utile en entreprise et, par chance, mon supérieur a tout de suite compris qu'il fallait me laisser carte blanche. À vingt ans, j'ai pu créer un produit équivalent au Pass Interrail, qui a été lancé en Espagne et au Portugal, puis déployé dans toute l'Europe.

Par la suite, j'ai trouvé un job à la cellule stratégie du Club Med, dans lequel je suis resté un an et demi. J'étais passionné par le tourisme, j'adorais la boîte, mais j'ai dû me rendre à l'évidence : je n'étais pas le meilleur analyste en stratégie. Pondre des slides toute la journée, ce n'était vraiment pas mon fort. Puis j'ai créé ma première entreprise, une boîte de logiciels, avec une personne que m'avait présentée un copain. Cette première création d'entreprise s'est très mal déroulée. J'ai quitté le navire au bout de neuf mois, complètement vidé.

Et alors, comment as-tu rebondi ?

 Après cette expérience difficile, j'ai décidé de passer un CAP de boulanger. J'avais 22 ans, et je voulais apprendre un métier manuel, un savoir-faire « gestuel ». J'ai pris une énorme claque ! J'ai débarqué dans un univers où tout le monde se fiche de qui tu es, d'où tu viens, et où la seule chose qui compte c'est ce que tu sais ou ne sais pas faire. Ce milieu impose une humilité totale. Tu vois quelqu'un faire des baguettes, 100, 200 ou 300. Tu te dis : « C'est facile ». Tu essaies d'en faire une,

Être entrepreneur de sa vie, c'est avoir la curiosité de chercher ses talents et trouver le bon terreau dans lequel les exprimer au mieux

et tu te rends compte que tu en es juste incapable. J'ai adoré cette époque, j'avais l'impression de vivre dans un monde parallèle. Je me levais tôt le matin, il faisait chaud au fournil, on écoutait la radio. J'ai passé mon CAP de boulanger en candidat libre et... je suis retourné deux ans en CDI chez Air France à Roissy, à la demande de mon ancien patron. Grâce à ce travail, j'ai pu beaucoup voyager avec ma femme. Mais j'avais le sentiment que personne ne s'intéressait à ce que je faisais. En parallèle, la boîte que j'avais cofondée s'est très bien revendue à un fonds américain, et j'y étais resté actionnaire. J'ai ainsi pu prendre un congé sabbatique pour création d'entreprise, et je suis parti faire le tour des boulangers de Paris pendant un an avec un copain, Michel de Rovira. Nous avions dans l'idée de faire une sorte de guide Michelin sur le pain. On a visité les 1263 boulangeries artisanales parisiennes, et écrit un livre extrêmement fouillé sur l'histoire, la sociologie, la technicité du pain, avec des sentiers de grandes boulangeries pour traverser Paris et les tribunes d'une quinzaine de personnalités sur leur rapport au pain. Ce projet, qui était parti comme un simple hobby, a attiré l'attention des médias. Personne n'en avait eu l'idée avant nous, il n'existe pas d'experts sur le sujet à l'époque.

Après ce guide des boulangers, Michel est parti à l'INSEAD faire un MBA (Master of Business Administration). Moi, je suis resté seul avec mon cahier de chasseur de papillons, dans lequel je note toutes mes idées de consommateur, de citoyen, de père de famille.

Et dans ce cahier de chasseur de papillons, il y avait des idées liées à la cuisine ?

✍ J'ai toujours aimé les choses sucrées, et j'ai pas mal de souvenirs avec l'une de mes grand-mères, qui cuisinait beaucoup et faisait de super desserts quand on partait l'été dans les Cévennes. Je n'étais pas passionné non plus. J'ai adoré le savoir-faire de la boulangerie,

mais honnêtement, j'aurais pu faire tout autre chose. Dans la vie, à un moment, tu peux avoir une intuition, un domaine qui t'intéresse. Moi, c'est entreprendre qui me passionne. En fait, j'avais plein d'autres idées sur mon petit cahier, sans lien avec le pain ni l'agroalimentaire. C'est plus ma sensibilité de consommateur qui m'a mené sur cette voie. J'ai senti une opportunité de marché, j'ai voulu voir ce qui existait et s'il y avait un truc à faire.

C'est donc là que vous avez créé Michel et Augustin. Ça s'est passé comment ?

✍ Avec Michel, on est partis de rien. La chance qu'on a eue, c'est que tous les jours on faisait mieux que la veille. On n'a pas connu de phénomène d'accélération, pas d'embrasement ou d'explosivité. Mais on progressait chaque jour, et on est passés de 0 à 60 millions de chiffre d'affaires en quinze ans ! Notre parcours a été d'autant plus laborieux qu'il s'agit d'un secteur traditionnel dans lequel il faut pousser les palettes, mettre les produits en rayon, et convaincre des millions de personnes de rentrer dans leurs habitudes d'achat. Tout cela nous a demandé une énergie hors du commun. On subissait une pression commerciale extrême, car lorsque ton produit coûte un ou deux euros, il faut en vendre des millions avant d'arriver à maintenir une bonne dynamique. Malgré ça, on a toujours eu le sentiment que ce que l'on faisait avait du sens. À aucun moment, on ne s'est posé la question : « Est-ce qu'on est à côté de la plaque ou pas ? ». Les chiffres montraient une forme de résonance, et nous confirmaient que nous étions sur la bonne voie.

Entreprendre avec un ami, c'est plus simple ou plus compliqué, selon toi ?

✍ Je n'ai jamais envisagé d'entreprendre avec quelqu'un qui ne serait pas mon ami. Pour moi, entreprendre, c'est le partage, la richesse, l'émulation, travailler à cerveau ouvert... Et pour ça, je préfère bosser avec quelqu'un que je connais déjà.

Avec Michel, on est partis en missions humanitaires ensemble, en Équateur et en Colombie. On a construit des projets extrascolaires, sportifs notamment; et notre projet-hobby autour des boulangeries nous a permis de voir, pendant un an, que nous étions capables de travailler ensemble. Notre collaboration a très bien fonctionné parce que nous avions déjà pris le temps de nous apprivoiser. Michel et moi sommes très complémentaires, à la fois dans nos envies, nos personnalités et nos talents. Il n'y a pas de sujet d'ego ou de confiance. On sait qu'on partage les mêmes valeurs, on a du respect l'un pour l'autre.

Quelle est ta plus grande fierté professionnelle ?

✍ C'est d'avoir été, je pense, avec Michel et toute la tribu, l'une des briques d'un écosystème qui a donné envie à une génération d'étudiants français d'entreprendre.

Comment gères-tu tes vies, personnelle et professionnelle ?

✍ Aujourd'hui, tout est très différent car je suis redevenu étudiant! J'ai pas mal de temps, je n'ai pas d'équipe à gérer, c'est donc beaucoup plus facile. Mais pendant quinze ans, j'ai dû faire des sacrifices personnels que je ne percevais pas toujours sur le moment, tant j'étais engagé dans cette aventure entrepreneuriale. Un peu comme un sportif de haut niveau, je vivais dans une bulle, je voyais le monde à travers le prisme de mon aventure. En parallèle, j'ai eu cinq enfants. Il faut le reconnaître, mon travail a été une sphère qui a débordé sur le reste de ma vie. Aujourd'hui, j'en mesure les excès. Cette dévotion à mon travail fait peut-être aussi partie de ma personnalité, et a sans doute été l'une des clés du succès de Michel et Augustin. Il fallait cette énergie-là pour arriver à sortir du lot. Quand tu regardes quelles sont les marques qui ont émergé significativement en taille de business, à part nous, elles ne sont pas nombreuses,

Entreprendre exige donc des sacrifices ?

✍ Je n'ai pas de leçon à donner. À titre personnel, Michel et Augustin m'a demandé un investissement hors norme. Cette entreprise était une passion, qui m'a procuré une adrénaline incroyable, une joie immense. J'ai travaillé avec des gens extrêmement sympas et brillants et, malgré le labeur, ces années ont été un kiff intégral. Oui, je crois que l'entrepreneuriat exige un niveau d'énergie et d'engagement phénoménal.

Tu as repris des études pour devenir médiateur familial. Quels sont tes projets d'avenir ?

✍ Je n'ai pas trop de projets pour le moment. Je me concentre sur mes études et je ne sais même pas si j'arriverai au bout, tant c'est compliqué de se remettre dans une dynamique académique avec des partiels, des mémoires à rendre, etc. Au-delà du diplôme, la matière m'intéresse beaucoup car elle permet de travailler sur le lien. Le monde dans lequel nous vivons dépend de la qualité de nos relations. Comment apaiser le lien entre des personnes? En tant que médiateur, tu n'es pas là pour dire ce que tu penses. Tu es là pour créer un écosystème dans lequel des personnes qui n'arrivent plus à dialoguer, soient capables, par la tenue d'un cadre et d'une posture de travail, de renouer le dialogue. L'objectif est qu'elles trouvent par elles-mêmes le meilleur compromis possible, afin d'éviter d'aller vers une guerre judiciaire.

Je ne sais pas ce que j'en ferai, mais c'est un peu comme mon CAP de boulanger il y a 25 ans. Je n'ai pas été boulanger, et je pense que je serais très mauvais si demain je devais faire du pain. Pourtant, ça m'a permis, en partie, de créer Michel et Augustin. Je ne sais pas précisément ce que je ferai d'une compétence de médiateur, mais je sais que cela me servira. Une chose est sûre, je vais entreprendre à nouveau; je ne sais pas encore comment. Je me laisse une période de « jachère »: on laisse le sol

se régénérer en vue de prochaines semences. La question suivante se posera après mes examens: dans quel terreau ai-je envie d'entreprendre ? Je ne présage pas de l'avenir. J'ai plein d'idées dans plein des secteurs variés, seul ou avec des copains, mais je n'ai pas encore eu le déclic pour me dire: c'est là-dessus que je vais consacrer les cinq ou dix prochaines années de ma vie.

Cette période de « jachère », où l'on veut entreprendre, mais où on n'a pas de projet précis, comment la vit-on ?

✍ On se laisse bercer par les idées, les envies et les rencontres. Par la vie, en somme! Je crois beaucoup à la puissance des rencontres. J'ai eu la chance de rencontrer des gens exceptionnels, connus ou inconnus, intellectuels ou manuels... Plus tu rencontres des personnes dont la caractéristique commune est d'être passionnées par la vie, plus leur passion t'infuse. Après tu en fais ton propre melting-pot, ton cheminement. Je crois beaucoup à l'infusion des passions et des idées.

Quels sont tes mentors ?

✍ Cela varie! Quand j'étais jeune, c'était l'entrepreneur Richard Branson [N.D.L.R. : Le créateur de Virgin], dont la vie est incroyable. Dans un style très différent, des gens comme mère Teresa m'inspirent aussi le plus grand respect. Je n'ai pas de gourou absolu; je m'inspire de beaucoup de gens au fil de mes lectures et de mes rencontres. J'écoute beaucoup et je m'inspire.

Un entrepreneur comme je les aime, c'est quelqu'un qui part d'une intuition pour fonder un vrai business, tout en œuvrant au service du bien commun. Je suis bien plus fasciné par ceux qui, partis de rien, ont monté de gros business, que par les financiers de l'entrepreneuriat. J'aime aussi beaucoup la vision d'Emmanuel Faber, l'ancien patron de Danone, qui prône une forme de nouveau capitalisme pour lutter contre l'accumulation sans limites.

C'est quoi, pour toi, être entrepreneur de sa vie ?

✍ J'aime bien cette citation: « Si vous êtes ce que vous devez être, vous mettrez le feu au monde entier ! ». Être entrepreneur de sa vie, c'est avoir la curiosité de chercher ses talents et trouver le bon terreau dans lequel les exprimer au mieux. Pour moi, on ne devient pas entrepreneur seulement lorsqu'on crée une entreprise. On peut parfaitement entreprendre en tant que salarié, en milieu associatif, ou simplement à la maison avec ses enfants. Dans tous les cas, il faut avoir la curiosité et l'intelligence de dénicher ses talents, car nous en avons tous. Pour cela, il faut multiplier les expériences pour apprendre à se connaître, et trouver les bons terreaux pour les exprimer avec impact. Je crois que nous n'avons pas le droit de passer à côté de nos talents.

Pour finir, aura-tu des conseils à donner pour apprendre à entreprendre ?

✍ Pour entreprendre, il faut avant tout faire preuve de curiosité: s'intéresser à l'autre, provoquer des rencontres, lire, écouter, se cultiver au sens large de la vie. Ensuite, il faut se saisir du pouvoir de l'action. Entreprendre, c'est vivre des expériences, quels qu'en soient la durée et le format, et quoi que puissent en penser les autres.

Si tu n'apprends pas chaque jour de ta vie, c'est le moment de changer de cap. Une expérience extrêmement courte, si tu l'as vécue avec intelligence, passion et engagement, peut être extrêmement riche. Entreprendre impose une forme de curiosité intellectuelle; lorsqu'on multiplie les expériences, on confronte forcément ses idées à d'autres réalités. Je ne crois pas qu'il existe des échecs professionnels. Ce qui compte, c'est d'être en accord avec soi-même! ☺



PAR **SOPHIE LAURENCEAU**



**Plus tu rencontres des personnes
dont la caractéristique commune
est d'être passionnées par la vie,
plus leur passion t'infuse.**





-33.853517, 151.234869

50.994763, 1.421720

ENTREPRENEURES D'EXCEPTION

PAR JOSIANE ASMANE
ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

Annette Kellermann

LA SIRÈNE QUI A INVENTÉ LE PREMIER MAILLOT DE BAIN

CONNAISSEZ-VOUS L'INVENTRICE DU MAILLOT DE BAIN MODERNE POUR FEMME ? ELLE S'APPELLE ANNETTE KELLERMANN, UNE ATHLÈTE DU XIX^E SIÈCLE QUI A PLONGÉ DANS LE GRAND BAIN DE L'ENTREPRENEURIAT ! VOICI LE DESTIN EXCEPTIONNEL DE CETTE PETITE SIRÈNE AUSTRALIENNE, PIONNIÈRE DE LA NATATION SYNCHRONISÉE.

Annette Kellermann n'est pas une petite fille comme les autres. Elle est née en 1886 à Sydney, en Australie, et, souffrant de poliomyélite dès l'âge de 5 ans, elle doit porter des bretelles d'acier pour maintenir ses jambes et faciliter sa marche. Pour guérir et renforcer ses muscles, les médecins lui conseillent de faire de la natation. C'est ainsi que ses parents l'inscrivent à la piscine pour qu'elle apprenne à nager. Née avec un handicap, la petite fille ne sait pas qu'un jour elle deviendra une grande athlète et sera élue « la femme physiquement la plus parfaite du monde ».

Une passion salvatrice

Annette se découvre une passion pour la natation. Dans l'eau, elle n'est plus prisonnière de ses tiges métalliques, et sent la liberté que lui offre son corps. Une expérience qu'elle cherche à revivre, encore et encore. « Seul un estropié peut comprendre la joie intense que j'ai ressentie. [...] Je me suis mise à nager, n'importe où, n'importe quand. » Miracle, la natation la guérit de sa maladie ! À 15 ans, la jeune fille devient experte dans toutes les nages et gagne sa première compétition, ce qui lui permet d'être embauchée par un aquarium, pour y jouer

Se passionner pour un domaine nous donne des ailes (ou des nageoires, c'est selon)

une sirène dans un spectacle aquatique. La petite fille atteinte de polio se transforme en sirène. Imaginez la fierté qu'elle doit ressentir! C'est la première leçon que l'on tire de l'histoire d'Annette Kellermann: se passionner pour un domaine nous donne des ailes (ou des nageoires, c'est selon). La résilience a du bon, mais la passion conduit encore plus loin dans le dépassement de soi. En 1903, Annette traverse sur 30 km la Seine et la Tamise. Elle découvre l'art du plongeon et saute de 28 m de haut. Sa passion nourrit ses ambitions et l'aide à aller toujours plus loin.

Créez le produit dont vous avez besoin

À 19 ans, Annette se lance un défi inouï, celui de devenir la première femme à traverser la Manche à la nage. Mais quelque chose l'empêche d'atteindre son objectif: son costume de bain. À l'époque, les maillots de bain pour femme n'existaient pas. Ces dames portaient des robes informes et encombrantes pour nager. C'est peut-être un détail pour vous, mais pour Annette, ça veut dire beaucoup. Elle décide de coudre une combinaison près du corps en une seule pièce. Avec des sous-vêtements, elle bricole un prototype qui lui offre une meilleure fluidité et plus de rapidité dans ses mouvements sous l'eau. Certes imparfait, ce modèle a le mérite d'exister. C'est l'ancêtre du maillot de bain actuel pour femme!

Que nous apprend cette anecdote? Que l'on n'est jamais mieux servi que par soi-même. Identifiez ce qui vous manque, et vous trouverez sûrement un produit qui rend aussi service aux autres. N'oubliez pas que vous êtes aussi votre propre client. Inutile de chercher l'idée du siècle qui vous tombera sur la tête comme la pomme sur celle de Newton. Pensez à ce qui pourrait améliorer l'existant et créez-le, comme Annette Kellermann qui voulait

maximiser ses performances en natation.

Annette décide de commercialiser sa découverte et lance une ligne de maillots de bain qui porte son nom, le modèle « Kellermann ». Grâce à elle, les femmes peuvent enfin nager sans entraves. Leur corps est libéré (délivré!) de la mode restrictive de l'époque. Elle dénonce d'ailleurs le port du corset et milite pour le droit de disposer de son corps. Comme Coco Chanel, Annette Kellermann est une pionnière dans la libération du corps des femmes.

En route pour Hollywood

En 1916, Annette se lance dans le cinéma et devient la première actrice à apparaître nue dans un film hollywoodien. Scandale! Qu'importe, Annette l'audacieuse nage à contre-courant des normes sociales de son époque. Elle décide de faire du sport un art dont elle révèle la beauté. Elle se lance dans les ballets aquatiques qui divertissent le public. Peu à peu, elle apprend à cultiver l'*entertainment* de son métier: elle aime se déguiser et amuser les foules avec des numéros inédits. Plus qu'un sport, elle crée des shows artistiques autour de la natation et impressionne par ses performances aquatiques. Elle vient d'inventer la natation synchronisée!

Annette Kellermann aurait pu se limiter à son statut de championne, mais elle va plus loin en apprenant à révéler la dimension spectaculaire de la natation. Elle veut mettre en valeur sa passion et la partager à tous. Morale de l'histoire: n'oubliez pas de partager votre passion au monde entier. Votre marketing peut être sincère et authentique, à l'image de celui d'Annette qui agit pour diffuser les bienfaits du sport qui l'a guérie.

Elle livre des conférences sur l'art de nager, explique les techniques de natation, tourne dans une vingtaine de films et devient une vedette du cinéma muet. *A star is born.*

Pionnière sur le marché de l'influence

Toujours visionnaire, Annette Kellermann ne cesse d'agrandir le spectre de ses activités. La voilà désormais influenceuse avant l'heure. Après sa carrière de nageuse et d'actrice, elle décide en effet de promouvoir les bienfaits du sport. Pourquoi? Parce que tout le monde l'interroge sur le sujet! Comment fait-elle pour garder la forme? Quels exercices pratique-t-elle? Elle écrit un livre à la promesse alléchante, celle d'avoir une silhouette aussi parfaite que la sienne grâce à la lecture de ses conseils. Tout le monde se presse pour connaître les secrets bien-être de la fameuse sirène hollywoodienne, ses mensurations ayant été comparées à celles de la Vénus de Milo par un professeur d'Harvard.

À l'écoute des besoins de son public, Annette Kellermann a su déceler une opportunité commerciale. Comme elle, soyez attentif aux questions que les gens vous posent. Les compétences qui vous paraissent évidentes ne le sont pas pour tous. Votre singularité et votre parcours sont votre richesse. Partagez-les! Publiez vos conseils pour aider les gens qui vous interrogent sur vos savoir-faire.

En créant des produits autour de sa personnalité, Annette Kellermann a développé une stratégie d'influence avant-gardiste. Elle écrit des livres sur la diététique, ouvre une épicerie bio, lance des instituts et des spas. Elle va même envoyer une méthode de bien-être par correspondance. Ces activités sont une façon pour l'ex-championne de promouvoir les bienfaits du sport à grande échelle. Son discours ne se limite pas aux sportifs, il s'adresse à tout le monde.

Se créer une vie sur-mesure

En se réinventant constamment dans ses vies professionnelles et personnelles, Annette Kellermann s'est créé une vie sur-mesure, alignée avec ses valeurs. Elle nous montre que l'on peut entreprendre dans tous les domaines, sans jamais se limiter ni s'enfermer dans une case.

Athlète, actrice, entrepreneure et femme d'affaires. Vous trouvez ça incompatible? Impossible? Annette Kellermann vous prouve le contraire. Elle a mené

une carrière sportive et artistique comme elle l'entendait. Sa passion l'a toujours guidée vers de nouveaux défis, a été une vraie boussole, et lui a procuré énormément de plaisir. Personne ne lui a donné de manuel pour apprendre à nager dans la Tamise. Personne ne lui a soufflé comment entreprendre une carrière artistique.

Annette Kellermann n'a jamais réussi à traverser la Manche à la nage comme elle le voulait à 19 ans. Si ses trois tentatives ont échoué, elles lui ont permis de concevoir un modèle de maillot de bain qui a marqué l'histoire. Elle a nagé tous les jours jusqu'à la fin de sa vie en 1975, à 89 ans.

Entreprendre dans tous les domaines de sa vie est un état d'esprit. Celui de ne pas se limiter à ce que l'on nous impose. Les gens n'adhéreront peut-être pas à votre vision ni à votre mode de vie. Certains vous critiqueront, d'autres ne seront pas d'accord avec vous. À l'époque d'Annette, il était impensable qu'une femme porte un maillot de bain pour aller nager. La sportive est d'ailleurs arrêtée en 1907 pour indécence, car elle porte son maillot de bain moulant à manches courtes. Comme Annette, faites fi du qu'en-dira-t-on. Créez-vous une vie sur-mesure, et acceptez qu'elle soit à votre image, c'est-à-dire: unique. Votre parcours vous appartient, personne ne peut vous l'enlever. Entreprendre, c'est accepter de plonger dans le grand bain. Alors, êtes-vous prêt à faire le grand saut? Ø



PAR JOSIANE ASMANE

L'intelligence, c'est de la DYNAMIQUE

PAR FRANÇOIS PIVETEAU

ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

LES RECHERCHES SUR L'APPRENTISSAGE DE LA PSYCHOLOGUE CAROL DWECK ONT PERMIS DE DISTINGUER DEUX CONCEPTIONS DE L'INTELLIGENCE : FIXE OU DYNAMIQUE. AU-DELÀ DE L'ÉCOLE, ELLES SONT UNE CLÉ FONDAMENTALE POUR COMPRENDRE ET RENFORCER L'ESPRIT D'ENTREPRENDRE.

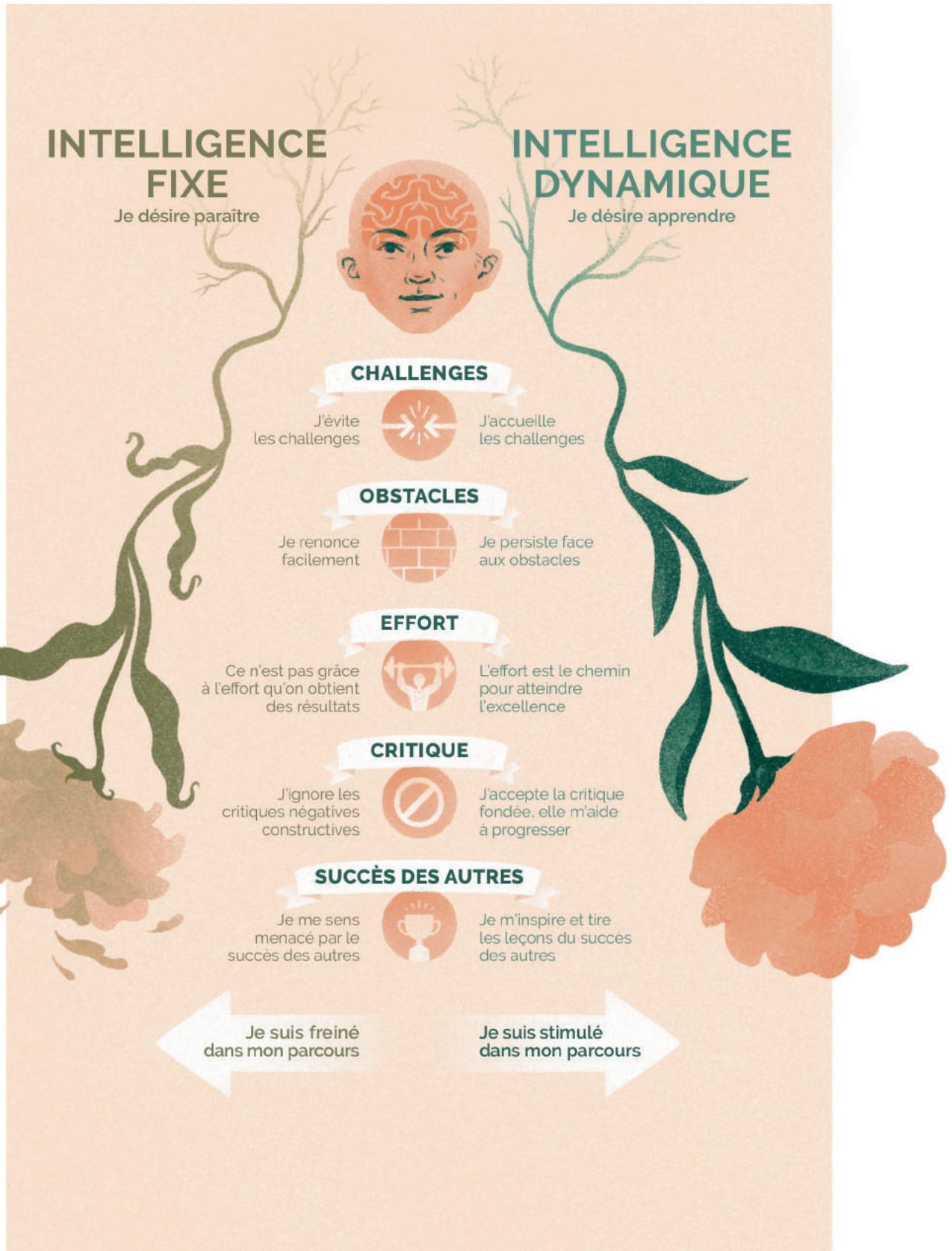
Ce n'est pas l'intelligence qui mène à la réussite, mais la conception que l'on se fait de l'intelligence. Voilà, en quelques mots, la contribution majeure que la psychologue américaine Carol Dweck a apportée à la psychologie sociale. Travaillant sur les capacités d'apprentissage des enfants, elle a démontré il y a plus de 20 ans qu'ils se répartissent en deux grandes catégories. D'une part, ceux qui pensent que l'intelligence est une qualité innée, dont la nature nous a dotés en plus ou moins grande quantité. D'autre part, ceux qui estiment que l'intelligence est une disposition qui se travaille et se développe. De ces deux perceptions découlent deux états d'esprit, qui vont avoir un impact fort sur la capacité de l'enfant à entreprendre et à réussir.

L'intelligence, ça se développe

Le premier état d'esprit est celui de l'intelligence fixe. Les enfants de ce groupe considèrent que leur intelligence est une donnée stable, un peu comme la performance d'un moteur. On a un modèle de course ou un Diesel, il faut faire avec. Vous les entendrez dire « Je suis nul en maths » ou à l'inverse « Je suis doué pour les langues ». Les enfants de cette catégorie, parmi lesquels il peut y avoir aussi bien des premiers de la classe que des cancrels, auront tendance à éviter les challenges, à renoncer rapidement s'ils ne trouvent pas la solution au problème posé, à mal prendre les critiques de leurs enseignants et à jalousser les copains qui réussissent. Le second état d'esprit correspond à une vision dynamique de l'intelligence. Les enfants considèrent que leurs capacités et leurs talents sont évolutifs. Il ne s'agit plus d'un moteur, mais plutôt d'un muscle que l'exercice aidera à développer. Ils aiment les challenges, les casse-tête dont ils finissent, à force d'obstination, par trouver la solution. Ils perçoivent les commentaires des profs comme des moyens de progresser, ils ont tendance à se réjouir du succès des copains. Ce qui les motive, c'est la perspective de réussir ce qu'ils ne réussissaient pas auparavant. Ces enfants, vous l'imaginez sans peine, n'auront pas peur d'entreprendre, ils en auront même envie : ils adorent relever les défis.

L'école nous met au moule de l'intelligence fixe

D'autres travaux en psychologie ont montré que les jeunes enfants, à l'âge des premiers apprentissages, fonctionnent avec ce second état d'esprit, que Carol Dweck appelle « de croissance ». Un gamin peut passer beaucoup de temps à



essayer d'empiler des cubes, à les voir tomber, à recommencer cent fois jusqu'à ce qu'il trouve la solution. À l'inverse, notre système scolaire a malheureusement tendance à promouvoir l'état d'esprit « fixe » et, bien souvent, les parents aussi. À l'école, on classe les élèves avec l'idée implicite que celui qui a 20/20 est forcément plus intelligent que celui qui a 10/20. À l'école, on sanctionne les erreurs sans donner de seconde chance. À l'école, on voit la personne à travers ses performances (« élève très doué », « élève médiocre ») plus qu'à travers son envie d'apprendre. Le résultat est que, petit à petit, on renforce l'état d'esprit fixe aux enfants, celui-là même qui les inhibera face aux obstacles et les fera renoncer au premier échec.

De ces « théories implicites de l'intelligence », Carol Dweck a fait un best-seller mondial, vendu à deux millions d'exemplaires: *Osez réussir ! Changez d'état d'esprit* (éditions Mardaga, 2017, pour la version française). Elles ont depuis été nuancées par d'autres chercheurs, qui ont montré que certains pouvaient avoir une perception fixe de l'intelligence sur certains points, et dynamique sur d'autres. D'autres études récentes ont montré que, à l'adolescence, ces jeunes enfants formatés au moule de l'intelligence fixe pouvaient en sortir, au moins partiellement. La fracture fondamentale entre les deux états d'esprit n'est cependant pas remise en cause.

Ceux dont l'état d'esprit est fixe prendront comme un affront personnel les critiques de leurs clients, les « dynamiques » y trouveront des pistes pour améliorer leurs pratiques.

Les entreprises aussi ont un état d'esprit

Surtout, on sait aujourd'hui qu'elle ne s'applique pas seulement à l'école et à l'université, mais aussi au monde du travail. Carol Dweck, toujours elle, a pu démontrer avec ses collègues que les entreprises peuvent avoir un état d'esprit fixe ou de croissance. Au sein des premières, quelques employés jugés au-dessus du lot sont survalorisés. Se sentant exclus, les autres ne font pas d'efforts pour contribuer au développement. Du coup, les responsables des ressources humaines sollicitent les « bons » à l'excès et négligent les autres. Pour leurs projets, elles iront recruter à l'extérieur des candidats bardés de diplômes, affirmant ainsi leurs qualités supérieures. À l'inverse, dans les entreprises à l'esprit de croissance, les cadres dirigeants ont une meilleure perception de leurs employés. Ils seront plus enclins à leur faire confiance, à leur accorder des promotions internes, à recruter en fonction de l'envie d'apprendre plutôt que de la certitude de savoir. Ce que Carol Dweck a montré pour les entreprises peut sans aucun doute être extrapolé aux entrepreneurs individuels. Ceux dont l'état d'esprit est fixe prendront comme un affront personnel les critiques de leurs clients, les « dynamiques » y trouveront des pistes pour améliorer leurs pratiques. Les premiers auront du mal à accepter de nouveaux challenges, les seconds s'en réjouiront. Heureusement pour nous, l'opposition entre état d'esprit fixe et état d'esprit de croissance n'est pas intangible. Le simple fait de prendre conscience que deux schémas sont possibles permet parfois de passer de l'un à l'autre. Alors, si vous faites partie de ceux qui disent « La comptabilité, ce n'est pas mon truc » ou « Je ne suis pas doué pour le marketing », rappelez-vous l'enfant que vous étiez, celui qui a été formaté par le système scolaire et peut-être par des parents obnubilés par le carnet de notes. Et changez le destin en vous disant désormais que la comptabilité ou le marketing, vous allez les apprendre! ☺

Ophélie paye trop d'impôts et de charges.

La micro-entreprise n'est plus adaptée à son activité.

Bonne nouvelle,

Sobeez est spécialisé dans l'accompagnement
des micro-entrepreneurs en croissance,
qui souhaitent se transformer en société.

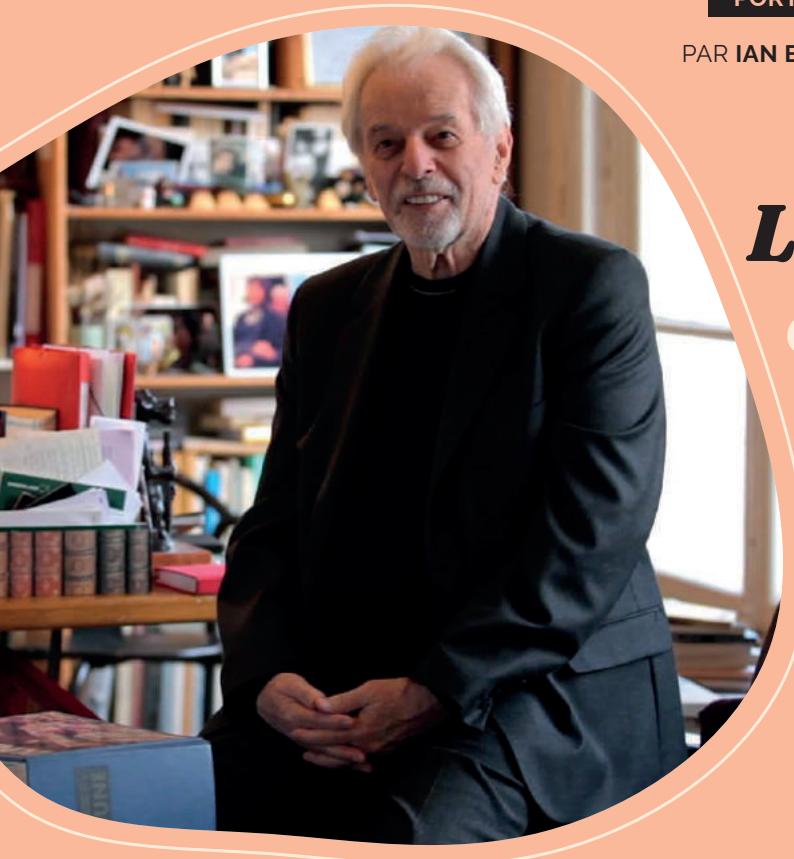
Choisissez la simplicité
dès **79€ /mois**

Sobeez

L'expert comptable en ligne
qui garantit votre réussite
sobeez.fr

PORTRAIT

PAR IAN BENEDICT



**POÈTE, MIME, CLOWN,
MARIONNETTISTE, ARTISTE,
METTEUR EN SCÈNE, RÉALISATEUR,
ACTEUR, TAROLOGUE, THÉRAPEUTE,
AUTEUR DE BANDES DESSINÉES :
ALEJANDRO JODOROWSKY
EST UN VÉRITABLE ENTREPRENEUR
DE SA VIE. VOICI LE PORTRAIT DE
CE PERSONNAGE AUX MULTIPLES
FACETTES, QUI A SU RENDRE
LA TRICHERIE SACRÉE.**

Leçons pour entrepreneurs d'un sacré tricheur

Le récit de la vie d'Alejandro Jodorowsky peut paraître si fantasque pour l'esprit cartésien qu'il faut accepter de débrancher la partie rationnelle de son cerveau avant de l'aborder.

Que ce soit dans ses entretiens avec le journaliste Gilles Farctet ou dans ses livres autobiographiques, « Jodo » relate des histoires de guérisons miraculeuses, d'actes de magie – blanche comme noire –, de coïncidences salutaires, d'expériences mystiques ou de « tricheries sacrées », comme il aime à les appeler. Le tout, entrecoupé d'innombrables rencontres avec les personnalités les plus fameuses de chaque lieu et chaque époque traversés : Salvador Dalí, Orson Welles, Roland Topor, le mime Marceau, George Harrison, Leonora Carrington...

Ce qui retient notre attention chez Jodo, ce sont moins les folles anecdotes de sa vie que ce qu'elles révèlent sur lui: c'est avant tout quelqu'un qui ose, sans demander la permission, sans crainte de choquer. Il n'a pas peur de ses ambitions, et sait parfois se montrer intransigeant. Il entretient un rapport spirituel, mystique, avec tout ce qui l'entoure, y compris l'argent. Enfin, il vit poétiquement, et trouve dans l'action concrète la meilleure forme de thérapie possible.

Un autodidacte, ça ose tout

L'une des premières choses qui frappent quand on s'intéresse à Jodorowsky est sa capacité à explorer des genres, des domaines, des styles, des formes, sans attendre d'y être convié ni se poser la question de sa légitimité. En théâtre, cinéma, musique, dessin ou en thérapie, Jodorowsky est un parfait autodidacte. Il a sans doute répondu éhontément « oui » bien des fois dans sa vie, quand un décideur lui demandait « Vous êtes sûr que vous vous y connaissez ? Vous me confirmez que vous l'avez bien déjà fait ? ».

Si vous-mêmes avez déjà été dans cette situation, et que vous avez laissé votre syndrome de l'imposteur prendre le dessus en répondant « non », alors je vous invite, à l'avenir, à vous souvenir du culot dont Jodorowsky a tant de fois fait preuve.

Prenez ses *Fables Paniques*, par exemple : plus de trois cents pages de bandes dessinées réalisées entre 1967 et 1973 pour un journal mexicain, qui se veulent tantôt spirituelles, tantôt rebelles, tantôt philosophiques, tantôt comiques, tantôt poétiques. Mais à aucun moment esthétiques. Dessinées au feutre, elles contiennent une forme d'urgence dans leur réalisation : comme si, ayant la tête trop pleine d'idées, mais n'ayant ni le temps d'apprendre à dessiner ni l'argent pour payer quelqu'un, Jodo s'était dit : « Bueno, je vais tout faire moi-même ! ». C'est avec cette même énergie qu'il réalise son premier long-métrage en 1968, *Fando y Lys*, adapté d'une pièce de théâtre de son ami Arrabal. Il s'agit d'un film surréaliste, ésotérique et érotique, à propos d'un couple d'amoureux à la recherche d'une cité mythique dans un monde dévasté où vivent des êtres étranges.

Jodorowsky n'a alors aucune idée de la façon dont on réalise un film. Et alors ? Il suffit d'apprendre sur le tas ! Le résultat ne laisse personne indifférent : lors de sa première au Festival d'Acapulco, la projection tourne à l'émeute. Jodo manque d'être lynché par la foule. Dans les jours qui suivent, dans toutes les salles de cinéma du Mexique, les projections de *Fando y Lys* virent à l'empoignade, à tel point que le



***Lorsque émerge
une pulsion de
l'inconscient,
nous ne pouvons
nous en libérer
qu'en la réalisant.***

gouvernement finit par interdire le film.

Oser, c'est s'autoriser à savoir ce qu'on a dans le ventre. Or, combien de fois ne s'autorise-t-on pas, de peur de ne pas être à la hauteur ? Jodorowsky, lui, s'est tout autorisé – y compris les frasques.

Parfum de scandale

Côté tapage, Jodo n'en est pas à son coup d'essai avec *Fando y Lys*. Avant de se lancer dans le cinéma, il a d'abord organisé toutes sortes de performances avec ses amis poètes. Certaines relevaient de la pure farce, par exemple déverser ses seaux de vers vivants dans le lit de ses parents, ou organiser au domicile familial une veillée funèbre « en l'honneur » – et en présence – de sa pauvre mère, qui ne comprenait pas pourquoi Alejandro et ses amis couvraient de fleurs un mannequin vêtu de ses habits.

D'autres relevaient du défi poétique, comme cette fois où il traversé Santiago avec un ami poète, en suivant une ligne droite et sans jamais dévier de leur trajectoire. Cela impliquait d'escalader des arbres, de monter sur des voitures ou de frapper à des portes pour demander à de braves inconnus s'il leur était possible de traverser leur appartement et de sortir par la fenêtre de derrière – et le pire, c'est qu'ils acceptaient !

Mais celles qui ont fait sa renommée sont ses performances intitulées « éphémère panique » – l'équivalent des happenings qui voyaient le jour aux États-Unis à la même période. Pour Jodo, il s'agissait

Jodorowsky avait déjà bien compris le pouvoir du « buzz ». Personne ne se souvient jamais d'un événement qui s'est passé sans encombre.

de monter des spectacles qui ne pourraient être donnés qu'une seule fois. Il y introduisait donc des choses périssables: de la fumée, des fruits, de la gélatine... Et même des animaux vivants! La règle était d'accomplir des actes qui ne pourraient jamais être répétés. Pour cela, il se tournait non pas vers des acteurs professionnels, mais vers des personnes amatrices, désireuses de réaliser une vision: danser nu sur des rythmes africains en se faisant recouvrir de mousse, apparaître sur scène en tutu puis uriner tout en dansant le *Lac des cygnes*, se casser des œufs sur le crâne en récitant des formules algébriques...

Les plus savoureuses sont celles qui impliquent Jodo lui-même, comme cette fois où, voulant singer Jerry Lee Lewis, il met le feu à son piano et génère un mouvement de panique dans la salle. Ou cette fois où quatre admiratrices montent sur scène, lui offrent une bouteille de tequila et un verre contenant leur sang mélangé, et lui disent : « Bois maintenant la sangrita; bois le sang de tes disciples. » Pris à son propre jeu, Jodo tente de gagner du temps en improvisant un discours mystique sur la Cène et le sang du Christ. Mais au fond, il sait qu'il n'y a pas d'échappatoire. Quand il se décide enfin à boire, le sang s'est coagulé! Qu'à cela ne tienne, il mange le sang de ses disciples. Vous trouvez cela répugnant ? À l'époque, ça l'était

aussi. Pourtant si l'on s'autorise l'anachronisme, on peut dire que Jodo avait bien compris le pouvoir du buzz. Personne ne se souvient d'un événement qui s'est passé sans encombre. Tiens, par exemple, je serais incapable de vous dire qui chantait au Superbowl l'an dernier. Par contre, je peux vous dire sans hésiter qu'en 2004, il s'agissait de la pauvre Janet Jackson, dont le sein dévoilé – malgré elle – devant une Amérique puritaire a précipité la fin de sa carrière.

De son côté, Jodorowsky ne cherche pas le scandale pour le scandale. Le scandale n'est chez lui que la conséquence d'une démarche artistique et spirituelle sincère. Comme si, pour lui, la fin justifiait toujours les moyens, à condition que cette fin consiste à éléver plutôt qu'à rabaisser.

Ne jamais craindre ses ambitions

De tous ses projets, *Dune* en est le meilleur exemple, à la fois pour ses ambitions pharaoniques, et en même temps pour le fait qu'il n'a tout simplement... jamais vu le jour !

Le documentaire *Jodorowsky's Dune*, qui relate l'histoire folle de ce monument invisible de la science-fiction, révèle bien des idées inspirantes sur la manière dont Jodo a abordé le projet.

Jodo y explique que son intention était de faire un film qui changerait la face du monde. Il souhaitait provoquer un éveil spirituel chez les spectateurs, en plus de leur faire vivre une expérience psychédélique sans ingérer la moindre substance. En 1975, il s'agissait d'un pari plus qu'audacieux, sachant que depuis *L'Odyssée de l'espace*, sorti en 1968, aucun film de science-fiction n'avait vraiment marqué les consciences.

L'argent est un liquide comme les autres

Pour y parvenir, il lui fallait réunir autour de lui une équipe de « guerriers spirituels », des personnes capables de mesurer l'ambition prophétique du projet, de lui accorder une confiance totale et aveugle et d'accepter la sienne en retour. Jodo raconte comment il a claqué la porte du génie derrière les effets spéciaux de 2001, considéré à l'époque comme le plus grand technicien du 7e art, parce que lors de leur entretien il ne cessait d'étaler une certaine arrogance.

La même chose a failli arriver au groupe Pink Floyd, pressenti pour signer la bande-son du film, mais dont les membres étaient trop occupés à manger des burgers lors de leur rencontre... Jodo a tapé du poing sur la table, leur a demandé leur totale attention et il l'a obtenue !

Le plus fascinant est sans doute la manière dont il a réussi à recruter Orson Welles et Salvador Dalí pour jouer respectivement le Baron Harkonnen et l'Empereur. Il a su entrer suffisamment dans la psychologie de ces deux légendes vivantes, pour deviner leur désir secret et le leur offrir. Ainsi, pour convaincre un Welles désabusé, Jodo a fait le tour des plus grandes tables parisiennes, persuadé qu'il y trouverait le gargantuesque réalisateur. Ayant découvert son établissement préféré, il obtient du personnel de précieuses informations sur comment faire frétiller les papilles de ce bon vivant. Ni une, ni deux, Jodo retrouve Welles attablé et lui fait envoyer une bouteille de son vin préféré pour accéder à sa table. S'ensuit un bref échange, au cours duquel Orson exprime clairement son désintérêt profond pour le rôle proposé. « Et si je vous promets de recruter le chef de ce restaurant pour qu'il soit votre cuisinier personnel durant le tournage ? » Il n'en fallait pas plus pour combler le réalisateur de *Citizen Kane*...

Jodo nous enseigne ainsi combien un porteur de projet ne doit pas avoir peur de se montrer ambitieux et de dérouler sa vision : c'est le meilleur moyen de connaître ses propres besoins, et d'avoir une idée des personnes les plus aptes à les combler. Or pour y parvenir, il est primordial de comprendre les besoins de ces personnes.

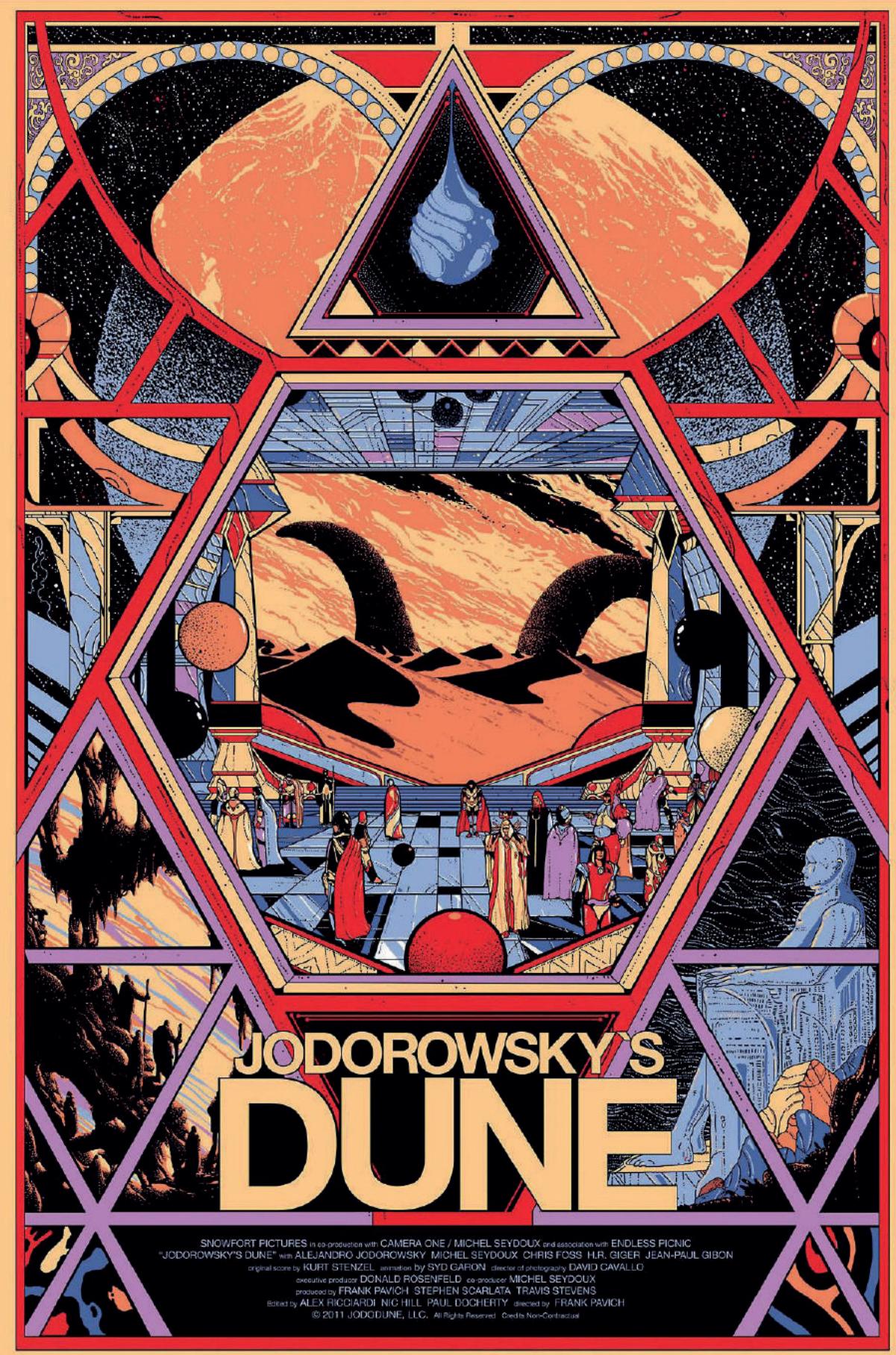
La question de l'argent a quelque chose de mystérieux, chez Jodo. Il ne semble jamais en manquer, et pourtant il ne possède pas une immense fortune. Désinvolte et décomplexé, il accepte toujours d'aborder le sujet sous un angle surprenant, comme dans ses entretiens avec le journaliste Gilles Farctet, publiés sous le titre *La tricherie sacrée*, où il lui est demandé s'il lui est déjà arrivé de ne pas avoir le nécessaire.

« Cela s'est produit une seule fois [...] Je me suis retrouvé du jour au lendemain sans un sou pour faire vivre ma famille. J'ai commencé à me lancer dans la tarologie. [...] Au début, j'ai vraiment eu honte : moi le célèbre cinéaste qui n'en avait toujours fait qu'à sa tête ! Puis je me suis rendu compte que j'avais un problème vis-à-vis de l'argent, que tout service devait être payé et qu'il ne fallait pas en faire toute une histoire. Cela dit, cette très brève période mise à part, j'ai toujours été protégé du point de vue économique. Cela tient du miracle. »

Ce « miracle » prend sans doute ses racines dans sa vision spirituelle de l'argent, en tant qu'énergie. Pour mieux le comprendre, arrêtons-nous sur une anecdote racontée par Jodorowsky, à l'époque où il vivait au Mexique, dans les années 70. Il y a fait la rencontre d'une guérisseuse hors du commun que l'on appelait « la Pachita », et qui avait des méthodes thérapeutiques étranges – mais efficaces.

« Une personne avait un gros problème par rapport à l'argent et ne parvenait pas à gagner sa vie. La vieille lui a imposé un étrange cérémonial : le "patient" devait chaque nuit uriner dans un pot de chambre jusqu'à le remplir. Il lui fallait ensuite laisser le pot sous son lit et dormir pendant trente jours au-dessus de son pipi. »

Jodo livre ensuite sa propre interprétation quant à la signification de ce rituel : « Si une personne ne parvient pas à gagner d'argent, c'est qu'une partie d'elle-même s'y oppose et se trouve en conflit avec l'argent. » Dans le cas de cette consultation, le rapport avec l'argent est d'abord symbolique : le pipi est jaune, « comme l'or ». Mais en même temps, ajoute Jodo, c'est un déchet. Produire des déchets procède d'un besoin naturel, or le besoin d'uriner



SNOWFORT PICTURES in co-production with CAMERA ONE / MICHEL SEYDOUX and association with ENDLESS PICNIC
"JODOROWSKY'S DUNE" with ALEJANDRO JODOROWSKY MICHEL SEYDOUX CHRIS FOSS H.R. GIGER JEAN-PAUL GIBON
original score by KURT STENZEL animation by SYD GARON director of photography DAVID CAVALLO
executive producer DONALD ROSENFIELD co-producer MICHEL SEYDOUX
produced by FRANK PAVICH STEPHEN SCARLATA TRAVIS STEVENS
Edited by ALEX RICCIARDI NIC HILL PAUL DOCHERTY directed by FRANK PAVICH
© 2011 JODODUNE, LLC. All Rights Reserved. Credits Non-Contractual

ou de déféquer est lui-même une conséquence des besoins de manger et de boire. Pour subvenir à ses besoins, il faut gagner de l'argent. L'argent, en tant qu'énergie, s'inscrit dans la chaîne des besoins et doit donc circuler : « Se retrouvant chaque nuit seul avec son pipi stagnant, le patient a subtilement compris que l'or/excrément n'est "sale" que s'il ne circule pas. ».

Pas de meilleure thérapie que l'action

Ces approches thérapeutiques ont amené Jodorowsky à élaborer petit à petit sa propre approche, qu'il a appelée psychomagie. Dans son documentaire *Psychomagie*, un art pour guérir, il explique que sa démarche est née du constat que la psychanalyse (et à travers elle, la parole) ne permet pas de surmonter définitivement ses traumatismes. Elle est excellente pour les identifier, et permet de faire s'exprimer l'inconscient. Elle n'offre, selon lui, aucun recours pour « commander » ensuite à l'inconscient de se défaire du poids mort.

La psychomagie prend l'exact contrepied : il s'agit d'ordonner à l'inconscient par le biais d'actions rituelles personnalisées de se délester de ses traumatismes. En voici un exemple approprié, tiré de son *Manuel de Psychomagie*, intitulé « Devenir autonome et créer son propre commerce ».

« Lors d'une consultation de psychomagie, nous analyserons quel degré d'insécurité économique provoque l'absence d'un salaire fixe chez celui ou celle qui envisage de se rendre autonome. Au fond de l'inconscient, le caractère que nous avons acquis dans l'enfance reste le même. Dans la plupart des familles, on n'apprend pas aux enfants à manipuler l'argent. [...] . Une fois adultes, ces enfants rendus dépendants continueront, pour jouir d'un salaire sûr, à chercher des emplois qui la plupart du temps ne les satisferont pas. »

« L'une des principales devises du surréalisme est : "Abandonner le certain pour l'incertain." La meilleure manière de devenir un professionnel autonome est de développer sa capacité à gagner de l'argent, à investir d'abord ses efforts dans des petits commerces nouveaux, absolument incertains, originaux et complètement extravagants, en

parvenant à gagner sa subsistance quotidienne avec une activité qui paraissait incapable de produire 1 centime... »

Des exemples ? En voici deux, parmi d'autres : « Sachant que tous les chauves gardent gravée dans leur mémoire la chevelure qu'ils ont perdue, devenir leur coiffeur en lavant et peignant leurs mèches invisibles. » Ou bien : « Avec une poignée d'herbe et de l'eau bénite, nettoyer les divans et fauteuils de psychanalystes des résidus psychologiques. » Cela peut sembler loufoque, mais cela fait partie de la démarche. Après tout, les traumatismes constituent des ruptures brutales dans nos vies. Pour en sortir, il faut produire en retour une rupture brutale dans le continuum de notre vie, mais cette fois, chargée d'une dimension positive.

Chacun prendra ce qui lui convient dans toutes ces idées, mais retenons une leçon précieuse pour tous les entrepreneurs : la parole est d'argent, mais l'action est d'or. On se laisse facilement prendre dans le piège du mental, qui consiste à croire que l'esprit rationnel et analytique constitue le principal outil pour surmonter les désagréments de la vie – et de l'entrepreneuriat. Mais la conscience n'est qu'une partie de l'expérience humaine : l'inconscient, et ses mystères insondables, ou encore le corps, et toute son intelligence sensorielle, sont tout autant présents au quotidien dans nos prises de décisions. Face à l'un comme l'autre, la pensée n'aura jamais autant d'impact que l'action. « Lorsque émerge une pulsion de l'inconscient, nous ne pouvons nous en libérer qu'en la réalisant. »¹ Ø

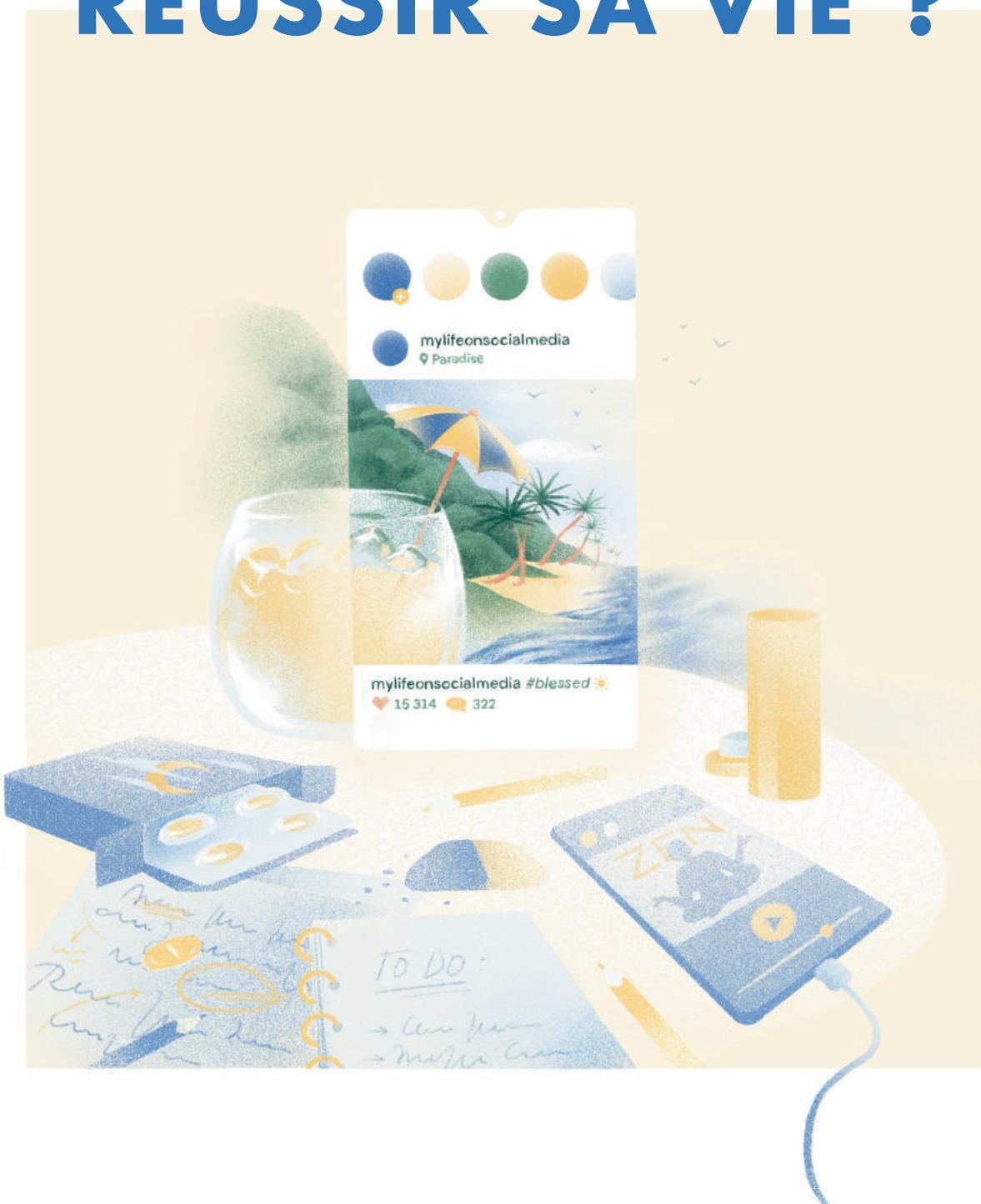


PAR IAN BENEDICT

PHILOSOPHIE

PAR MATHIAS SAVARY
ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

QU'EST-CE QUE RÉUSSIR SA VIE ?



RÉUSSIR SA VIE, C'EST D'ABORD OUBLIER LES CLICHÉS QUE LA SOCIÉTÉ VEUT NOUS IMPOSER ; ET PUIS ÉPOUSER LE CARACTÈRE AVENTUREUX DE L'EXISTENCE. PLUS FACILE À DIRE QU'À FAIRE ? VOICI QUELQUES EXERCICES POUR VOUS AIDER À TRACER VOTRE PROPRE CHEMIN.

Cet l'intitulé pourrait ressembler à un sujet de philo pour l'épreuve du Bac. « Qu'est-ce que réussir sa vie ? ». L'usage de la calculatrice et du dictionnaire n'est pas autorisé. Vous avez 4 heures.

Et c'est pourtant une des interrogations les plus poignantes de notre existence. Nous tentons tous de répondre à cette question, non pas par une rédaction-fleuve sur des copies doubles à grands carreaux; mais à travers nos faits et gestes dans notre vie.

Trop souvent, on cherche la réponse sous l'angle exclusif du travail: n'y aurait-il que la réussite professionnelle? Je crois qu'il n'existe à pas de réel épanouissement professionnel sans bien-être personnel. Si nous souhaitons réussir notre vie, ne devrions-nous pas inclure toutes les facettes de l'existence? Et tenter de nous épanouir dans chacune d'elles?

Gardons aussi à l'esprit qu'il n'existe pas UN modèle de réussite, mais qu'il y en a autant que de personnes sur terre. Pour pouvoir déterminer sa version personnelle de la réussite (des exercices en fin d'article peuvent vous aider), il est important de s'affranchir de quelques clichés.

DEFINISSEZ VOTRE IMAGE DE LA RÉUSSITE

On envisage souvent la réussite à travers une image hédoniste. Réussir, c'est pouvoir paresser sous les palmiers ou au bord d'un yacht en buvant des piña coladas. À nos côtés, un homme ou une femme-trophée (selon son genre et sa sexualité). C'est le stéréotype imposé et caricaturé par les gourous du développement personnel (vous aussi, vous avez vu ces pubs sur YouTube?) ou encore par les sociétés de jeux de hasard. Et c'est un piège.

Il semblerait qu'on veuille nous imposer une vision conventionnelle, convenue et monolithique de la réussite. Comme si on ne pouvait pas réussir sa vie à l'endroit où l'on se trouve. Comme si le bien-être se situait loin, et qu'il devait cocher des cases: soleil, sable chaud, eaux turquoise... Comme si

réussir, c'était se retirer égoïstement du monde et glander. N'a-t-on pas plus d'imagination que ça? Ce n'est en fait qu'une version de la réussite, parmi tant d'autres.

En voici un échantillon non exhaustif. Nelson Mandela a eu un destin aux antipodes d'une retraite sous les palmiers. Et pourtant, oserait-on dire qu'il n'a pas réussi sa vie? Philippe Croizon, un ouvrier français, devenu athlète, conférencier, consultant en entreprise et qui a traversé la manche après avoir perdu ses bras et ses jambes: est-ce qu'on pourrait décemment lui refuser ce titre de vainqueur sur les revers de la vie? Je pense aussi à William Kamkwamba, un jeune Malawite de 13 ans qui a découvert comment fabriquer une éolienne par lui-même au milieu d'un pays plongé dans la famine et le chaos, pour sauver sa famille et son village.

Plus proche de nous, on peut aussi penser à l'artiste Ina Mihalache, actrice, vidéaste, artiste plasticienne, humoriste et monteuse canadienne qui a bâti une communauté fidèle de plus de 300 000 abonnés sur YouTube. Cette artiste accomplie s'est affirmée sur quasiment tous les formats: livres, podcasts, théâtre et films. On pourrait aussi évoquer le parcours de Justine Hutteaux avec sa marque Respire ou encore ceux de Claudette et Fanny, qui ont lancé la culotte menstruelle FEMPO avec seulement 240 € en poche, pour bâtir une entreprise aujourd'hui solide et prospère.

Ce qui est important dans la notion de modèle, c'est qu'elle nous montre qu'il est possible d'accomplir

**Vous êtes un fantôme
conduisant un squelette
fait de poussière d'étoiles
et enrobé de viande,
chevauchant un rocher qui
fonce dans l'espace.
Ne craignez rien !**

quelque chose de grand et d'inédit. Car un autre danger avec l'image de la réussite idéalisée est d'en faire un rêve inatteignable.

Le succès est plus simple qu'on ne le croit et il est à la portée de ceux qui osent. On ne vit plus dans un monde de castes, comme au Moyen Âge. Notre monde nous offre de nombreuses possibilités. Osons. Osons les saisir. Osons nous lancer!

La réussite se conquiert aussi dans l'accomplissement de nos buts. Nous avons chacun notre vision du succès: c'est donc un concept parfaitement subjectif. On ne définit pas sa réussite par rapport à l'idée qu'en ont ses parents, ses professeurs ou la société... On peut néanmoins poser des fondations pour que chacun puisse exprimer, clarifier ou se reconnecter à sa vision singulière.

Mais avant cela, il est nécessaire d'insister: la réussite n'a pas un caractère figé, il ne s'agit pas d'atteindre un stade définitif. La réussite est une aventure, qui, comme le voyage du héros de Joseph Campbell, comporte des transformations (changement de cap, correction de trajectoire, pivot...). Nous sommes toujours en évolution.

Ø LES DESSOUS DE LA RÉUSSITE

Entrons maintenant dans les coulisses de la réussite. Ou plutôt, dans les différentes étapes de cette aventure. Car on ne réussit pas en restant assis et en demandant à l'univers d'assouvir nos désirs. On néglige souvent ce qui se trouve sous la surface. Le problème avec la célébration du succès dans la société occidentale, c'est qu'elle souligne le point final de l'aventure.

Connaissez-vous l'iceberg du succès? Au-dessus du niveau de la mer, il y a le « triomphe ». Et sous la surface se trouvent: le travail acharné, la résilience, les insomnies, les risques, les sacrifices, la discipline, les critiques, les doutes, les échecs et les refus.

Attention toutefois à ne pas tomber dans l'excès. Prenons l'exemple du travail acharné et de la discipline. Non, il n'est pas utile de glorifier le travail pour le travail. C'est même une dérive de l'entrepreneuriat dont on devrait se méfier. Ce qui



Prenons conscience de la profusion de modèles et choisissons les parcours qui peuvent nous inspirer.

est intéressant, c'est d'apprendre ce qui nous manque; acquérir de nouvelles compétences. Dans l'image du travailleur acharné, il n'y a pas de plaisir. Or, il y a du plaisir

à acquérir un nouveau savoir-faire ou un savoir-être et à le peaufiner encore et encore, jusqu'à en acquérir la maîtrise.

Connaissez-vous Aaron Kyro, un skateboarder professionnel américain connu pour ses tutoriels de skateboard sur sa chaîne YouTube, *Braille Skateboarding*? En mai 2020, il comptait 4,81 millions d'abonnés sur cette plateforme et 614 000 abonnés sur Instagram. En 2017, il a aussi lancé son école de skate en ligne, la « Braille Skate University ». Comment en est-il arrivé là? Après la maîtrise du skateboard, il a commencé à partager sa passion en vidéo. Il a patiemment découvert les codes de ce réseau de contenu. Il a amélioré continuellement ses tutoriels. Le travail acharné d'Aaron, c'était de comprendre qui était son audience et de quoi elle avait besoin. Puis il a travaillé sa pédagogie. Cela représente des milliers d'heures d'apprentissage et de pratique: autant qu'il en faut pour devenir ingénieur ou médecin.

Essayer. Échouer. Recommencer.

Lorsqu'on apprend, on essaie quantité d'échecs. L'échec permet de se nourrir. Lorsqu'il a commencé à envoyer des nouvelles à des magazines de pulp fiction, Stephen King accrochait toutes les lettres de refus qu'il recevait à un clou planté au-dessus de son bureau. Il les avait sous les yeux lorsqu'il écrivait. C'était son moteur. Il est aujourd'hui l'un des auteurs les plus connus dans le monde.

Stephen King raconte qu'il recevait tellement de lettres de refus qu'il a dû planter un deuxième clou, puis un autre. Il a essayé d'innombrables échecs avant qu'un éditeur décide de publier son premier roman, *Carrie*. Et surtout, il n'a jamais abandonné. C'est sans doute l'un des secrets à connaître! « La réussite consiste à aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme, » disait Winston Churchill. Soyez prêts, vous aussi, à inclure des accidents dans l'équation du succès.

Être prêt à faire l'expérience de tout

Celui qui veut devenir entrepreneur de sa vie et qui veut réussir devrait intégrer l'idée que tout ne va pas forcément se passer comme prévu. C'est ce que nous rappelle la crise sanitaire de la Covid-19. Réussir, c'est aussi être capable de s'adapter aux aléas de la vie.

Thomas Edison a tenté 1000 dispositifs avant de breveter l'ampoule électrique. Jack Ma, le fondateur d'Alibaba, qui a grandi dans une famille pauvre en Chine communiste, a été recalé 10 fois par l'Université de Cambridge, et viré d'une dizaine d'emplois. Leur secret? Ils ne sont pas tombés dans la posture de victime. Une étude menée par des chercheurs de l'APA (« Priorité à la positivité ») montre que ce qui est déterminant dans le fait d'être heureux, c'est l'attitude face à l'inconfort, les difficultés et les émotions négatives.

Comme on pouvait le lire dans l'article de *The Conversation* sur la positivité toxique (14 novembre 2021): « Connaître la douleur, l'échec, la perte ou la déception dans la vie est inévitable. Il y a des moments où nous nous sentirons déprimés, anxieux, craintifs ou seuls. C'est un fait. Ce qui compte, c'est la façon dont nous réagissons à ces expériences... » Alors, la réussite, simple question d'état d'esprit – de mindset?

Nour Allazkani, un réfugié syrien, en est la preuve

incarnée. À 24 ans, il a décidé de se lancer dans l'entrepreneuriat quand sa famille l'a rejoint en France pour fuir les troubles de la Syrie. « Quand on a tout perdu, l'entrepreneuriat ne fait pas peur ». Que faisons-nous chaque fois que le ciel nous tombe sur la tête? Nous devrions préparer une réponse, du genre: quand tout tombe en morceaux, c'est le moment de danser! Ou, de faire un gâteau au chocolat; l'important est de ne pas se laisser abattre. Nous n'avons pas le pouvoir de modifier un événement douloureux de notre passé. Nous pouvons en revanche changer nos pensées à son égard. Et si ça n'a rien d'instinctif, cela s'apprend.

Elle est bien loin, cette image de carte postale de vous en train de siroter des cocktails sous les palmiers. Mais c'est une bonne nouvelle.

Réussir sa vie, c'est épouser le caractère aventureux de l'existence. Se laisser porter par sa curiosité et son intérêt, trouver l'inspiration. Mais c'est aussi être prêt à s'engager dans des efforts, affronter les revers et les difficultés.

C'est dans le fait de surmonter l'adversité que naît le bonheur. Et la saveur est d'autant meilleure que les obstacles ont été grands.

Grandir face aux épreuves, ne serait-ce pas ça la réussite? Affirmer ses désirs, et se libérer d'un entourage toxique, rabaisseur, qui est dans le jugement, une autre piste pour réussir sa vie? Trouver l'équilibre entre la force, la conviction, l'humilité et la résilience.

Encore une fois: la réussite est votre sauce secrète. Vous choisissez les ingrédients. Vous faites votre cuisine. Et cela a le goût unique de la réussite selon vous. Ø



PAR MATHIAS SAVARY

Comment construire sa propre image de la réussite (et faire fi du regard des autres) ?

⌚ CRÉEZ UNE LARGE VISION DE LA RÉUSSITE

Explorez votre vision de la réussite.

Prenez 4 facettes de votre vie: personnelle, amoureuse et/ou familiale, sociale et globale. Écrivez ce que vous voudriez accomplir, dans 1 an, 5 ans, 10 ans, pour chacune d'entre elles.

Rappelez-vous : la réussite est une aventure. Pensez à formuler des actions (« faire ») plutôt que des situations (« avoir »).

1. La réussite sur le plan personnel signifie

2. La réussite sur le plan du couple signifie

3. La réussite sur le plan social signifie

4. La réussite sur le plan global signifie

Maintenant, rédigez votre version de la réussite.
C'est un exercice de visualisation. Vous avez pleinement réussi: décrivez la scène que vous avez en tête. Ne vous restreignez pas. Donnez le plus de détails possible.

Qu'est-ce que vous éprouvez quand vous pensez à la scène que vous venez de décrire? Cette énergie positive que vous ressentez, c'est votre moteur. C'est à elle que vous devez vous accrocher lorsque vous ferez face aux doutes et aux aléas de la vie.

⌚ COMMENT PASSER À L'ACTION

Faites la liste des compétences que vous aimeriez développer. La peur du manque (je ne suis pas assez ci ou ça) ne doit pas être votre moteur. Ces compétences sont comme un chemin à parcourir avec entrain et curiosité.

Priorisez. Rien ne sert de courir; il faut partir à point. **Classez par ordre de priorité ces compétences, et abordez-les une par une.**

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

CHOSES

Réservez une place dans votre emploi du temps

Si vous ne consacrez pas un moment dans votre semaine pour vous y mettre, les choses ne se feront pas toutes seules. Réservez dans votre emploi du temps un moment à consacrer à l'apprentissage de nouvelles compétences. Nommez la tâche de façon motivante.

Par exemple : vendredi de 21 h à 23 h « Initiation à la peinture pour bouger les montagnes » ; ou encore « Initiation à la CNV (communication non violente) pour devenir un maître Yoda ».

Mettez des mots sur votre pire cauchemar

Ce qui nous paralyse, c'est l'incertitude et la perspective de l'échec. Tim Ferriss est parvenu à dompter ses peurs grâce à cette simple technique, qu'il décrit dans son livre *La Semaine de 4h*. Il a imaginé le pire scénario qu'il pourrait lui arriver, s'il entreprenait le voyage de ses rêves et que son entreprise s'effondrait. Faites de même, et entrez dans les détails les plus sombres de votre angoisse.

Ensuite, **imaginez quelles seraient les mesures qui vous permettraient de préserver ce qui vous reste** et de vous remettre sur les rails, si le ciel s'effondrait.

L'échec devrait vous sembler moins effrayant, à présent. **Alors, on le lance, ce projet ?**

Votre rituel pour conjurer le mauvais sort

Déterminez précisément ce que vous faites pour « exorciser » vos peurs, quand tout ne se passe pas comme prévu. Ça peut être simplement « j'écoute *Killing in the name of the Rage against the machine à fond* (et je vais présenter des excuses à mes voisins après) ». Ou « je regarde des extraits (ou tout le film) de *Braveheart : libertéeeeeeee !!!* »

Votre rituel :

ENTREPRENDRE

c'est une façon de donner vie

INTERVIEW

DANS LA FAMILLE « APPRENDRE ET ENTREPRENDRE », JE DEMANDE CLOTILDE ! NOUS L'AVONS RENCONTRÉE À LA BRIQUETERIE, HAUT LIEU DE L'ENTREPRENEURIAT NUMÉRIQUE À MARSEILLE. ELLE NOUS A PARLÉ DE FLAMMES ET DE PASSIONS CONTAGIEUSES, D'AMITIÉ ET D'APÉROS. DE LA VIE, EN SOMME.

A 26 ans, Clotilde Reynier est la cofondatrice et directrice marketing de la Briqueterie, un espace dédié aux entrepreneurs du numérique à Marseille. Située dans l'emblématique quartier de la Plaine, la Briqueterie est un espace chaleureux, imprégné par la culture méditerranéenne. « Ici, tu es comme à la maison, nous explique-t-elle en riant. C'est la famille, d'ailleurs, on donne les clés du lieu à chaque arrivant ; il peut venir 7j/7, 24h/24. »

Deux conditions pour pouvoir intégrer la Briqueterie : avoir une activité liée au numérique, et avoir le sens du partage. Les fondateurs ont voulu apporter une réponse positive à la solitude des entrepreneurs. Ici, les résidents échangent leurs connaissances sur les sujets liés au numérique, et travaillent ensemble, selon les besoins de leurs clients. Authenticité, apprentissage et solidarité sont les mots d'ordre de ce lieu hors du commun.

« Dans mon job, je suis à l'image du paon qui fait la roue », dit-elle. « Je fais en sorte que l'on montre nos plus jolies plumes afin que les gens comprennent l'identité et la valeur ajoutée de la Briqueterie. » Pourtant, Clotilde l'avoue humblement : elle a mis du temps avant d'arriver à s'imposer dans ce milieu, parfois très technique et majoritairement masculin. Curieuse, déterminée, et convaincue par la nécessité d'apprendre au quotidien, elle nous livre sa vision de l'entrepreneuriat, vécu comme un partage.

Qu'est-ce qui t'a amenée dans ce lieu si particulier ?

 J'ai toujours été fascinée par le milieu de l'entrepreneuriat, même si au début de mes études, je ne m'autorisais pas à y songer pour moi. J'ai fait mon premier stage chez Smack Coworking, à Marseille. J'y ai rencontré un tas de gens, éternels freelances ou venus d'entreprises, tous auto-entrepreneurs et souhaitant créer leur boîte. J'ai été fascinée par l'énergie de cet écosystème que je découvrais à l'époque. Cette dynamique d'échange, de partage, et cette notion de lieu-croisé m'ont interpellée. Une petite voix dans ma tête me murmurait : « Ce concept est une tuerie ; j'aimerais bien créer un lieu comme celui-là un jour, et participer à une telle synergie. » Quelque temps plus tard, j'ai rencontré Pierre Lévi, cofondateur de la Briqueterie avec Rémi Arnaud. Il cherchait quelqu'un pour les épauler. Je me suis dit : « Pourquoi pas moi ? ».

J'ai voulu visiter le lieu. Je me souviens, c'était un soir de novembre, il faisait nuit et la Briqueterie était presque vide. Dès que j'ai franchi la porte, j'ai été saisie par la fresque [N.D.L.R.] : Elle a été réalisée par Diffuz, un grapheur vivant à Marseille et connu dans le monde entier, et représente la Plaine et sa folle énergie, la structure en bois, la hauteur sous plafond, et je me suis dit que c'était incroyable qu'il existe à la Plaine, en plein centre de Marseille, un tel lieu. Intuitivement, j'ai pensé que cet endroit allait aussi devenir le mien. Et qu'il allait falloir que je donne tout pour qu'il se fasse connaître et fonctionne à plein régime. Je pense qu'on peut parler d'un coup de foudre.

J'ai parlé pendant trois heures avec Pierre des possibilités autour de ce lieu naissant. Il y avait 10 résidents, à l'époque. À ce jour, des milliers de personnes sont passées par la Briqueterie. Nous avons réussi à créer la résidence des experts du numérique : un espace permettant à de multiples identités, savoir-faire et aspirations de transiter, dans la joie et la bonne humeur.

**C'est en soi
que l'on trouve
les plus grandes
réponses, et c'est
bien accompagné
qu'on donne
vie aux plus
grands projets.**



PAR SOPHIE LAURENCEAU

Qu'est-ce que tu as appris, à la Briqueterie ?

✍ Tout ce que je fais aujourd'hui, je ne l'ai pas appris à l'école - si ce n'est comment réaliser la présentation d'un projet. Chaque jour, j'apprends avant tout à me sentir légitime; du fait de mon âge, et du fait d'être une femme, en constante formation. Être tout le temps en veille me paraît essentiel pour porter un projet. Du point de vue des compétences, j'ai appris énormément de choses en marketing digital, notamment grâce à mes associés, et aux résidents de la Briqueterie. Je découvre un monde technique fait d'outils marketing hyperdéveloppés, constamment renouvelés. Cet univers te force à faire preuve d'une certaine humilité. Chaque mois, tu t'aperçois que tu es à nouveau dépassé. Ça tombe bien. J'ai toujours eu la curiosité de creuser, d'aller plus loin. Je travaille avec des gens aussi riches humainement qu'en compétences-métiers. Mon travail me nourrit, me passionne, et je souhaite à tout le monde de connaître ces sentiments.

Que faites-vous pour créer un lieu de vie au-delà du travail ?

✍ L'apéro, pour commencer ! Tous les derniers lundis du mois, on organise un apéritif pour bien commencer la semaine et terminer le mois. Tout le monde se rassemble et apporte à boire et à manger. C'est sans prétention, on ne sort pas les nappes en soie pour l'occasion. L'important, c'est vraiment de créer un moment privilégié pour échanger. Par ailleurs, on organise des ateliers de jardinage, des sessions Pecha Kucha (bavardage en japonais) pour s'exercer à l'art oratoire, des ateliers sur la cryptomonnaie, etc.

Nous organisons aussi des événements tous les mois, sur le web marketing, le développement informatique, et le design. Ils sont tous sponsorisés par une marque de pastis marseillais, Cristal Limiñana. On cultive l'esprit de la ville ! (rires). Nous permettons aussi à des projets qui nous tiennent à cœur d'utiliser nos locaux pour leurs événements. C'est le cas, par exemple, de La Nuit du code citoyen, un hackathon qui permet d'accélérer des projets informatiques à impact social.

Comment arrives-tu à jongler entre vie pro et vie perso ?

✍ On ne va pas se mentir, c'est parfois difficile car mes vies, professionnelle et personnelle, sont souvent imbriquées. La Briqueterie, c'est un lieu de travail mais aussi d'amitiés. Mes associés sont devenus mes meilleurs amis, même si j'en ai bien sûr d'autres à l'extérieur.

Les gens de la Briqueterie sont des personnes avec qui j'ai encore envie de boire un verre le soir, partager un repas, sortir le week-end et faire la fête. Je sais que ce sont des gens sur lesquels je peux compter, qui m'écouteront toujours parce que nous sommes devenus proches. Mais ce sont aussi des amis avec qui il m'arrive de ne pas être en accord au travail. Ce n'est pas toujours facile à gérer. C'est aussi un lieu dans lequel je passe énormément de temps. J'ai parfois envie de couper un peu, de m'isoler. Je ne m'en inquiète pas, c'est une réaction normale, plutôt saine.





Penses-tu que l'entrepreneuriat est plus difficile pour une femme ?

✍ Je pense que la plus grande barrière que rencontrent les femmes, c'est le fait d'adhérer inconsciemment à une idée reçue, selon laquelle l'entrepreneuriat est un domaine masculin. La construction sociale que nous avons reçu en tant que femme s'oppose à la condition d'entrepreneur - laquelle demande de la force, du courage et de la prise de risque. Pour être tout à fait honnête, si je n'avais pas rencontré Pierre et Rémi, je ne sais pas si j'aurais trouvé le courage de créer un lieu moi-même. Une petite voix m'aurait sûrement murmuré que ce n'était pas à ma portée, que je ne pouvais pas y arriver seule.

J'ai toujours eu du mal à me sentir légitime dans mon travail - le syndrome de l'imposteur, ça me connaît. Encore aujourd'hui, il m'arrive de ne pas me sentir considérée parce que je suis une femme, jeune de surcroît; mais c'est plus rare. Je suis beaucoup plus à l'aise dans ma posture et de plus en plus affirmée. Je laisse moins la porte ouverte aux comportements déplacés, ou rabaissants.

Ça veut dire quoi pour toi, être entrepreneur de sa vie ?

✍ Le premier mot qui me vient à l'esprit, c'est : oser. Oser franchir le cap. Mes vies professionnelles et personnelles sont interconnectées. Entreprendre a donc des répercussions dans chaque domaine de mon existence. J'ajouterais donc : oser franchir le pas et bien s'entourer. Ce précepte marche à tous les coups. La flamme, la passion, on la porte en soi, elle vient de nous. Mais pour la faire grossir jusqu'à la transformer en brasier, il vaut mieux être accompagné.

Je trouve ça palpitant, d'avoir cette flamme qui m'anime et ressentir celle des gens qui m'entourent. Ce sont des passions contagieuses, qui nous tirent vers le haut. Pour moi, un bon entrepreneur de sa vie fait aussi confiance à son intuition. Entreprendre, c'est une façon de donner vie. C'est en soi que l'on trouve les plus grandes réponses, et c'est bien accompagné qu'on donne vie aux plus grands projets.

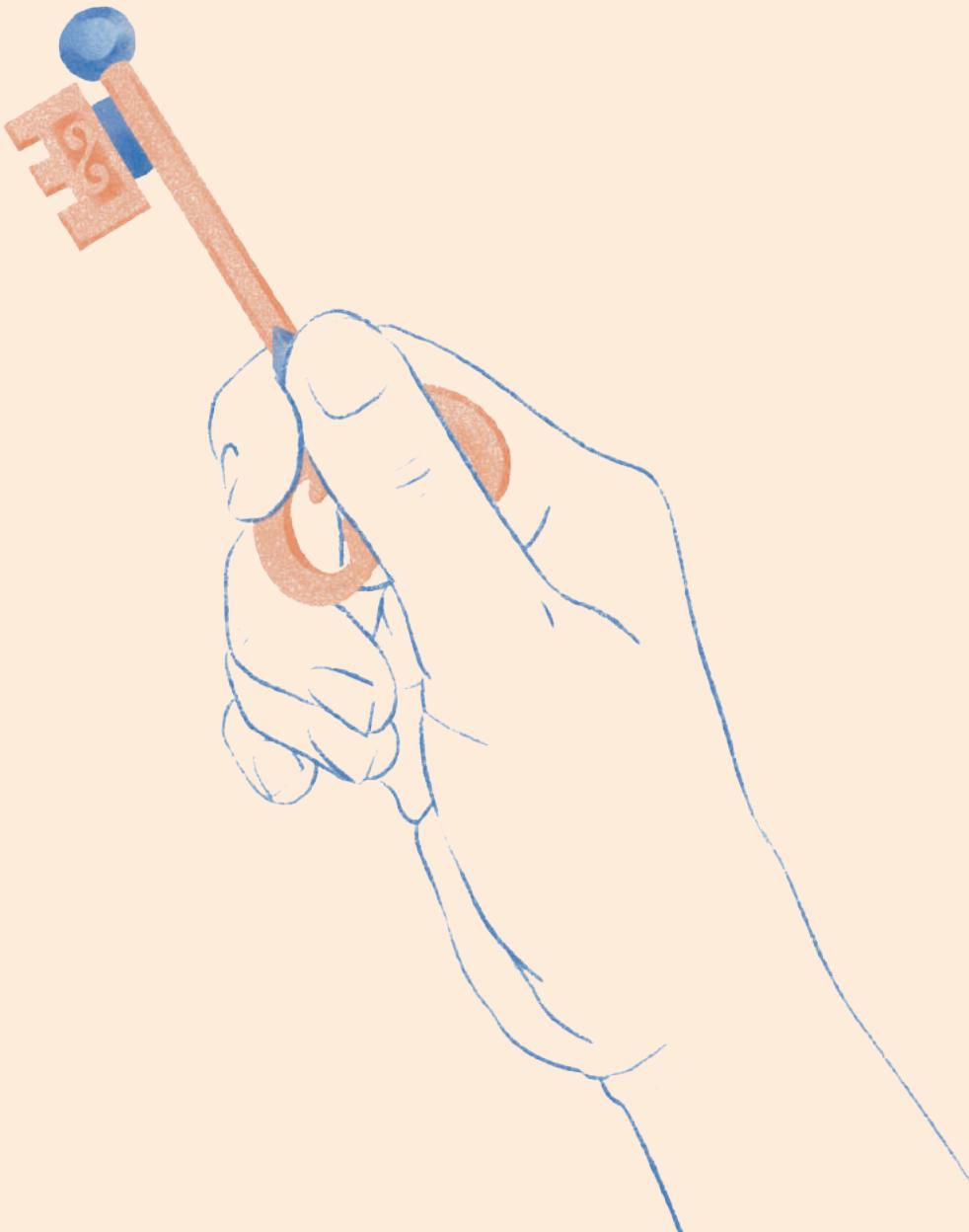
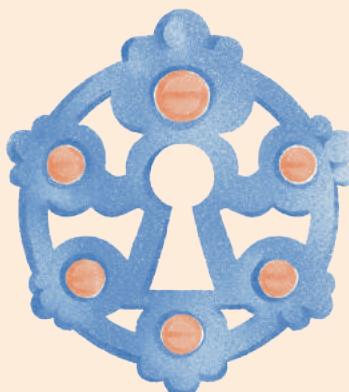
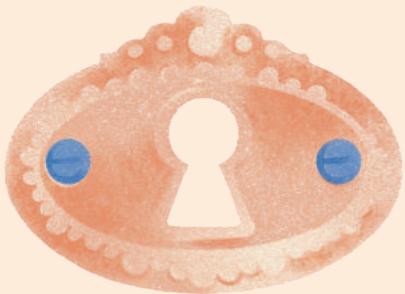
Quel conseil donnerais-tu à un entrepreneur ou une entrepreneuse pour bien s'entourer ?

✍ Entreprendre est un parcours semé d'embûches, on ne rencontre pas que des gens bienveillants en chemin. Avant toute chose, il faut identifier les personnes-ressources autour de soi, dans sa vie personnelle. Celles qui nous font du bien, qui nous écoutent et essaient de nous aider sans vouloir imposer un point de vue, sans nous juger. Je suggère de l'appliquer ensuite à sa vie professionnelle. Il y a des gens avec qui l'on s'entend, avec qui l'on a des facilités à travailler et communiquer, d'autres pas.

Un autre conseil : ne négligez pas votre intuition, et n'hésitez pas à vous fier à votre premier ressenti. Les questions à se poser : quand j'arrive quelque part, est-ce que je me sens bien ? Est-ce que les personnes m'intéressent ? Si oui, alors j'y vais. Dans le cas contraire, cela ne sert à rien de forcer. Rappelez-vous l'image du brasier : une personne que vous ne sentez pas agit souvent comme un seau d'eau qui affaiblit votre flamme. Cherchez plutôt l'allumette ! ☺

LES MEILLEURS

de *Jim Kwik*
pour apprendre
et entreprendre
sans limites



JRS OUTILS

BOÎTE À Outils

PAR MATHIAS SAVARY
ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

VOTRE CERVEAU POSSÈDE DES CAPACITÉS ILLIMITÉES. C'EST CE QU'AFFIRME JIM KWIK, DANS SON BEST-SELLER « SUPER CERVEAU ». POUR VOUS, NOUS AVONS SÉLECTIONNÉ LES MEILLEURS OUTILS QU'IL PROPOSE POUR DÉVELOPPER CE POTENTIEL INSOUPÇONNÉ.

Nous ne sommes jamais en manque de rêves: lancer un side project, développer une communauté sur le web, créer une entreprise, devenir un digital nomade... Les idées ne manquent pas. Ce qui nous fait défaut, c'est surtout le temps, l'énergie et les moyens. C'est en tout cas ce que l'on aime à croire.

Et s'il n'en était rien? Et si la seule chose dont nous avions réellement besoin, c'était de nous défaire de nos croyances limitantes?

Si vous avez vu le film *Limitless* avec Bradley Cooper, vous comprendrez immédiatement de quoi je parle. Ce film explore le même postulat que celui de Jim Kwik. Nous possédons tous la technologie la plus puissante au monde: notre cerveau. Et celui-ci n'a pas de limites; sauf que personne ne nous en a donné le mode d'emploi. Le livre *Super cerveau* révèle des pratiques scientifiques et des techniques pour accélérer l'apprentissage et développer des compétences hors-normes.

J'ai parcouru ce best-seller et je vous livre ici les meilleurs exercices proposés par l'auteur. Tenez-vous prêt, vous allez découvrir toute l'immensité de votre potentiel.

Super cerveau, mode d'emploi

Être et apprendre sans limites, c'est « l'acte ou le processus consistant à laisser de côté les perceptions inexactes et restrictives de son potentiel et à accepter la réalité selon laquelle avec un mental, une motivation et des méthodes justes, il n'y a aucune limite. » Le modèle *limitless* (sans limites) comporte trois aspects.

Premier aspect: le mental. Il représente nos croyances, notre attitude et les idées profondément ancrées que nous avons à propos de nous-mêmes, de nos capacités et du fonctionnement du monde. Une première série d'exercices visera à vous libérer des croyances et des pensées limitantes afin d'entrevoir une nouvelle vérité. À savoir: « vous êtes capable de tout, vous pouvez tout faire. »

Deuxième aspect: la motivation. Elle concerne votre énergie, elle est le moteur derrière vos actions. La deuxième série d'exercices vous permettra de développer votre volonté et votre niveau de dynamisme.

Troisième et dernier aspect: les méthodes. Elles rassemblent les techniques qui permettent de parvenir à un certain résultat: développer sa concentration, apprendre à apprendre, améliorer sa mémoire, pratiquer la lecture rapide, approfondir sa réflexion. Cette dernière série d'exercices vous permettra de les acquérir.

Ces trois aspects fonctionnent de concert. Vous aurez beau être doté d'une volonté de fer et posséder des techniques imparables, vous n'irez pas loin si vous avez une piètre image de vous-même (et donc un mental moins robuste). Par ailleurs, si vous avez un mental d'acier et la motivation d'un athlète, mais que vous ne connaissez pas les outils ni les techniques pour apprendre mieux, vous n'y parviendrez pas non plus. Enfin, avec un fort mental et de bonnes méthodes, mais sans motivation, vous risquez de passer plus de temps à regarder Netflix qu'à lancer votre business. Passons maintenant à la pratique.

Un mental sans limites

Les croyances limitantes, ce sont toutes les pensées que vous chuchote cette petite voix au creux de l'oreille. Celle-là même qui vous dit que vous êtes incapable de faire ce dont vous rêvez, et qui néglige totalement vos aptitudes et vos points forts. « L'entrepreneuriat, ce n'est pas pour moi ». « Je suis trop vieux, trop inexpérimenté... Il trop ceci ou trop cela pour changer de vie. »

C'est cette peur panique lorsque vous devez prendre la parole en public ou poster une vidéo, parce que vous vous sentez ridicule. Ce sont les phrases sournoises que vous vous répétez depuis votre enfance: « Qu'est-ce qui cloche chez moi? », « Je suis stupide » ou encore « Je suis bizarre ». Tout ce qui vous arrête dans votre élan constitue probablement une croyance limitante.

Vous le connaissez bien, ce critique intérieur. Celui qui vous amène à penser que vous êtes un imposteur. Les exercices qui suivent ont un seul but: le faire taire.

➊ TROIS CLÉS POUR REFORMULER VOS CROYANCES LIMITANTES

➊ Nommez-les !

Chaque fois que vous vous surprenez à vous dénigrer intérieurement (« Je ne suis pas capable », « Je ne sais pas faire ça », etc.), tendez l'oreille. Essayez d'identifier la provenance de cette critique intérieure. Est-ce qu'elle a été prononcée par une personne de votre famille quand vous étiez enfant? Un professeur? Un « ami »? Est-ce une conclusion que vous avez tirée d'une expérience malheureuse? Prenez le temps de remonter à la source de cette croyance et d'identifier exactement à quel moment elle est survenue. Quelles sont les circonstances qui vous ont amené à penser ainsi? En la situant précisément dans l'espace et dans le temps, vous pourrez vous en libérer plus facilement.

Une fois cela fait, répondez à cette voix intérieure. Quand vous vous dites: « Je ne suis pas capable de faire ça », répondez: « Jusqu'ici, je n'y suis peut-être pas parvenu, mais je peux essayer encore une fois. »



Revenez aux faits

Souvenez-vous d'un moment où vous avez été mal à l'aise en prenant la parole en public. Vous pensez que vous aviez été mauvais et que vous ne devriez plus jamais le faire? Examinez alors les faits de plus près. Est-ce que vous avez été hué par quiconque? Est-ce que l'audience semblait contrariée par ce que vous avez dit? Des personnes sont-elles venues vous dire à quel point elles ont trouvé votre discours mauvais? Ou bien, et c'est le plus probable: est-ce que vous vous êtes fait tout un scénario dans votre tête?

Bien souvent, l'idée que vous avez de vos performances est plus influencée par ce fameux critique intérieur que par ce qui s'est réellement passé. Demandez-vous: existe-t-il vraiment des preuves objectives de mon incompétence?



Créez de nouvelles croyances

Au lieu de garder en tête une généralité telle que « Je ne suis pas bon quand je dois parler en public », adoptez une nouvelle croyance comme « Je suis parfois intimidé quand je dois parler face à un public, mais la plupart du temps je m'en sors bien et je peux tout à fait améliorer cette compétence en m'exerçant davantage. »

Jim Kwik propose une autre technique pour distinguer le critique intérieur de vous-même. Trop souvent, nous avons tendance à nous identifier à lui. Donnez un prénom ridicule à ce critique intérieur. Imaginez qu'il a une apparence grotesque. Levez les yeux au ciel quand il se présente. Jouez-vous de lui.

Une motivation sans limites

« La motivation n'est pas quelque chose que l'on a ou pas au réveil le matin », explique Jim Kwik. Et elle n'est pas déterminée par le fait d'aimer ou non ce que l'on fait. On peut ne pas aimer prendre une douche froide, surtout en plein hiver. Mais on est motivé par le résultat que l'on obtient grâce à cette pratique. Bref, tout comme le mental, la motivation n'est pas figée. C'est quelque chose que l'on fait! Elle consiste à générer de l'énergie pour ce que l'on entreprend. Comment faire? Suivez le guide!

① Énoncez votre but

« Votre but est votre posture par rapport au monde. Votre but est ce que vous avez à partager avec le monde. C'est la façon dont vous utilisez votre passion. » Jim Kwik.

Un but diffère d'un objectif. Le but est grand et général. L'objectif s'apparente davantage à un sous-but, plus précis, et qui concourt au grand but. Et ce dernier repose sur l'une de vos passions, un super-pouvoir, quelque chose que vous faites mieux que les autres. Trouver son but, c'est bien souvent répondre à la question: « Comment puis-je aider les autres à travers mes passions? »

Faites une liste de vos passions.

Énumérez-en trois :

Essayez de déterminer un fil conducteur entre elles. Vous n'arrivez pas à définir votre but de vie? Fermez les yeux, concentrez-vous sur les passions précédemment énumérées, et instinctivement, écrivez ce qu'il vous vient en tête.

② Qu'avez-vous à perdre ?

Vous pouvez aussi utiliser la douleur pour vous motiver. Bien entendu, Jim Kwik ne parle pas de s'infliger des sévices corporels lorsqu'on manque de motivation. Mais il propose un exercice intéressant. Celui d'écrire toutes les contrariétés que vous rencontrerez si vous ne vous lancez pas dans le projet qui vous tient à cœur.

Par exemple: « Je vais continuer à faire ce travail que je déteste, comme un zombie », ou « Je vais garder mes frustrations et elles vont augmenter

au fil des ans, jusqu'à m'en rendre malade » ou encore « Je vais continuer à être inconsistant et à encourager les autres à suivre leurs rêves pendant que je fais tout pour oublier les miens. »

« L'important est que vous ressentiez les émotions liées à ces affirmations. N'en faites pas quelque chose d'intellectuel. », explique Jim Kwik. Cet exercice est efficace si vous vous représentez véritablement la souffrance engendrée.

Faites la liste des contrariétés que vous subirez si vous ne changez rien à votre projet de vie :

Voici la partie la plus intéressante de cet exercice.

Faites maintenant la liste des points positifs et des avantages que vous rencontrerez si vous entreprenez ce qui vous tient à cœur.

Par exemple « Je pourrais vivre pour de vrai la vie de digital nomade, et voyager dans le monde entier », « Je me lèverais chaque matin sans regrets, avec le sentiment d'avoir donné un sens à ma vie », ou « Je pourrais être un exemple pour mes enfants et leur montrer que tout le monde peut suivre sa passion ».

De nouveau, concentrez-vous sur les émotions que vous procurent ces pensées. Relisez autant de fois que nécessaire ces listes, et rappelez-vous: vous êtes capable de tout.



**Tout le monde est un génie.
Mais si vous jugez un poisson
à sa capacité de grimper
à un arbre, il passera
sa vie entière à croire
qu'il est stupide.**

ALBERT EINSTEIN

Des méthodes sans limites

Quel est le point commun entre Oprah Winfrey, Thomas Edison, John F. Kennedy et Bill Gates? Ce sont tous de grands lecteurs, et selon Jim Kwik: « Les leaders sont des lecteurs. »

Une des méthodes intéressantes présentées dans le livre *Super cerveau*, c'est la lecture rapide. Pourquoi la lecture est-elle importante? La lecture développe le cerveau. C'est l'un des meilleurs outils pour travailler ce « muscle ». La lecture fait travailler l'imagination. Elle développe aussi la mémoire, et fait fonctionner le cerveau à un niveau supérieur. Elle accroît la concentration, et enrichit le vocabulaire de façon naturelle.

Auto-évaluez votre vitesse de lecture

Le premier exercice consiste à déterminer à quelle vitesse vous lisez.

- 1 Prenez un livre, et ouvrez-le à une page au hasard.
- 2 Prenez un minuteur (comme celui de votre smartphone) et réglez-le pour sonner au bout de deux minutes.
- 3 Commencez à lire à une vitesse confortable jusqu'à ce que le minuteur sonne.
- 4 Comptez le nombre de mots sur les trois premières lignes, puis divisez ce chiffre par trois. Vous obtenez le nombre moyen de mots par ligne.
- 5 Comptez le nombre de lignes que vous avez lu.
- 6 Multipliez le nombre moyen de mots par le nombre de lignes, puis divisez ce chiffre par deux. Cela vous donnera votre nombre de mots par minute.

Votre vitesse de lecture actuelle est de _____ mots par minute.

Le pointeur visuel : suivez le texte avec votre doigt

Reprenez l'extrait que vous venez de lire et lisez-le à présent en suivant le texte avec votre doigt. Dans un premier temps, n'utilisez pas de chronomètre. Le but de cet exercice est de vous familiariser à la lecture avec un pointeur.

Une fois que vous avez fini, placez-vous à la fin de l'extrait que vous avez lu pour le premier exercice. Réglez à nouveau le minuteur sur une minute et lisez le texte en le suivant avec votre doigt. Calculez votre nouvelle vitesse de lecture avec la formule ci-dessus.

Ma nouvelle vitesse de lecture est de _____ mots par minute.

Des études montrent que la lecture avec le doigt peut améliorer la vitesse de lecture **de 25 % à 100 %**. Plus on s'exerce, meilleurs sont les résultats.

La lecture est un sport comme les autres

Voici un exercice pour augmenter encore votre vitesse de lecture.

Lisez à un rythme confortable (en utilisant le doigt ou un pointeur visuel) pendant quatre minutes. Lorsque votre minuteur sonne, tirez un trait sous la dernière ligne que vous avez lue. Vous avez votre ligne d'arrivée.

À présent, réglez le minuteur sur trois minutes. Votre but est d'atteindre la ligne d'arrivée avant que le minuteur ne sonne. Réglez votre minuterie sur deux minutes. Ne vous souciez pas de la compréhension

Nous acceptons à présent l'idée que l'apprentissage est un processus permanent qui consiste à se tenir au courant du changement. Et la tâche la plus urgente est d'apprendre aux gens à apprendre.

PETER DRUCKER

du texte. Essayez d'atteindre la ligne d'arrivée avant que le minuteur ne sonne. Faites en sorte que vos yeux suivent votre doigt le plus vite possible.

Dernier étirement. Réglez le minuteur sur une minute. Faites votre possible pour atteindre la ligne d'arrivée en une minute. Ne sautez aucune ligne et ne vous souciez pas de la compréhension du texte. À présent, respirez. Réglez le minuteur sur deux minutes. Reprenez votre lecture, cette fois à partir de la ligne d'arrivée. Lisez à un rythme qui vous est confortable mais cette fois en étant attentif à la compréhension du texte. Comptez le nombre de lignes lues et multipliez-le par le nombre moyen de mots par ligne. Enfin, divisez ce chiffre par deux.

Ma vitesse de lecture est de _____ mots par minute.

Comment vous sentez-vous ? En faisant cet exercice, vous verrez que vous lisez plus vite. Jim Kwik recommande de le faire au moins une fois par jour, jusqu'à atteindre un niveau satisfaisant à vos yeux.

Planifiez votre temps de lecture.

Comme pour chaque sport, une seule séance ne suffit pas pour maîtriser cette technique. Vous devez lire régulièrement. Jim Kwik revient tout au long de son livre sur l'idée que nous devons apprendre tout au long de notre vie. Et si nous nous exerçons à apprendre, l'apprentissage devient de plus en plus un plaisir.

Cet article ne présente qu'une infime partie des exercices proposés par Jim Kwik. Le livre en comporte des centaines, soit presque un exercice par page. En parallèle, l'auteur déconstruit toutes nos croyances et toutes les fausses vérités sur nos capacités et nos limitations. Ce livre est stimulant, challengeant, revigorant, et vous ne regretterez pas son achat.

Amusez-vous à faire chaque exercice et découvrez de quoi vous êtes capable. Et si vous ne vous sentez pas prêt, gardez une chose en tête : ce qui vous freine ce ne sont pas vos capacités, mais vos croyances à leur propos. ☺



PAR MATHIAS SAVARY

DÉRIVES

PAR IAN BENEDICT
ILLUSTRATIONS DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

LES RISQUES DE *l'Apprenti Sage*



APPRENDRE, QUOI DE PLUS BEAU ?
ATTENTION TOUTEFOIS À NE PAS TOMBER
DANS LES PIÈGES DE LA CULTURE DE L'APPRENTISSAGE.
LA QUÊTE DU SAVOIR EST SEMÉE D'EMBÛCHES !

Apprendre, c'est voyager mentalement pour découvrir un nouvel espace. Que ce soit le petit bosquet au bout du chemin dont on aura vite fait le tour (équivalent d'un tuto YouTube sur « Comment déboucher son évier avec un tire-bouchon »), ou bien un nouveau continent dont on n'aura pas assez d'une vie pour en faire le tour (« Tout savoir sur la philosophie »), il s'agit de repousser les limites de la Terra Incognita cérébrale.

Or, tout voyage comporte des risques – à commencer par celui de ne pas en revenir. Rassurez-vous, on ne proposera ici qu'une petite balade de santé sous la forme d'un conte, dont le héros est un Apprenti Sage qui ne rêve que d'une chose: apprendre tout ce qu'il peut pour progresser.

Vous le verrez, cette quête du savoir peut se montrer tortueuse et comporter quelques pièges. L'Apprenti Sage arrivera-t-il à les éviter?



Le Lord Inateur, seigneur de la connaissance

L'Apprenti Sage débute son périple en quittant son village des Bois d'Ignare. Il rencontre le Lord Inateur, seigneur autoproclamé de la connaissance, et lui demande de l'accepter comme disciple. Le Lord accepte, à condition qu'il ne rechigne pas à suivre son rythme et ne pose aucune question inutile.

Très vite, l'Apprenti Sage déchante. Le Lord se comporte comme un boulimique de l'information, consacrant chaque seconde de sa journée à élargir ses connaissances. Les jours passent, et l'Apprenti Sage remarque que l'apparence de Lord Inateur change. L'Apprenti Sage croyait être tombé sur un être omniscient, mais le Lord s'avère juste omnichiant. Il se transforme peu à peu en machine. Pire encore, l'Apprenti Sage constate qu'il se transforme lui aussi en robot, tout ça pour quoi ? Pour un savoir qu'il accumule sans jamais en faire usage.

L'Apprenti Sage finit par demander au Lord Inateur : « À quoi bon ? » Sans le savoir, il provoque alors un bug qui fait court-circuiter le cerveau du seigneur des connaissances. Le Lord Inateur devenu inapte à tout enseignement, l'Apprenti Sage se remet en route, avec le sentiment d'avoir la tête toujours aussi vide.

Lorsqu'on se lance sur le chemin d'un apprentissage, on peut vite se sentir pris d'un sentiment d'excitation. Il y a tant à découvrir dans chaque domaine, sans compter que le savoir prend souvent la forme d'une arborescence! Le désir d'élargir ou d'approfondir ses connaissances peut entraîner une forme de bousculade, qui parfois vire à l'obsession. C'est le syndrome des doctorants qui consacrent 4, 5, 6 années de leur vie à un seul sujet, et n'en sortent pas indemnes.

Il n'y a aucun mal à vouloir grandir intellectuellement ou se consacrer à un sujet. Mais il est primordial de rester attentif à deux choses:

- La visée finale de cette quête. Cherche-t-on à apprendre pour devenir qualifié, ou par peur de ne pas être suffisamment compétent? Le fait-on par plaisir, ou se sent-on contraint de le faire, avec le sentiment qu'on restera bloqué sinon? Plus enthousiasmant sera votre objectif, plus durables seront les résultats.
- L'espace consacré à cette quête. Combien d'heures par jour? Par semaine? Est-ce que notre esprit reste tout le temps occupé par le sujet? Arrive-t-on à maintenir les autres champs de sa vie (relationnel, activités physiques, loisirs...), à interagir avec des personnes aux antipodes de notre domaine, à s'intéresser à des choses qui n'ont rien à voir? Le caractère obsessionnel de l'apprentissage cache bien souvent une angoisse du vide, plus qu'un réel intérêt.

Les trésors du Dragonflant

L'Apprenti Sage reprend son périple et traverse la vallée de Savoir. Un jour, il tombe sur une forteresse en ruine, repaire du légendaire Dragonflant, dont on dit qu'il a accumulé des trésors de connaissance. L'Apprenti Sage décide de s'y aventurer, espérant naïvement convaincre le dragon de partager avec les populations locales (et lui-même, tant qu'à faire !) quelques-unes de ses pépites.

En entrant dans l'enceinte, il trouve les lieux pleins à craquer de trésors. Mais le dragon n'est pas prêteur (c'est là son moindre défaut). Il ne veut se défaire de la moindre pépite de savoir, alors même que la magie de ces trésors fait qu'on peut les donner tout en les conservant !

Le dragon préfère se concentrer sur lui-même et son bien-être (il fait beaucoup de yoga sur son tapis d'or, et passe des heures à méditer sur tout ce qu'il pourrait faire avec ses richesses). Il n'a pas vraiment de temps à consacrer à l'Apprenti Sage, ni aux miséreux du coin.

N'y tenant plus face à tant d'égoïsme, l'Apprenti Sage saisit une pépite de savoir, et part en courant dans les couloirs du château. Se lançant à sa poursuite, le Dragonflant détruit tout sur son passage. Les murs s'écroulent, libérant tous les trésors de connaissance aux alentours, pour le plus grand plaisir des populations du coin. L'Apprenti Sage, lui, reprend sa route avec le sentiment d'avoir la tête toujours aussi vide.



Dans le monde oriental, le dragon est symbole de puissance, de prospérité et de fertilité. Cousin du serpent (lui aussi perçu positivement), il est l'énergie vitale à l'œuvre. En Occident, la tradition médiévale en fait en revanche une créature terrible, qui pille et s'approprie les trésors, les gardant jalousement sans jamais les utiliser. Il devient alors le symbole de l'avidité, de l'égoïsme et de tout le gâchis qui en découle.

Il ne s'agit pas de dire que toute accumulation de savoir doit avoir une finalité, bien au contraire. C'est en étant ouvert à toutes sortes de connaissances, loin de notre zone de confort, que l'on s'ouvre au monde. Mais il faut se poser la question de ce à quoi sert ce savoir s'il ne nous rend pas meilleurs.

À quoi bon accumuler (et c'est un accumulateur compulsif qui le dit), si l'on ne dépense jamais ? On prend le risque de se créer une bulle de confort, tapissée de toutes les certitudes que l'on finit par figer tels

des bas-reliefs, de se couper de la réalité du monde, persuadé d'en savoir plus que les autres.

Depuis la parabole d'Adam et Ève, qui ont goûté au fruit défendu de l'Arbre de la Connaissance du Bien et du Mal, on considère que le savoir apporte son lot de souffrance – et le revers de cette médaille, « ignorance is bliss », ou « heureux les simples d'esprit » dans la langue de Molière.

En effet, plus on en sait sur la marche du monde, plus on risque de se sentir impuissant pour en changer le cours. Mais, c'est l'un des effets pervers du trop-plein de savoir, notre vision des choses peut aussi nous enfermer, nous faire perdre en humilité et nous pousser à dévaloriser l'opinion des autres. Le risque majeur est de voir sa capacité d'empathie s'atrophier, tel un muscle trop peu sollicité.

Le mouvement prônant le développement personnel et la valorisation du bien-être est précieux et utile. Il permet à de plus en plus de gens de s'autoriser à prendre en compte leur état (psychique, émotionnel, physique, intellectuel), au lieu de le négliger au profit des responsabilités qui leur incombent. Mais il existe un côté plus sombre à cette tendance: à force d'avoir pour principale boussole son bien-être, on refuse de se confronter à tout élément extérieur venant troubler la petite bulle dans laquelle on se trouve.

La misère qui s'expose dans nos rues, la souffrance de peuples lointains, les violences domestiques subies par les femmes et les enfants, l'oppression dont souffrent les

minorités... Ces questions finissent par devenir si douloureuses qu'on préfère les occulter.

Alors il convient de se demander :

- Le savoir que j'accumule me sert-il à devenir meilleur pour moi-même ? Pour les personnes autour de moi et la société ?
- Est-ce que ma notion du bien-être ressemble à une forteresse dans laquelle je me protège du monde extérieur ? Le bien-être ne devrait-il pas davantage ressembler à une capacité à se fondre dans le monde sans diluer son être, une aptitude à la compassion (recevoir la parole de l'autre, y compris sa douleur) sans passion (se laisser passivement contaminer par la souffrance de l'autre) ?

La source du Sage S.

Notre Apprenti Sage poursuit son périple, bien décidé à écumer les savoirs des contrées voisines. Il se réve savant, capable d'aider les uns et les autres (ainsi que lui-même) avec tout ce qu'il aura appris. C'est alors qu'il entend une clamour. En se rapprochant, il trouve une petite foule amassée aux pieds d'un homme qui a l'apparence d'un maître : une belle toge cousue d'une noble étoffe, quelques bracelets et colliers de perles, des cheveux mi-longs et une barbe taillée.

Il s'exprime avec grâce et éloquence. On l'appelle le Sage S.

L'Apprenti Sage vient s'asseoir dans la foule, et se laisse vite envoûter par les paroles du maître. Il a enfin trouvé le mentor qui saura lui transmettre son savoir !

Il reste vivre dans la communauté, se plie à ses règles et vient chaque soir recevoir une brique des connaissances du maître. Les jours passent, la barbe et les cheveux du maître semblent un peu plus longs et touffus.

L'Apprenti Sage finit par trouver son apprentissage bien long. « J'aurai une barbe aussi longue que le maître, avant d'avoir acquis le quart de la moitié de son savoir ! »

Une nuit, il est réveillé par des bruits de pas : c'est le maître qui s'éloigne de leur campement et part sur un petit sentier qui s'enfonce dans la forêt. L'Apprenti Sage décide de le suivre, et après une longue marche dans l'obscurité, il découvre une belle source naturelle dont se dégage une aura mystique.

Le maître est à genoux, lapant goulument l'eau de la source tel un animal. Quand il se relève, ses cheveux et sa barbe semblent s'être épaisse. L'Apprenti Sage comprend alors que c'est de cette source que le maître tire son savoir. Il le laisse s'éloigner, puis se précipite

à son tour pour étancher sa soif de connaissances.

A lever du jour, l'Apprenti Sage a une belle barbe naissante, une tignasse hirsute et le ventre gonflé de tout le savoir ingéré en une nuit. Il refait le chemin jusqu'au campement en prenant soin de semer derrière lui des cailloux. Arrivé sur place, il monte sur l'estrade du maître, et annonce à tous les disciples que ce dernier n'a jamais eu l'intention de partager plus que des miettes de sa connaissance, et qu'ils peuvent eux aussi remonter le sentier jusqu'à la source du savoir. Les disciples restent circonspects tandis que le maître chasse l'impudent.

L'Apprenti Sage se remet en marche, la tête pleine, mais le cœur lourd : s'il se sait savant, il se sent toujours aussi inutile.



Il n'y a pas d'apprentissage sans mentorat. La transmission du savoir constitue un flux provenant d'une source. Le rôle du mentor est d'assurer la continuité de ce flux, mais aussi de montrer aux élèves le chemin jusqu'aux sources.

Le mentor peut prendre bien des formes: professeur, ami, grand-mère, collègue, livre, tuto YouTube, podcast... Cependant, il est important de ne jamais oublier que sa fonction est de nous élever jusqu'à l'émancipation, et non pas à la dépendance en nous maintenant dans une connaissance parcellaire. Il est normal d'être fasciné par les connaissances d'une personne experte sur tel ou tel sujet. Mais l'apprentissage reste un cheminement personnel, entrepris de manière active.

Bien entendu, une fois que l'on a acquis les connaissances, on hérite de la responsabilité de continuer à transmettre le savoir – ou au moins le cheminement jusqu'aux sources.

L'épreuve de la Sabia

Plein des ses nouvelles connaissances, l'Apprenti Sage arrive à la capitale, Cité Saga, soucieux d'offrir ses services à la société. Bien vite, il se rend compte qu'il n'est pas le seul : une foule de savants prétend offrir ses services à qui voudra.

L'Apprenti Sage décide alors d'ajouter des cordes à son arc en se formant auprès de tous les

professeurs, artisans, experts qu'il rencontre en ville. Sa boussole vire à l'obsession, puis à la frustration. Pour chaque savoir acquis, il en découvre dix nouveaux à apprendre, et le double de spécialistes qui le surpassent en la matière.

L'Apprenti Sage se sent désespéré, d'autant que le roi de Cité Saga, Strui ler (aussi connu sous le nom du Bon Instruit) vient d'annoncer qu'il cherche un nouveau conseiller, et que seule la personne la plus sage du royaume pourra accéder à cette fonction en relevant une épreuve qui sera soumise à tous les candidats.

L'Apprenti Sage redouble d'efforts. Lorsque arrive le jour de l'épreuve, il se présente avec une foule d'autres candidats dans la cour du palais, où se trouve un paisible étang. Le roi Strui ler annonce que l'épreuve va commencer, et sa plus proche conseillère, la « Sabia » (dite « Éru »), apporte un coffre rempli de joyaux, gemmes et autres pierres précieuses. Deux gardes chargent le coffre sur une barque et rament jusqu'au centre de l'étang avant de le jeter par-dessus le bord.

La Sabia annonce que la personne capable de sortir le coffre de l'eau sans se mouiller d'une goutte remportera l'épreuve. S'ensuit alors une longue suite de « splashes » suivis de « floc floc floc » : chaque candidat s'échigne à approcher le centre de l'étang sans se mouiller, mais tous sans exception finissent le cul trempé.

Arrive le tour de l'Apprenti Sage. Il prend une grande inspiration, puis lentement, fait le tour de l'étang en

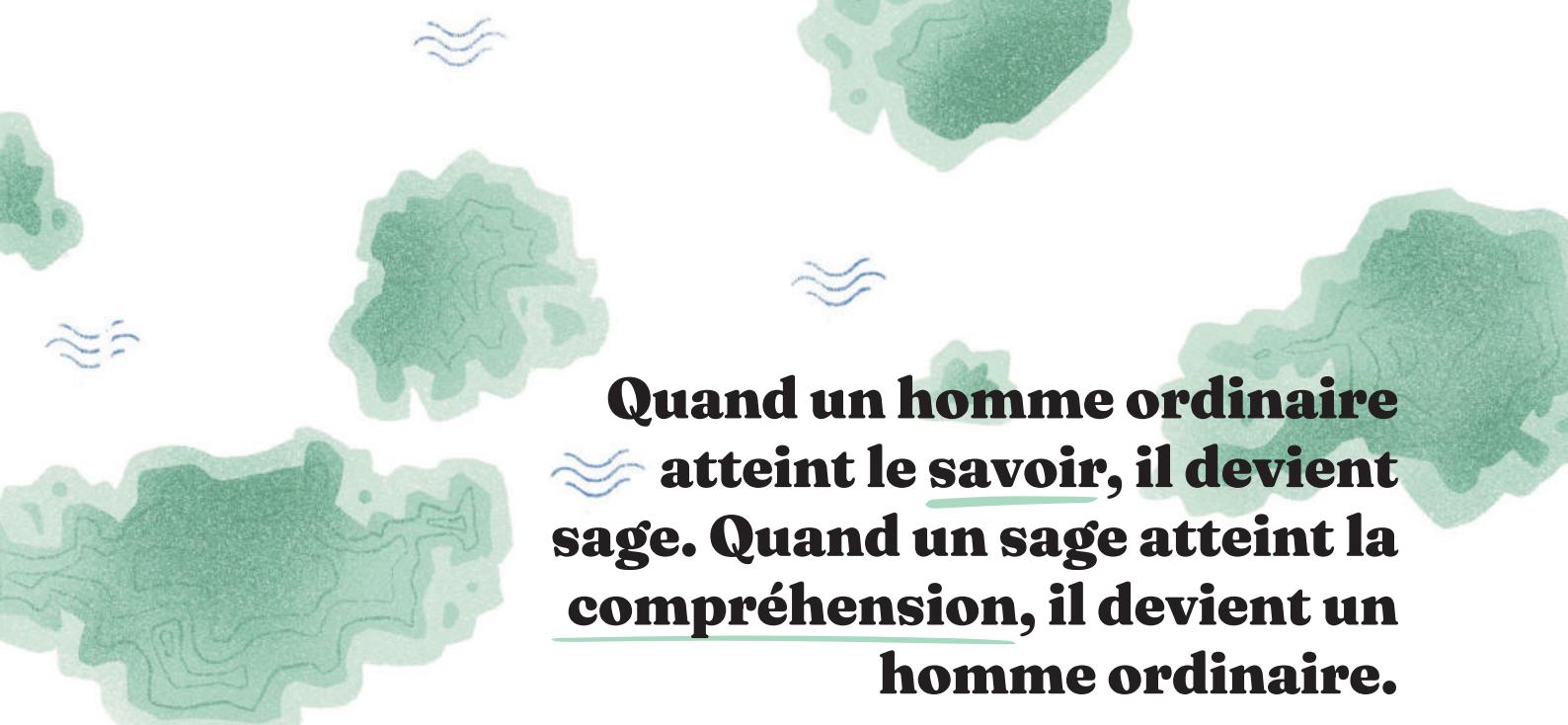
fixant son regard sur le point où il devine le coffre, au fond de celui-ci. Il a vu les esprits les plus ingénieux s'escrimer à trouver un moyen d'y arriver, mais ni leurs techniques ni leurs savoirs ne leur ont été daucun secours.

Notre Apprenti Sage se prend à méditer sur le fait qu'au fond, il se sent bien semblable à ce coffre : alourdi par tant de richesses qu'il se trouve coincé dans les profondeurs de son esprit, contraint de se conformer à des règles et des critères qui ne sont pas les siens, à tenter de remporter une épreuve absurde, dans l'espoir d'obtenir un titre qui flatterait surtout sa vanité, sans lui garantir quelque bonheur ou utilité que ce soit...

Soudain, son esprit s'illumine : il suffit d'ouvrir le coffre ! Sans demander son reste, il achève son tour de l'étang, et sans un regard pour le roi, la conseillère ou les candidats, quitte le palais et la capitale.

Le roi Strui ler ne comprend rien à son attitude, mais il reste pantois en constatant que le coffre flotte à présent au centre de l'étang. Il se tourne vers la Sabia, sa fidèle conseillère, et demande : « Éru, se pourrait-il que... » Le sourire de cette dernière suffit à lui faire comprendre : c'était lui ! Sans perdre une seconde, le roi envoie des gardes dans toutes les directions pour le retrouver.

Trop tard : l'Apprenti Sage, l'esprit léger et le cœur tranquille, est déjà loin sur les chemins de l'expérience.



Quand un homme ordinaire atteint le savoir, il devient sage. Quand un sage atteint la compréhension, il devient un homme ordinaire.

KOÂN ZEN

Pourquoi vouloir apprendre? Il n'existe aucune réponse définitive à cette question. Mais il est intéressant de se la poser avant d'entreprendre tout type de formation. Quels sont les moteurs qui nous animent? Sont-ils internes (par exemple, par passion ou intérêt pour la discipline) et/ou externes (par exemple, par besoin d'acquérir des compétences pour évoluer professionnellement)? Quelles que soient les raisons externes qui nous poussent à apprendre, il est important de trouver de solides raisons internes avant de se lancer dans un apprentissage. Sans quoi on prend le risque de se retrouver comme une girouette, à croire qu'il faut connaître le dernier langage informatique à la mode, ou à suivre telle ou telle formation dont tout le monde parle.

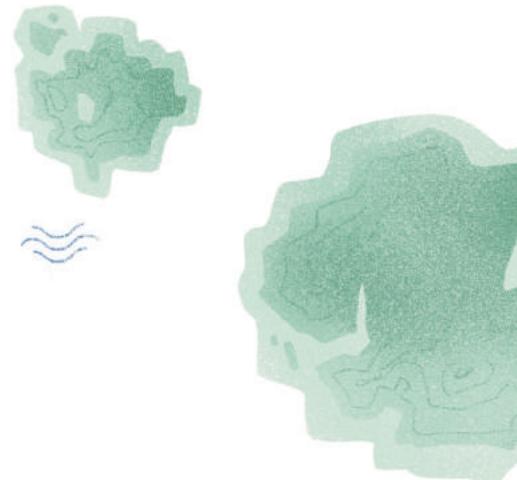
La société prend parfois des airs de gourou (dans son sens péjoratif), nous faisant miroiter l'illusion que le bonheur se cache derrière le savoir, que c'est à qui aura le plus de diplômes, de validations. L'apprentissage prend alors des aspects de course contre la montre,

d'autant que la compétition pour les postes est rude, et se joue souvent aux compétences.

Cependant, l'apprentissage gagne en qualité lorsqu'il se fait dans le temps. Qui a dit qu'il fallait tout ingurgiter le plus rapidement possible? Les règles qui valent pour notre tube digestif valent aussi pour notre cerveau: il vaut mieux mastiquer longtemps plutôt que d'avaler tout rond.

Et pour finir, une fois que l'on est devenu spécialiste sur un sujet, pourquoi ne pas le désapprendre? C'est souvent le meilleur moyen pour redécouvrir un domaine galvaudé. La fameuse citation de Socrate, « Tout ce que je sais, c'est que je ne sais rien » semble être à la fois le point de départ et la ligne d'arrivée de tout apprentissage: au départ, on ne sait pas tout ce qu'on ignore ; à la fin, on en a juste pris conscience.

La sagesse ultime arrive peut-être après l'érudition, au moment où l'on comprend qu'à présent, il faut (faire) l'expérience des choses pour les comprendre dans leur indicible mystère. Ø



PAR IAN BENEDICT

LIVEMENTOR, LE NOUVEAU LIVRE

Entreprendre, et (surtout) être heureux

VOUS AVEZ AIMÉ « LA MÉTHODE LIVEMENTOR », LE PREMIER SUCCÈS DE LIBRAIRIE D'ALEXANDRE DANA ? VOUS ALLEZ ADORER « ENTREPRENDRE ET (SURTOUT) ÊTRE HEUREUX ». AVEC UN OPTIMISME CONTAGIEUX, ALEXANDRE S'APPUIE SUR SON EXPÉRIENCE ET CELLE DE LIVEMENTOR POUR AIDER CHACUN À « ENTREPRENDRE SANS DEVENIR STRESSÉ, ANXIEUX ET ENFERMÉ DANS SA PROPRE CRÉATION ».

Comme le précédent livre, celui-ci repose sur de nombreux témoignages d'entrepreneurs de la communauté LiveMentor, qui racontent leurs espoirs, leurs échecs et leurs réussites. Il ne s'agit pas de proposer des recettes miracles qui n'existent pas, mais une démarche pour surmonter les six principales souffrances qui menacent tout entrepreneur. Dans l'extrait que nous publions ici, Alexandre aborde de manière très personnelle l'une de ces souffrances, largement partagée par la communauté des entrepreneurs : la comparaison excessive. Il y explique comment ce « désir mimétique » des entrepreneurs, identifié par l'anthropologue français René Girard, prend racine dans l'apprentissage.

Créer une entreprise et (surtout) être heureux, aux éditions Eyrolles, 19 €.

Disponible sur le site LiveMentor, en librairies, sur Amazon et Fnac.com



Mon histoire personnelle avec la comparaison : deux ans d'enfer

L'écriture de ce chapitre m'a rappelé des souvenirs, et pas des meilleurs. Entre 2013 et 2015, j'ai énormément souffert de la comparaison. À l'époque, mon entreprise traverse une longue traversée du désert. Rien ne fonctionne, l'éducation en ligne n'est pas encore démocratisée et nous commettons beaucoup d'erreurs. Nous réalisons en moyenne 1 000 € de chiffre d'affaires mensuel, et nous sommes 3 associés, plus quelques personnes dans l'équipe. Nous tenons grâce au soutien de Business Angels, mais l'argent sur le compte en banque diminue de trimestre en trimestre.

Durant cette période, je réalise de plein fouet que je ne sais rien faire. Mes (très) chères études en école de commerce ne m'ont pas donné les compétences dont j'ai alors besoin pour développer LiveMentor, et notamment pour nous faire connaître. Je me décide alors à apprendre, et je recherche des entreprises modèles. J'en trouve une, qui évolue dans un secteur très proche. Elle a été fondée par plusieurs entrepreneurs très expérimentés, qui acceptent de me rencontrer pour échanger.

Lors de ce premier café, je sens toute ma naïveté ; je suis tombé face à des « requins » qui me proposent un partenariat où j'ai tout à perdre, un piège où ils récupèreraient toute notre technologie pour 0 euro. Je refuse leur offre, mais je ressors aussi du rendez-vous très impressionné par leurs compétences en communication. Ils savent clairement comment faire connaître leur entreprise, et sont en très forte croissance.

Je décide alors de suivre de près leur communication. L'intérêt se transforme en obsession, et je me retrouve au bout de quelques jours à aller constamment sur leur site Internet. Je lis leurs newsletters, j'utilise des outils pour mesurer combien de visiteurs se rendent sur leur site et me désole de voir leur succès augmenter de trimestre en trimestre. Pour les copier, je tente des modifications sur notre propre site Internet qui ne marchent pas du tout. Je comprendrai plus tard que nos activités, bien que proches, restent trop différentes pour que je puisse apprendre réellement quelque chose d'eux, mais à l'époque je suis prêt à sauter par ma fenêtre si le fondateur de ce rival le fait !

Je pense avoir perdu, l'espace de quelques mois, toute ma pensée critique. Pire encore, et c'est difficile de l'écrire, mais j'en viens à nourrir des sentiments plus que négatifs à leur égard. Leur succès insolent me donne les pires idées. Quand je lis dans le journal qu'un incendie a eu lieu dans leur quartier, j'en viens à souhaiter qu'ils aient été touchés ! Je ne suis pas fier de partager ce passage de ma vie, mais il me semble important de dire concrètement jusqu'où peut mener la comparaison excessive.

Il me faudra deux ans pour réellement sortir de cet enfer. Je ne comprends pas ce qui m'arrive à l'époque. Car je ne connais pas René Girard !

René Girard et le désir mimétique

Chez LiveMentor, nous accueillons chaque mois des centaines de créateurs et créatrices d'entreprise qui ont une passion. Pour certains, l'objectif est de se lancer en freelance. Pour d'autres, créer un site e-commerce, ou passer un cap de développement. Nous accueillons aussi des artistes, des coachs, des artisans, des créateurs de restaurants ou d'espaces de coworking, des spécialistes du bien-être, des formateurs... Nous appelons ça former « les 99.999 % », celles et ceux qui malheureusement reçoivent mille fois moins de visibilité que « l'élite » des entreprises, les startups à très forte croissance.

Le paradis des startups se trouve en Silicon Valley, au sud de la baie de San Francisco en Californie. Ce que l'on sait moins, c'est qu'un philosophe français, René Girard, a joué un rôle clé dans la culture de cette Silicon Valley, inspirant notamment Peter Thiel, le fondateur de PayPal et milliardaire très influent, investisseur précoce de Facebook. Luke Burgis raconte l'histoire incroyable du philosophe dans son très bon livre *Wanting : The Power of Mimetic Desire in Everyday Life*. Mort à 91 ans en 2015, René Girard est devenu une vedette de la vie intellectuelle américaine grâce à sa carrière d'enseignant à Stanford dans les années 1980-1990. Bien avant Instagram, Snapchat et TikTok, Girard avait mis le doigt sur le concept clé derrière les mécanismes ayant fait le succès de ces réseaux sociaux: le désir mimétique.

Le philosophe américain Justin E. H. Smith, directeur du laboratoire « Histoire et philosophie des sciences » à Paris VII-Diderot, résume ainsi la pensée de Girard: tout comportement humain est basé in fine sur l'imitation d'un autre être humain, générant des processus de compétition-émulation où l'on finit par oublier l'objet convoité pour entrer dans un dangereux processus de rivalité avec son semblable. On comprend bien ici pourquoi Peter Thiel a investi dans Facebook dès la première heure ! Il a vu dans ce réseau social une application parfaite des enseignements de Girard, dont il était l'étudiant à Stanford : si le désir d'un homme n'est fait que de la reproduction du désir des autres, comment pourrions-nous résister à une machine comme Facebook qui nous affiche les désirs d'autrui en permanence, leurs restaurants préférés, leurs futurs voyages... ou toutes les avancées de leur projet entrepreneurial ?

Prenons quelques exemples de désir mimétique appliqués aux créateurs et créatrices d'entreprise: Votre ami lève des fonds pour son entreprise. La comparaison commence, alors que vous étiez jusqu'à présent autofinancé et heureux ainsi ! Pourquoi mon ami a réussi à lever des fonds ? Comment a-t-il fait pour convaincre des investisseurs ? Sans le réaliser, vous venez de privilégier la levée de fonds dans vos choix de financement à cause d'une comparaison avec votre ami. Si tout le monde autour de vous lève des fonds ou simplement désire le faire, comment résister à ce désir ? Comment conserver un comportement rationnel analysant toutes les options de financement possibles devant vous ?

Vous vous êtes mis à Twitter ou LinkedIn suite à la création de votre entreprise et vous commencez à suivre d'autres entrepreneurs. Vous remarquez que certains

créent du contenu en permanence et la comparaison commence à nouveau. Dans ce groupe-là, ce ne sont pas les euros levés qui comptent, mais le nombre de commentaires reçus sous une publication ou le nombre d'abonnés. Avez-vous profondément envie de créer du contenu pour ces réseaux sociaux ? Non, mais le désir mimétique vient de vous emporter. (...)

Se plonger dans la littérature de René Girard, c'est comprendre que nous ne sommes pas seul maître de nos désirs. Au contraire, ce que nous voulons est le résultat d'un écosystème plus complexe que le champ de notre compréhension. Nous avons par contre la puissance suffisante pour nous interroger sur la nature de nos désirs et l'identité de nos « héros ». (...)

Le problème qui se présente aux entrepreneurs est simple: développer une entreprise nous impose de constamment apprendre et chercher de nouveaux mentors. Pour Girard, le désir mimétique prend justement racine dans l'apprentissage. À chaque étape de notre projet, nous avons besoin d'apprendre, nous cherchons des modèles, et nous fonçons nous enfermer dans des désirs mimétiques. La fréquence d'apprentissage nécessaire pour créer et développer une entreprise est, dans la très grande majorité des cas, bien supérieure à la fréquence d'apprentissage nécessaire pour réussir dans un emploi salarié. Et ne pensez pas que je décrive l'emploi salarié sous son cliché bureaucratique, où rien ne bouge et où chacun attend que l'heure tourne. J'ai simplement les yeux ouverts sur l'ensemble des compétences nécessaires à acquérir lors d'une première année d'entrepreneuriat :

- apprendre les différents statuts juridiques possibles pour les entreprises;
- apprendre les composants d'un bon pacte d'actionnaires, si j'ai des associés;
- apprendre les ressorts d'un modèle économique, comprendre la notion de marge, savoir calculer un BFR;
- apprendre à communiquer et à vendre;
- apprendre à produire et à assurer un service client;
- ou même apprendre à recruter, si ma croissance est forte dès le début.

Chacune de ces compétences se décompose elle-même en plusieurs sous-compétences ! Ainsi, "apprendre à communiquer et à vendre" pourra nécessiter les apprentissages suivants : apprendre l'art du storytelling propre aux réseaux sociaux ; savoir répondre à des objections ; mettre en place une newsletter efficace ; soigner la visibilité de son site Internet ; maîtriser les tunnels de vente ; maîtriser la communication propre au lancement d'un produit ou d'un service ; créer une identité visuelle et une marque unique...

Si la liste n'est pas infinie, elle est très dense ! On visualise ici à quel point l'entrepreneuriat nécessite un apprentissage constant, et donc un risque de comparaison majeur.

Pour connaître les solutions préconisées pour surmonter les problèmes provoqués par la comparaison excessive, commandez le livre ! ○

LA RÉDACTION

D'ODYSSÉES D'ENTREPRENEURS

ÉCRIRE UN MAGAZINE EST UNE AVENTURE COLLECTIVE.
BOSSEUSE ET JOYEUSE, VOICI L'ÉQUIPE SANS LAQUELLE
CE NUMÉRO D'ODYSSÉES D'ENTREPRENEURS N'AURAIT
PAS PU VOIR LE JOUR.



Alexandre Dana
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Co-fondateur de LiveMentor d'après mon profil LinkedIn. Étudiant dans une école de ballet à Manhattan selon mon passeport. Machine à écrire des mots pour Sophie dans la vraie vie.

Un truc génial que tu as appris ? Il est possible, dans un appartement parisien, d'installer un portique pour pratiquer le ruban aérien ou le trapèze fixe. Mon propriétaire est au courant !



Sophie Laurenceau
RÉDACTRICE EN CHEF

Je me nourris de mots et d'images. Hédoniste, en quête de sens mais pas d'absolu, je jongle entre fureur de vivre et nécessité d'avoir le temps. **Un truc génial que tu as appris ?** Les vaches ont des meilleures amies et passent beaucoup de temps avec.



Jill Scala
DIRECTRICE ARTISTIQUE

Passionnée d'animés à la recherche d'aventure, aime voyager, passer ses journées à chiner et créer !

Un truc génial que tu as appris ? C'est en Laponie à Rovaniemi que se trouve la ville natale "officielle" du père Noël.



Mathias Savary

RÉDACTEUR

En cours de réalisation. Écrivain de fantasy, conteur digital, copywriter, passionné de storytelling & papa.

Un truc génial que tu as appris ? La « carte du Vinland », « témoin » des voyages des Vikings en Amérique, est un faux. Elle ne date pas du 15e siècle mais des années 1920. Je trouve génial et poétique que des gens aient réalisé cette contrefaçon.



Ian Benedict

RÉDACTEUR

Un auteur sans histoires, un conteur nesachant compter, j'aime descendre avec une bonne corde de rappel philosophique dans les profondeurs des grottes de la spiritualité.

Un truc génial que tu as appris ? Les champignons constituent l'un des plus prometteurs espoirs de l'humanité pour le recyclage de matières polluantes et le traitement des maladies physiques et psychiques. Il en existe même une variété qui a un goût de poulet frit.



Estelle Coltier Haas

RÉDACTRICE

Je suis comédienne et coach en prise de parole en public. D'après mon test Process Comm, je suis profil base Rebelle, phase Rebelle. La vie à mes côtés n'est pas un long fleuve tranquille.

Un truc génial que tu as appris ?

Quand tu penses très fort à quelqu'un, il ou elle va penser à toi.



Josiane Asmane

RÉDACTRICE

J'ai écrit un livre sur les femmes âgées, j'envoie des poèmes partout dans le monde et je mange des macarons au petit-déjeuner – parce que je crois que c'est bon pour la santé.

Un truc génial que tu as appris ?

L'espace entre le lit et le mur de la chambre s'appelle une « ruelle ». C'est un espace dans lequel les femmes se réunissaient pour parler de littérature, au XVIIe siècle, pendant le mouvement précieux.



Camille Salomon

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Gribouilleuse d'histoires pour enfants le jour, d'histoires d'horreur la nuit, traqueuse de fautes entre les deux. Accro au café, au chant des goélands et à l'odeur de l'herbe coupée. Bonne vivante sans manger de viande.

Un truc génial que tu as appris ?

La pieuvre possède 500 millions de neurones, huit bras, trois coeurs et neuf cerveaux. Je me dis que ça a un côté pratique, quand même.



Lucie Barthe-Dejean

ILLUSTRATRICE

D'alignement chaotique neutre, j'aime, sans ordre de préférence, marcher dans la nature, les éclairs au café, dessiner, le rioja qui cogne, et les films de Guy Ritchie.

Un truc génial que tu as appris ?

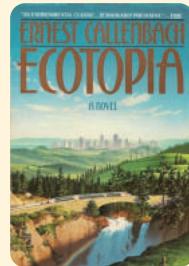
Les oiseaux gazouillent surtout à l'aube parce que l'air frais et humide du matin porte leur chant et leur message beaucoup plus loin. (extrait du roman *Là où chantent les écrevisses* de Delia Owens).

NOS RECOMMANDATIONS

ALEX

Ecotopia, le roman utopique de Ernest Callenbach.

S'il est nécessaire pour chacun d'entre nous d'apprendre tout au long de sa vie, il devient malheureusement indispensable pour la survie de nos sociétés d'apprendre collectivement, tous ensemble, pour dessiner un nouveau modèle... *Ecotopia* est une lueur d'espérance! ☺



Deepak Chopra



SOPHIE

Meta Humain de Deepak Chopra.

Pour entreprendre loin, apprendre mieux, et explorer tout son potentiel, il faut d'abord se débarrasser de ses croyances limitantes. Ce livre propose des clés très intéressantes pour y parvenir, et nous rappelle combien nous sommes capables du meilleur. ☺

JILL

Petite Pousse, le podcast d'Eléonore Machu.

À travers divers épisodes, elle allie avec brio le marketing au développement de soi. Ou comment « faire grandir votre business grâce à un marketing humain et sincère ». Une jeune maman entrepreneuse qui nous partage ses mantras et nous dévoile ses bons conseils pour développer au mieux son activité. ☺



MATHIAS

Dune, l'adaptation du livre de Frank Herbert par Denis Villeneuve.

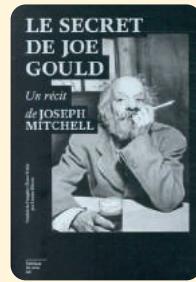
Je suis littéralement hanté par la litanie contre la peur de l'ordre religieux de Bene Gesserit: « Je ne dois pas avoir peur. La peur est le tueur d'esprit. La peur est la petite mort qui apporte l'oblitération totale. » *Fear is the mind killer !* Une bonne devise pour un entrepreneur. ☺



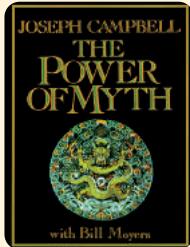
JOSIANE

Le secret de Joe Gould, de Joseph Mitchell.

L'histoire d'un vagabond new-yorkais qui a tout quitté pour entreprendre l'écriture d'un livre 11 fois plus long que la Bible. Cet homme, qui a vraiment existé, m'éblouit par sa démarche. Entreprendre, c'est aussi accepter de faire quelque chose qui nous dépasse, et apprendre constamment en chemin. Ø



IAN



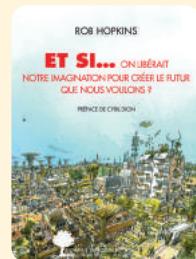
The Power of Myth, de Joseph Campbell.

Dans une série d'entretiens que l'on peut trouver en version filmée ou bien retranscrite, l'anthropologue Campbell évoque les premiers conteurs, le sens caché des mythes, l'amour sous toutes ses formes, et surtout, il transmet en une phrase la quintessence de la sagesse ancestrale: « Follow your bliss », littéralement « Suivez votre félicité » ou plutôt « Faites ce qui vous rend heureux ». Rappel précieux avant d'entreprendre quoi que ce soit. Ø

ESTELLE

Et si... on libérait notre imagination pour créer le futur que nous voulons ? de Rob Hopkins.

Cet enseignant britannique en permaculture interroge le déclin de notre imagination et la manière dont nous pourrions lui redonner de la vigueur. Ce livre est exceptionnel pour apprendre à libérer notre imagination collective et initier des changements rapides et profonds, pour nos entreprises, et surtout pour un meilleur futur. Ø



LUCIE

Le film Nomadland de Chloé Zhao.

Il relate l'histoire d'une femme vivant seule dans son camping-car aux États-Unis, et sa vie de nomade des temps modernes, entre galères et rencontres bienveillantes. Ce film bouscule notre perception d'une vie « réussie », et l'importance d'apprendre des autres. Ø



CAMILLE

Le récit Animal de Cyril Dion.

Cyril Dion est convaincu que la nature, tout comme le règne animal, possède des droits que nous ne devons pas bafouer. Il est ici accompagné de deux adolescents. Les entretiens conduits avec les différents protagonistes nous prouvent que le dialogue entre des générations opposées est nécessaire pour bâtir une nouvelle vision, plus juste, du monde. Ø



ABONNEZ-VOUS

ABONNEZ-VOUS



ABONNEZ-VOUS

**1 ANNÉE 40€ / 6 NUMÉROS
AU LIEU DE 48€**

Scannez ce QR code

ou abonnez-vous en ligne www.livementor.com/magazine-odyssees

RECEVEZ CHEZ VOUS 6 NUMÉROS + LA VERSION DIGITALE OFFERTE !

ODYSSEES D'ENTREPRENEURS

MAGAZINE BIMESTRIEL ÉDITÉ PAR
SA Learningshelter - LiveMentor
10, rue de Penthièvre
75008 Paris
RCS Paris 752 946 863

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Alexandre Dana

RÉDACTRICE EN CHEF
Sophie Laurenceau

POUR Écrire à la RÉDACTION
sophie.laurenceau@livementor.com

DIRECTRICE ARTISTIQUE
Jill Scala

SERVICE ABONNEMENTS
aide@livementor.com

IMPRESSION
Deux Ponts, 5 rue des Condamines
38320 Bresson

Dépôt légal : à parution
ISSN : en cours
Numéro de CPPAP : 0722T94228

COMMENT FINANCER SON DÉSIR D'APPRENDRE ?

FAIRE FINANCER SES FORMATIONS QUAND ON EST ENTREPRENEUR, CE N'EST PAS AUSSI SIMPLE QUE LORSQU'ON EST SALARIÉ. LES AIDES FINANCIÈRES SONT POURTANT IMPORTANTES MAIS TRÈS PEU UTILISÉES, SOUVENT PARCE QUE LES ENTREPRENEURS NE LES CONNAISSENT PAS. SELON VOTRE STATUT,

VOICI LES AIDES AUXQUELLES VOUS AVEZ DROIT POUR FINANCER VOTRE DÉSIR D'APPRENDRE.

Quelles aides financières pour la formation des micro-entrepreneurs ?

Tous les micro-entrepreneurs payent obligatoirement la Contribution à la formation professionnelle (CFP). Elle est versée à l'URSSAF et leur donne droit à deux types de financements :

- L'aide du Compte personnel de formation (CPF): jusqu'à 5 000 € par année civile,
- L'aide du Fonds d'assurance formation (FAF): jusqu'à 1 400 € par année civile.

Quels financements pour les gérants TNS (SARL/EURL/EIRL) ?

Les gérants ont eux aussi le droit à des financements pour leur permettre de développer leurs compétences.

- Droit à la formation des indépendants (cotisation au FAF: 100 €): de 750 € à 7 000 € d'aide selon les cas par année civile,
- Droit CPF: 500 € par an depuis 2018, et pouvant se cumuler jusqu'à 5 000 €.

Combien pour les présidents (SASU/SAS/SARL minoritaire) ?

Les présidents de sociétés peuvent financer leurs formations avec :

Le plan de développement des compétences, entre 500 et 1500 € par année civile selon : votre « opérateur de compétence » OPCO (il en existe 11), votre activité, la formation choisie.

Le crédit d'impôt formation du chef d'entreprise

Le crédit d'impôt est une petite aide qui vient s'ajouter aux autres. Il dépend du nombre d'heures de formation que vous avez suivies et peut s'élever jusqu'à 406 €/an, sous la forme d'une diminution de vos impôts sur le revenu (IR) ou de



Xavier de Labarrière, cofondateur de Sobeez

votre impôt sur les sociétés (IS). Il bénéficie à tout type de structure, sauf aux micro-entrepreneurs.

Vous pouvez cumuler ces aides : 7 000 € (Fonds d'assurance formation) + 406 € (Crédit d'impôt formation) + 500 € (Compte personnel de formation) = jusqu'à 7 906 € chaque année.

Les pièges à éviter :

- Choisir une formation non éligible au financement FAF,
- Ne pas suivre la formation jusqu'au bout et perdre le financement,
- Payer la formation soi-même,
- Se « rémunérer » 100 % en dividendes et n'avoir aucun droit à la formation,
- Oublier de récupérer le crédit d'impôt formation.

Adresses utiles

Rendez-vous sur <https://www.moncompteformation.gouv.fr/> ou sur <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/formation-chef-entreprise>

SOBEEZ

Sobeez est le cabinet d'expertise-comptable qui vous simplifie la vie comptable et vous fait gagner du temps. Notre différence ? Chaque mois, des webinaires avec nos experts-comptables (Jean-Luc ou Xavier) pour vous aider à prendre en main vos finances et à payer moins d'impôts. Nos spécialités: les coachs, formateurs et consultants dès la création de leur entreprise.

Découvrez-nous sur www.sobeez.fr.

**"Qu'est-ce que
c'est, apprendre.
Apprendre
à jouer,
apprendre
à vivre.
Qu'est-ce que
c'est, sinon ça :
toucher au plus
élémentaire
de soi. Au plus
vif et rebelle."**

CHRISTIAN BOBIN, UNE PETITE ROBE DE FÊTE