

DYSSÉES

PAR LIVEMENTOR

**BIEN
S'ENTOURER,
TOUT UN ART !**

RENCONTRE AVEC
FRANCK ANNESE
FONDATEUR DU GROUPE
DE PRESSE SOPRESS

*« Savoir où tu veux
aller, c'est le plus
important ; savoir
comment y aller,
tu peux l'apprendre
en chemin. »*

BOÎTE À OUTILS

DES EXERCICES POUR
QUE VOTRE ENTOURAGE
DEVienne UN ATOUT
DE VOTRE PROJET

LES AMITIÉS, GAGES DE BONNE SANTÉ

LES EXPLICATIONS
DE ROBIN DUNBAR,
ANTHROPOLOGUE
ET PROFESSEUR À
L'UNIVERSITÉ D'OXFORD

TÉMOIGNAGES

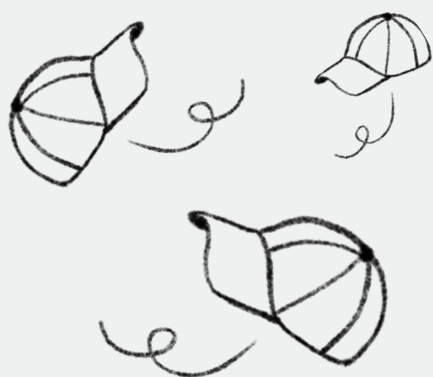
**LES LIENS INVISIBLES
DE LA RÉUSSITE
ENTREPRENEURIALE**



DAF à temps partagé



Des Business
Partners
multi-casquettes
au cœur de
l'entrepreneuriat



Expertise-comptable



ekomind

Pour en savoir plus
ekomind.fr

Édito

« **A**s-tu remarqué que deux entrepreneurs peuvent se raconter toute leur vie dès leur première rencontre, comme si chacun connaissait l'autre depuis des années ? ». Cette question m'a été posée par l'entrepreneur et auteur de la *Vie Intentionnelle*, Jean-Charles Kurdali, lors de notre première rencontre, justement, dans un restaurant libanais de Paris. Il avait raison : un lien indéfinissable unit les entrepreneurs de tous horizons.

Depuis que j'ai lancé LiveMentor, j'ai multiplié les compagnons de route, ces amis-entrepreneurs avec qui il m'est toujours facile de créer une relation forte. Celle-ci peut durer quelques semaines, quelques mois... parfois des années. Pour mon entourage proche, l'évocation de mon projet entrepreneurial a d'abord fait l'effet d'un monologue en mandarin – me laissant en proie à une certaine solitude. Alors, cela m'a fait un bien fou de trouver des personnes comprenant ce que je vivais !

Je me souviens de mes années au sein d'un incubateur, où je retrouvais le moral et l'envie d'enchaîner les soirées de travail, parce qu'un certain Benjamin lançait un service de livraison de gâteaux juste à côté de moi. Je développais la première version du site de LiveMentor pendant qu'il prenait ses pâtisseries en photo sur la table voisine. Je me souviens de l'énergie de Ruben, Laetitia et François, trois entrepreneurs incubés dans les bureaux de LiveMentor à une époque où je dérivais dangereusement vers le burnout... Quelques conversations improvisées autour d'une machine à café me donnaient alors un regain d'énergie !

M'entourer de compagnons de route m'a permis de puiser une force inexplicable. J'ai été galvanisé par l'envie de les voir réussir, l'entraide constante, et bien sûr les discussions plus personnelles, qui portaient parfois sur la difficulté à expliquer notre quotidien à nos proches. Il ne s'agit pas d'opposer les entrepreneurs au reste du monde, bien au contraire, mais d'apprendre à parler de son projet, à trouver les mots pour un échange constructif. Et, lorsqu'on y arrive, une chose fantastique se produit : on se découvre des soutiens imprévus, parmi d'autres entrepreneurs mais aussi les membres de notre famille, des thérapeutes ou un voisin de palier ! Car en réalité, nous ne sommes jamais seuls. Comme nous allons le découvrir dans ce nouveau numéro d'Odyssées, des compagnons de route existent ; et ils existent partout. ☺

**M'entourer de
compagnons de route
m'a permis de puiser
une force inexplicable.
J'ai été galvanisé par
l'envie de les voir réussir,
l'entraide constante,
et les discussions
plus personnelles
sur les difficultés de
notre quotidien.**



SOM- MAI -RE

06

AVANT-PROPOS

Ce numéro d'Odyssées vous invite à découvrir ou redécouvrir la force de votre entourage et des soutiens dont vous disposez. Aucune entrepreneuse, aucun entrepreneur n'est jamais seul. Nous pouvons tous saisir et faire fleurir la puissance potentielle du collectif.



08

« SAVOIR OÙ
TU VEUX ALLER, C'EST
LE PLUS IMPORTANT ; SAVOIR
COMMENT Y ALLER, TU PEUX
L'APPRENDRE EN CHEMIN. »



Patron de presse multicasquettes, Franck Annese est un homme passionné et bien entouré. Sa formidable énergie, il la met au service de ses projets où se mêlent sphères professionnelle et personnelle. Rencontre avec un chef d'équipe hors pair.

16

LES CERCLES DE SOUTIEN DE L'ENTREPRENEUR

Moral, professionnel et financier : chacun de ces trois cercles de soutien apporte sa pierre à l'édifice de votre entreprise. Et si le *leitmotiv* de l'entrepreneuriat était « l'union fait la force » ?

18

LE JEU DES INFLUENCES : DE L'HÉRITAGE QUE NOUS RECEVONS À CELUI QUE NOUS LAISSONS

Il est tout aussi primordial d'affirmer son individualité que de reconnaître le poids et la force de nos influences. Que ce soit pour les assumer en tant qu'héritage, pour en faire le tri ou encore pour choisir l'influence que nous voulons avoir sur les autres.

BIEN S'ENTOURER, TOUT UN ART !

24

L'ART SUBTIL DU RÉSEAUTAGE

Au-delà d'une vision et d'une stratégie, une aventure entrepreneuriale nécessite aussi un réseau relationnel fiable : il permet d'aller plus vite et loin – à condition d'en déjouer les pièges ! Nos bonnes pratiques pour transformer votre entourage en atout pour votre projet.

32

QUE FERAIT FRIDA KAHLO À MA PLACE ?

L'une des plus célèbres figures de l'histoire de l'art vous aide à cultiver votre singularité entrepreneuriale, quel que soit votre niveau en peinture !

36

« LE MONDE DU TRAVAIL EST UN VILLAGE SOCIAL : IL N'EST JAMAIS SI FONCTIONNEL QUE LORSQUE L'AMITIÉ Y FLEURIT. »

Et si notre santé dépendait bien plus de la qualité de nos amitiés que nous l'imaginons ? C'est ce qu'a démontré le célèbre anthropologue Robin Dunbar. Explorez les mécanismes qui régissent les relations les plus importantes de votre vie.



42

ODYSSÉE ENTREPRENEURIALE : LES LIENS INVISIBLES DE LA RÉUSSITE

Qu'ils soient seuls à la barre, en couple ou associés, cinq témoins nous racontent le rôle qu'a joué leur entourage dans la construction de leur projet entrepreneurial ou associatif.

48

KIT DE SURVIE POUR ENTREPRENEURS ESSEULÉS

Micro-entrepreneurs, freelances, libéraux, votre statut d'indépendant ne doit pas pour autant vous isoler. Grâce à ce kit aux conseils pratiques, nous vous démontrons que la solitude entrepreneuriale n'est pas une fatalité !

52

MAÎTRISER L'ART DU FEEDBACK

À trop entendre ce mot, on finit par croire qu'il ne s'agit que de donner son avis à autrui. Un malentendu à rectifier, pour faire de ce « retour » un allié de notre transformation personnelle et collective.

54

ANITA CONTI, L'OCÉANOGRAPHE QUI NAVIGUE À CONTRE-COURANT

L'entrepreneuriat vous donne parfois le mal de mer ? Suivez les aventures d'Anita Conti, la première océanographe qui a navigué avec courage dans les eaux troubles du scepticisme et transformé ses défis en triomphes inspirants.

58

COMMUNAUTÉS NON HUMAINES : COMME UNE AUTRE TERRE

Si nous autres humains avons su créer tous types de communautés, nous sommes loin d'être les inventeurs de ce concept. D'infiniment petites à infiniment grandes, les communautés du vivant sont innombrables. Pour *Odyssées*, nous en avons choisi quatre parmi les plus inspirantes.

63

NOS RECOMMANDATIONS

Chaque membre de la rédaction d'*Odyssées* vous a préparé sa recommandation culturelle autour de l'entourage !

AVANT-PROPOS

PAR SOPHIE LAURENCEAU

ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

Les liens essentiels

**CE NUMÉRO D'ODYSSÉES VOUS INVITE
À DÉCOUVRIR OU REDÉCOUVRIR
LA FORCE DE VOTRE ENTOURAGE ET
DES SOUTIENS DONT VOUS DISEZ.
AUCUNE ENTREPRENEUSE, AUCUN
ENTREPRENEUR N'EST JAMAIS SEUL.
NOUS POUVONS TOUS SAISIR ET FAIRE
FLEURIR LA PUISSANCE POTENTIELLE
DU COLLECTIF.**

*Elle nous fait des matins blêmes
Et de longues nuits désolées
La garce ! Elle nous ferait même
L'hiver au plein cœur de l'été*

Lorsqu'elle chantait *La solitude*, Barbara ne pensait sans doute pas au quotidien des entrepreneurs. Pourtant, ces paroles me sont souvent venues à l'esprit, au fil de mes rencontres avec des travailleurs essexués. Car, s'il est un mal qui menace tous les entrepreneurs, c'est bien celui-ci. On rêvait d'indépendance et on l'a trouvée... Mais celle-ci va souvent de pair avec sa copine, la solitude, qui fait grise mine. Elle guette celui ou celle qui se demande comment réussir à payer les charges sociales ou les salaires à la fin du mois. Celui ou celle qui a perdu son principal client, lequel assurait le paiement du loyer. Celui ou celle qui a eu l'idée du siècle que personne ne veut financer ; ou bien qui se voit refuser un crédit immobilier, faute de CDI. Comment ne pas évoquer

aussi la personne qui travaille seule sur son coin de canapé, et qui va au supermarché tous les jours « histoire de voir quelqu'un d'autre que son chat » ? Oui, c'est du vécu.

Entreprendre est une aventure tumultueuse. Comme s'accrocher au tire-fesse dont on vient de tomber parce qu'en haut des pistes, la vue est à couper le souffle. Le constat semble unanime : « Vous allez vous casser la gueule de nombreuses fois ! », nous rappelle Franck Annese, fondateur du groupe de presse SoPress et invité de notre grand entretien (page 8).

Loin de nous pourtant l'idée de vous décourager ! Nous ne sommes jamais aussi seuls que nous le croyons, et chacun peut reconnaître dans son quotidien le rôle bénéfique de sa famille, d'un conjoint, des amis, associés, partenaires, d'un mentor, réseau... LiveMentor en est la preuve : une communauté d'entrepreneurs solitaires et solidaires permet de soulever des montagnes, de vivre son rêve, et de réellement savourer sa liberté. Ce thème de l'entourage s'est donc imposé à nous. La solitude de l'entrepreneur n'est jamais une fatalité, et c'est pour comprendre ce qui permet de la surmonter que nous avons préparé ce nouveau numéro d'*Odyssées*.

Il s'agit donc de prendre conscience de l'importance de notre entourage, mais aussi d'apprendre à repérer son influence, positive comme néfaste. Dans son article *Le jeu des influences* (page 18), Mathias l'affirme : « Nous sommes à la fois les auteurs et les héritiers d'un vaste réseau. Chaque geste, chaque émotion, chaque parole peut devenir le ferment d'un changement chez autrui. » L'accepter, c'est se donner de meilleures chances de consolider ses cercles de soutien.

Cultiver des rapports amicaux, c'est aussi une affaire de santé. L'anthropologue britannique Robin Dunbar, qu'Alice a interviewé (page 36), est formel : « De nombreuses études scientifiques ont mis en évidence un lien clair : le meilleur indicateur de votre santé mentale et physique, ainsi que de votre

durée de vie, serait le nombre et la qualité de vos amitiés proches. »

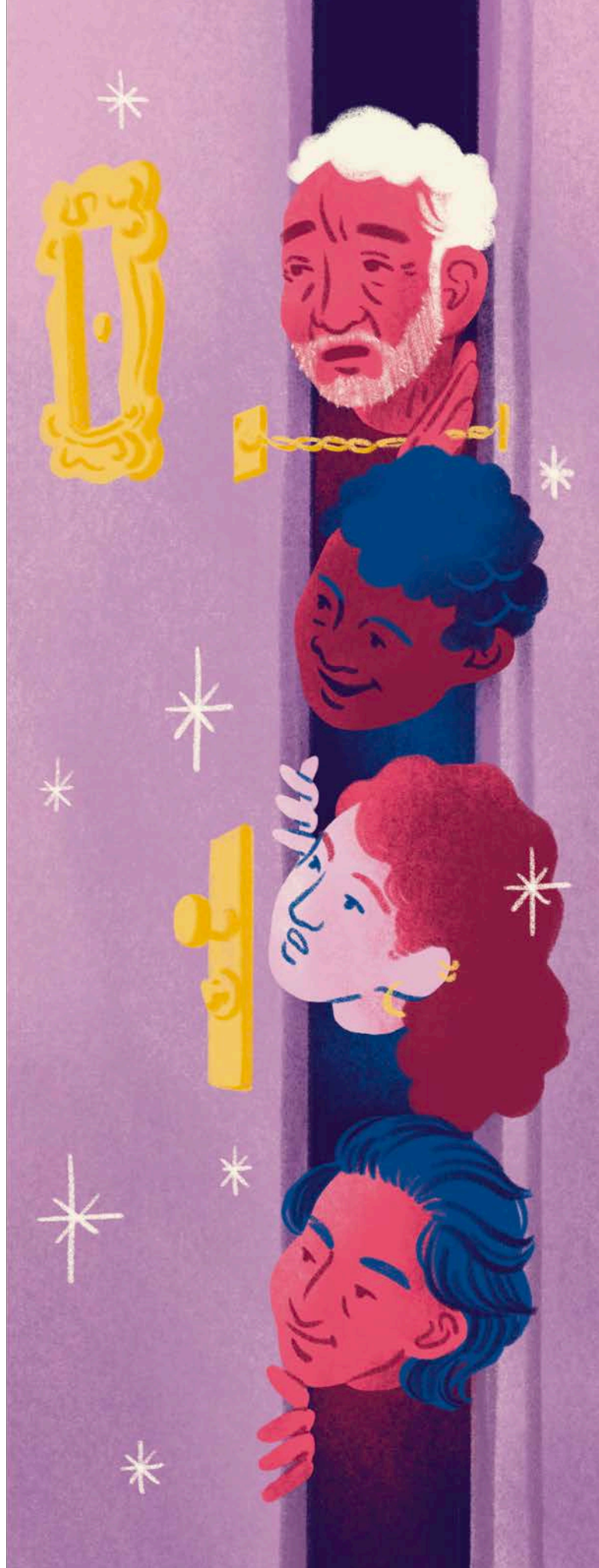
Encore faut-il savoir s'entourer, identifier les différents cercles auxquels nous appartenons et comprendre ce que l'on peut attendre des uns et des autres. Pour Franck Annese, par exemple, l'entourage se gère « à l'instinct ». Franck ne choisit pas ses collaborateurs sur leur CV mais sur l'envie qu'il a de passer du temps avec eux. Lui qui se rêvait footballeur a toujours considéré l'entrepreneuriat comme un sport collectif, dont l'essence est le plaisir d'agir ensemble : « Si tu sais que tu peux t'appuyer sur tes copains et copines, que tout le monde tire dans le même sens et joue dans le même camp, c'est du temps gagné. »

Si l'instinct peine à s'exprimer chez vous, un peu de bon sens peut vous aider à faire le tri dans votre entourage actuel, et à mieux exploiter l'énergie de votre réseau. Suivez les conseils de Josiane, qui nous a concocté un « kit de survie pour entrepreneurs esseulés », et ceux d'Estelle, qui nous invite à pratiquer l'art du *feedback* comme un acte d'amour.

Enfin et surtout, à l'image des entrepreneurs que nous avons rencontrés, osez, le moment venu, vous appuyer sur quelqu'un. Formatés par la société à l'exploit individuel, nous avons parfois tendance à oublier la puissance du collectif.

Dans sa chanson, Barbara finissait par dire à la solitude :

*Allez, va-t'en porter ailleurs
Ta triste gueule de l'ennui
Je n'ai pas le goût du malheur
Va-t'en voir ailleurs si j'y suis* ☹



GRAND ENTRETIEN

PROPOS RECUEILLIS PAR **SOPHIE LAURENCEAU**
PHOTOGRAPHIES **JULIEN LIENARD**

« Savoir où tu veux aller, c'est le plus important ; savoir comment y aller, tu peux l'apprendre en chemin. »

**RENCONTRE AVEC
FRANCK ANNESE**
FONDATEUR DU GROUPE SOPRESS



**PATRON DE PRESSE MULTI-
CASQUETTES, FRANCK ANNESE
EST AVANT TOUT UN HOMME
PASSIONNÉ – ET BIEN ENTOURÉ.
SA FORMIDABLE ÉNERGIE,
IL LA MET AU SERVICE DE
SES PROJETS OÙ SE MÊLENT
SPHÈRES PROFESSIONNELLE ET
PERSONNELLE. RENCONTRE AVEC
UN CHEF D'ÉQUIPE HORS PAIR.**

C'était avec lui que nous voulions parler de l'importance d'un bon entourage. Mais Franck Annese est un homme très occupé. Journaliste et patron du groupe de presse SoPress (qui édite, entre autres, les magazines *Softfilm*, *So Foot* et *Society*), Franck est aussi à la tête d'une régie de publicité, d'une boîte de production de clips documentaires, d'une maison d'édition, d'un label de musique, et j'en passe. Pas la peine de tous vous les citer : à l'heure où vous lirez ces lignes, il aura probablement déjà lancé plusieurs nouveaux concepts. « Chaque année, je me dis qu'il faudrait qu'on se calme, mais en fait non. »

Un dimanche après-midi, quelques heures avant de s'envoler pour le Mexique, Franck nous a offert un peu de son temps de création. L'occasion de retracer avec lui son parcours professionnel tissé au fil de ses rencontres, des hasards (s'il en existe) et de ses intuitions : « Je prends mes décisions en vingt secondes. (...) Si on m'expose un projet et

que j'y crois, je dis oui tout de suite », expliquait-il au micro de Matthieu Stefani, hôte du podcast *Génération Do It Yourself*. Mais ne vous fiez pas à sa bonhomie : « Je peux paraître hyper cool car je porte une casquette et une barbe, mais je suis très exigeant. Si je n'aime pas un truc, je ne passe pas par quatre chemins pour le dire. »


Pour travailler avec Franck, l'exigence professionnelle est une condition *sine qua non*. Il recrute des personnes qui ont, comme lui, « la peur de décevoir ». Une peur qui anime aussi Stéphane Régy et Marc Beaugé, indéfectibles complices de son aventure entrepreneuriale : « Je préfère être reconnu par mes associés que par des médias ou un public. »

Passionné de foot, Franck envisage chacun de ses projets comme un travail d'équipe : qu'importe d'être le meilleur joueur si l'on n'est pas capable de faire les passes décisives, ou si l'on ne peut pas compter sur ses coéquipiers pour assurer ses arrières ! Le but du jeu ? S'éclater. « On s'en fout, de l'argent, on a monté cette boîte comme un loisir. C'est un point de départ qui était très fort », explique-t-il.


C'est grâce à ce mélange de simplicité, de curiosité et d'humour que SoPress connaît aujourd'hui une telle réussite. Et quand l'un des projets ne rencontre pas le succès escompté, Franck ne s'en formalise pas : « Ce n'est pas très grave, tant qu'il n'y a pas de casse sociale. Il faut se dire qu'on sera meilleur la prochaine fois ! », nous assure-t-il.

Alors, qu'est-ce qui donne à Franck Annese cet optimisme à toute épreuve ? Ses liens avec son entourage, à n'en pas douter. Il puise dans sa famille et ses amis – qui sont aussi ses collègues –, dans ce groupe de personnes qui « se sont choisies naturellement », la confiance qui lui permet de se jouer des obstacles. Rencontre avec un entrepreneur hors pair, à la fois chef de meute et pote sur lequel on peut toujours compter.


Petit, tu voulais devenir quoi ?

 Footballeur professionnel !


Tu avais une équipe de prédilection ?

 Oui, le FC Nantes. J'ai fait beaucoup de foot jusqu'à l'âge de 18 ans. J'ai d'ailleurs plein de copains qui jouaient avec moi et sont devenus pros, mais pas moi. Des années plus tard, je me suis retrouvé à les interviewer.


Ton rêve d'enfant, c'était déjà de travailler en bande, finalement ?

 Quand il s'agit de mener un projet, je n'ai jamais aimé le faire seul. Par exemple, je ne pars pas en vacances tout seul – ce qui ne veut pas dire que je n'aime pas être seul par moments.

Étudiant, tu étais déjà un peu entrepreneur ?


 J'étais au lycée à Nancy, où je me suis fait des amis qui ont beaucoup compté dans ma vie professionnelle. Puis j'ai rejoint l'Essec à Cergy Pontoise. Et là, je me suis lancé dans la création de plein de projets : un magazine qui s'appelait *Sofa*, une radio FM (REVE FM), un festival et un fanzine de musique sous le nom Shamrock... Shamrock, c'est vraiment le pire nom qu'on puisse trouver, non ? Je n'ai jamais été très doué pour ça.

J'ai lu que *Shamrock* était un fanzine édité dans des conditions particulières...


 En effet, on le vendait aux étudiants de l'Essec, mais aussi dans plein d'écoles de commerce. Pour l'imprimer, on avait fait un deal avec la MNEF, la Mutuelle nationale des étudiants de France. On leur proposait la quatrième de couverture, en échange de laquelle on pouvait imprimer le fanzine sur du papier A3, qu'on agrafait ensuite. Ça a tenu pendant quelques mois, mais comme on n'arrêtait pas de casser leur photocopieuse, ils en ont eu marre ! Du coup, on a trouvé refuge à l'UEJF, l'Union des étudiants juifs de France. Ça se passait tellement

bien qu'un jour, quelqu'un m'a dit : « Tu devrais te présenter à la présidence de l'UEJF, tu aurais de bonnes chances, les gens t'aiment bien. » Je lui ai répondu que je n'étais pas juif, et que ça risquait de poser un problème. Ils ne s'en étaient jamais aperçus !

***Sofa* est donc le premier magazine que tu as lancé, en 1999. Comment l'aviez-vous financé ?**


 On a été plusieurs à y mettre un peu d'argent. Le premier billet qu'on a mis, c'est grâce à l'argent de l'assurance de ma voiture, à la suite d'un accident survenu place de la Concorde. Je jouais toujours de la batterie sur mon volant quand je conduisais – ce qui n'est pas très prudent, je déconseille d'essayer. Ce jour-là, j'ai percuté l'arrière de la voiture du patron de Pierre et Vacances. Il m'a donné sa carte et il est parti, parce qu'il n'avait pas que ça à faire. Sa voiture n'était pas trop endommagée, elle était visiblement plus solide que la mienne, qui était foutue. Je l'ai abandonnée sur place, et j'ai ensuite appelé mon assurance qui m'a proposé 10 000 francs pour la reprendre. C'est cet argent qui a permis de financer le début de *Sofa*.

Dans le podcast LiveMentor*, tu parles de ton « troupe » professionnel avec Stéphane Régy et Marc Beaugé. Ce qui fait sa solidité, c'est que vous êtes à la fois très proches, mais aussi très complémentaires. C'est quoi, votre recette ?


 On met notre amitié au-dessus du travail, et on a confiance les uns dans les autres. Par exemple, hier, on s'est appelés avec Stéphane parce qu'il fallait choisir la couverture du prochain *Society*. Je lui ai envoyé un message en disant : « Moi, je crois que j'aime bien celle-là. » Il m'a répondu : « T'as raison, c'est celle que je préfère aussi. » Ça nous a pris vingt-sept secondes. On passe bien plus de temps à se chambrer sur des sujets personnels !

*Franck Annese : l'association, épisode du 24 juillet 2020


Du point de vue des compétences, vous vous complétez ?

 On a des centres d'intérêt et des façons de fonctionner différentes. Stéphane, par exemple, est beaucoup dans le recul, la diplomatie, l'analyse. Il ne va jamais réagir à chaud, il a ce côté très mesuré. Marc a une approche plus « légère », il prend les choses un peu moins au sérieux, mais il est toujours en train de se demander : « Qu'est-ce qui va faire que les gens vont aimer, en quoi ça va leur rendre service, en quoi ça va leur apporter quelque chose ? » Dans sa personnalité, il est un peu plus solitaire, mais il fait le bon mix entre nous deux. Moi, je n'ai pas de mal à prendre des décisions, je suis peut-être un peu plus cash, très instinctif... J'ai, en revanche, beaucoup plus de mal à arrondir les angles. Je fonce dans les portes jusqu'à ce qu'elles s'ouvrent. Alors, quand je dis : « Ça, c'est de la merde ! », ils rappellent à la personne en face : « Vous connaissez Franck, il ne veut pas vraiment dire ça. » En résumé, je crois qu'on se complète vraiment très bien.


Tu travailles aussi avec des membres de ta famille ?

 Oui, je travaille avec mon ex-femme, avec mon frère, ainsi que le cousin de mon ex-femme.


Comment fais-tu pour garder des relations personnelles stables ?

 Pour être tout à fait honnête, je pense que la séparation avec mon ex-femme était aussi due au fait qu'on travaillait ensemble. Même si l'on s'entend toujours très bien, ça a un peu usé notre relation. En même temps, on a tout construit ensemble ! Je pense que si elle n'avait pas été là, on n'aurait pas pu faire tout ce qu'on a fait avec SoPress. En fait, je ne regrette rien du tout. Mais oui, on se voyait presque plus au travail que dans notre vie de couple.


Avec tous ces projets, tu arrives à dormir la nuit ?

 Moins de cinq heures par nuit... plutôt trois ! Le fait de ne pas beaucoup dormir, c'est quand même un gain de temps énorme, on ne dirait pas comme ça. Mes journées sont hyper remplies. Parfois, je discute avec des gens et ils me disent ce qu'ils ont fait des leurs ; je serais malheureux si je vivais au même rythme.


Et tu bois beaucoup de café pour tenir ?

 Non, je ne bois pas de café, je ne prends pas de drogue, mais je consomme pas mal de sucre – même si j'essaye de me restreindre. Je tiens sur les nerfs, grâce à l'adrénaline. C'est ça qui me booste.


Ton corps ne t'a jamais envoyé de signaux pour te demander de ralentir la cadence ?

 J'ai eu un seul pépin de santé assez grave. Je me suis fait opérer en 2022, mais c'était lié à un choc psychologique, parce que je m'étais fâché avec deux associés de SoPress. Ils étaient mes amis, et le sentiment de trahison a provoqué ce souci de santé. Depuis, ils ont quitté l'aventure. En dehors de ça, je ne suis jamais malade, je ne prends jamais de médicaments.

C'est la seule fois où ton corps a vacillé, finalement...

 J'ai beaucoup de mal avec la trahison. Lorsque j'accorde ma confiance et que je me sens trahi, je le vis assez mal. Mais bon : je me suis fait opérer, et à présent, ça va beaucoup mieux.


Tu n'as jamais eu envie de tout plaquer ? Tu n'as jamais eu de doutes existentiels concernant ton entreprise ?

 Ça m'arrive très souvent, mais c'est normal et même sain de se remettre en question. Parfois, ça devient trop fatigant, trop dur. Pour SoPress, rien

n'a jamais été simple : on a commencé avec « pas d'argent », et c'est peut-être un peu bête de dire ça, mais on s'est vraiment construits tout seuls, à la force du poignet. Quand tu enchaînes les galères, au bout de la cinquième, tu peux avoir envie de tout plaquer. Par exemple, le 9 mars 2020, quand le covid est arrivé, j'ai pris conscience que, tout à coup, il n'y avait plus d'argent qui allait entrer dans les caisses, mais qu'il fallait payer tout le monde et continuer l'activité. L'espace d'une journée, je me suis demandé comment on allait faire. L'avantage, quand tu bosses avec des gens qui s'apprécient entre eux, c'est que tout le monde est solidaire, et on finit par remonter la pente.

Je me souviens de cette autre fois, en 2013. J'arrivais dans les bureaux, un matin – j'étais le premier – et j'ai vu cinquante centimètres d'essence sur le sol. Tous les bureaux étaient inondés. Il y avait une station-service en face de chez nous, dont les cuves avaient débordé et étaient remontées par les canalisations. Tout était enlisé. Je crois que la première personne que j'ai appelée ce jour-là, c'était Steph, et je lui ai dit : « Là, c'est chaud... » (*rires*). Des galères comme ça, on en a eu plein. Pendant un court instant on s'est dit : « On ne va jamais se relever... » Mais on se relève toujours.


Quand je t'écoute, je me dis parfois : mais comment fait-il pour être toujours positif et plein d'énergie ? Je pense que beaucoup d'entrepreneurs ont besoin d'entendre ça : « Vous allez vous casser la gueule, mais ça va le faire. »

 Ah ça, vous allez vous casser la gueule de nombreuses fois ! Et puis, quand tu montes ta boîte avec ta famille et tes potes, il y a tout qui entre en jeu : les problèmes perso, les problèmes pro, tout est poreux. Mais je pense que je n'aurais pas pu surmonter certaines épreuves sans mes amis. Parce que quand tu ne vas pas bien, ils te remontent le moral, et inversement. On passe notre temps à se faire la courte échelle les uns aux autres. Il y en a toujours un qui va moins bien que les autres, et on est tous là pour lui. Et quand je dis tous, ce n'est


pas juste entre Stéphane, Marc et moi. Aujourd'hui, une grande partie de mes amis bossent dans cette boîte ou y sont liés. Quand je ne vais pas bien, ils sont là pour me dire : « Ne lâche pas ».

Par ailleurs, ce sont aussi des gens en qui j'ai confiance. Je travaille beaucoup avec mon petit frère, qui a une personnalité très marquée, qui peut parfois être un peu clivante ; mais j'ai une confiance aveugle en lui et je sais que, même si le projet est compliqué, il ira au bout. Ça passera par des phases où l'on va s'engueuler parce que, pour le coup, si je ne me dispute jamais avec mes amis, j'ai une relation un peu plus « nerveuse » avec mon frère. Mais il sait qu'il pourra toujours compter sur moi, et je sais que je pourrai toujours compter sur lui. Mon frère a le même niveau d'exigence que le mien, avec des compétences très différentes. Je ne sais rien faire de mes dix doigts et lui, il a de l'or dans les mains.

Tu dis que tes associés, il ne faut pas les chercher, il faut les trouver ; que tu ne choisis pas, la vie choisit pour toi. Elle te vient d'où, cette intuition ?

 Je ne sais pas l'expliquer. Il y a des gens avec qui tu es à l'aise, d'autres non. Il y a des gens avec qui tu as envie de passer du temps, mais tu ne sais pas dire pourquoi. C'est quasiment animal, en fait.

Il t'est arrivé de rencontrer des gens et te dire : « Je ne le sens pas, même si le projet à l'air cool » ?


 Oui, plein de fois ! Il y a plein de projets que j'ai refusés parce que je n'aurais pas aimé passer du temps avec certaines personnes. Le recrutement est assez simple chez nous : les gens viennent en stage, et tout le monde s'apprivoise pendant six mois. À la fin, la meute décide d'agrandir sa famille, et l'animal se dit : « Est-ce que j'ai envie de faire partie de cette meute ? » On se choisit les uns les autres, et 99 % des gens de SoPress se sont choisis eux-mêmes.

Quand il a fallu recruter un patron pour la régie pub (nous n'avions personne en interne à promouvoir




à ce poste), mon principe de recrutement n'a pas été de regarder le CV. Je suis allé dans un bar avec plusieurs candidats, et celui qu'on allait embaucher, c'est celui avec qui j'aurais envie de rester le plus longtemps. C'est comme ça qu'avec Guillaume Pontoire, on a fait un entretien dans un petit bar du 18^e qui s'appelle Le Village. On est restés trois ou quatre heures ensemble, je n'avais aucune question spécifique à lui poser, c'était juste des discussions sur ce qu'il faisait dans la vie, ce qu'il aimait. Ses compétences, je m'en fichais.

Tu as dit que chez SoPress, il n'y a pas de service de ressources humaines, pas d'accueil, et que « ça donne un petit peu le ton de la boîte ». Est-ce que c'est encore le cas ?


 On a un département administratif, mais il est réduit à une personne, Baptiste Lambert, qui est notre directeur administratif et financier. C'est quelqu'un en qui j'ai une confiance aveugle, et c'est vrai qu'on ne peut pas dire qu'il soit hyper épaulé. Effectivement, nous n'avons pas de département RH, on se charge nous-mêmes des recrutements avec Baptiste, chacun à notre façon : lui, de manière un peu rigoureuse et traditionnelle ; moi, de manière plus affective. Baptiste compense cet aspect de ma personnalité, pour que ça ne déborde pas trop !

Il me semble que vous n'avez pas non plus de rituels comme on peut voir dans des entreprises classiques (séminaires, réunions hebdomadaires, etc.). Les gens viennent te voir s'ils en ressentent le besoin. Est-ce qu'il n'y a pas le risque que certains soient laissés de côté ?


 Ça n'arrive pas souvent, mais ça a dû arriver par moments, certains ont pu ne pas se sentir encadrés. J'ai une technique de management un peu singulière : je te balance dans le grand bain et je te demande de nager. Sache que, de toute

façon, je suis là et que tu ne couleras pas, mais nage. Il y a des gens avec qui ça marche, d'autres avec qui ça marche moins bien. Pour beaucoup, ça leur a permis de se révéler : en quelques mois, ils montent en compétences et deviennent vraiment très forts, alors qu'ils pensaient être nuls. J'essaye de leur donner confiance, un peu comme on le fait avec un enfant – sans être trop paternaliste non plus. Je pense qu'il n'y a rien de mieux pour élever un enfant que de lui donner de l'amour et de la confiance en lui, et je crois que c'est un peu pareil pour les gens avec qui tu bosses.

Tu crois, finalement, à la force du mentorat ?

 Je crois à la force de l'exemple. Le mentorat, je ne sais pas, parce que l'exemple, pour moi, il n'est pas forcément individuel mais collectif. Je crois aussi beaucoup à la confiance des aînés : je pense que si les gens qui sont là avant toi te donnent confiance, s'ils ne sont pas dans un rapport de rivalité, ils te tirent vers le haut. C'est le problème de beaucoup de boîtes, la concurrence en interne. C'est ce qu'on m'a appris quand je jouais au foot, et que j'ai essayé de retranscrire comme je pouvais dans cette entreprise : on est une équipe et tout le monde est « avec ». Si, déjà, tu sais que tu peux t'appuyer sur tes copains et copines, que tout le monde tire dans le même sens et joue dans le même camp, c'est du temps gagné. Il n'y a rien de plus dur que d'être chef lorsque les gens ne s'entendent pas entre eux.


Aujourd'hui, plein de gens veulent se lancer dans l'entrepreneuriat avec des proches et des amis. Si tu avais un conseil pour eux, ce serait quoi ?

 Je pense que quand tu t'associes avec des proches, c'est important qu'ils travaillent aussi dans la boîte. Si tes amis deviennent de simples actionnaires, ils vont se retrouver déconnectés de l'atmosphère de l'entreprise, et peut-être agir contre elle, faute d'en comprendre l'esprit.


Planter une boîte, ce n'est pas grave, ça arrive à plein de gens, et on s'en relève.

L'important, c'est d'avoir des gens autour de soi à qui se confier, demander conseil, échanger, même s'ils n'y connaissent pas grand-chose.



Tu dis que, avec tes associés, vous avez peur de décevoir et que vous recrutez des gens partagent cette crainte. Elle te vient d'où, cette peur ?

 Je ne sais pas, mais elle est très forte. J'ai toujours eu peur de décevoir les gens que j'aime, et ça, c'est un truc qu'on a en commun avec Stéphane et Marc. On a sans arrêt peur de ne pas être à la hauteur, pas simplement du regard des autres, mais de notre propre exigence. C'est une crainte motrice qui nous réunit, avec le fait qu'on a tous une conscience assez aiguë de la mort. On sait qu'un jour on va mourir, ce qui engendre une urgence de l'action. On n'est pas éternels, alors tant qu'on peut faire des choses, faisons-les, et du mieux possible !

Pour bien choisir son entourage, est-ce qu'il faut finalement bien se connaître soi-même ?

 Je pense que je me connais de mieux en mieux, mais on ne se connaît jamais à 100 %. C'est important de bien se connaître, et surtout de savoir ce qu'on veut. Il n'y a rien de pire que d'être indécis quand tu diriges une boîte, pour toi et pour les autres. Diriger une boîte, c'est donner confiance. C'est la seule chose qu'on te demande, finalement : savoir prendre des décisions et donner un cap. Si tu n'es pas capable d'en donner un, ce n'est pas grave, mais il ne faut juste pas diriger le bateau. Savoir où tu veux aller, c'est le plus important ; savoir comment y aller, tu peux l'apprendre en chemin. C'est aussi très important d'essayer de connaître les gens avec qui tu travailles. On passe quand même entre huit et dix heures par jour avec eux. Si tu ne mets pas de l'humain là-dedans, ça risque de devenir compliqué.

Est-ce que tu aurais un conseil à donner à celles et ceux qui sont en plein dans les remous de l'entrepreneuriat, pour garder ce fameux cap ?

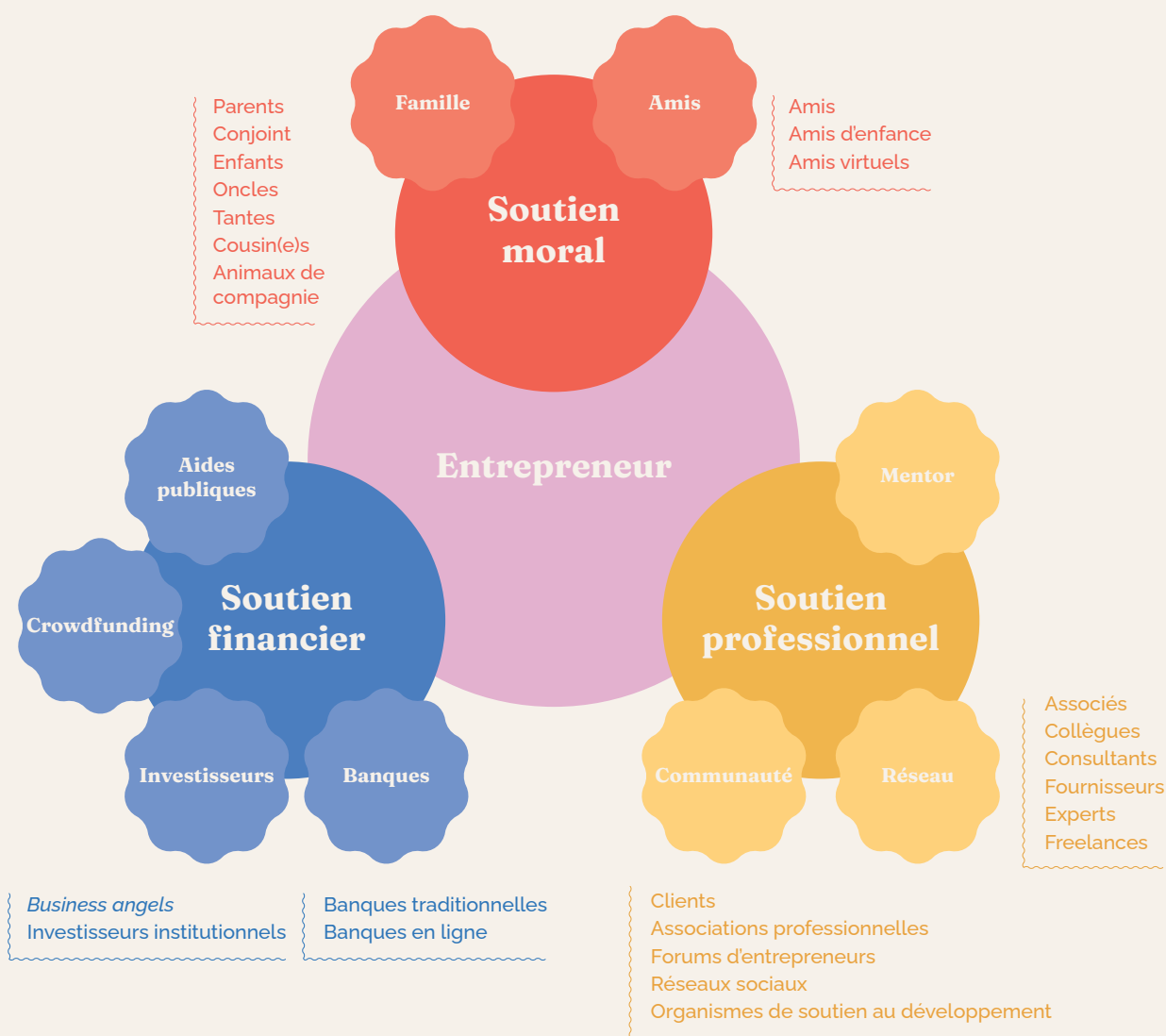
 Il faut beaucoup échanger avec ses proches, qu'ils soient liés ou non à l'entreprise. Comme dans toute situation compliquée, qu'elle soit personnelle ou professionnelle, l'important est d'arriver à la surmonter. Planter une boîte, ce n'est pas grave, ça arrive à plein de gens, et on s'en relève. Je ne connais personne qui ait monté sa boîte et n'ait connu que des succès, ça n'existe pas. Même nous, on a planté plein de trucs, j'ai fait plein d'erreurs. L'important, c'est d'avoir des gens autour de soi à qui se confier, demander conseil, échanger, même s'ils n'y connaissent pas grand-chose. Le simple fait de formuler sa pensée aide : c'est un peu un dialogue entre toi et toi-même, finalement, mais le fait de passer par un tiers te permet de raconter les choses différemment, en tout cas de les verbaliser. Ainsi, tu prends conscience de certaines incohérences, tu prends du recul, et tu as une vision plus juste de la situation. Il ne faut jamais hésiter à raconter de manière transparente ce qui nous touche, auprès des gens qu'on aime. Leurs conseils ne sont pas toujours à appliquer à la lettre, mais s'ils t'aiment vraiment, leur point de vue aura forcément de la valeur. 

À GRANDS TRAITS

PAR CHARLINE MARCHER

LES CERCLES DE SOUTIEN DE L'ENTREPRENEUR

IL EXISTE AUTOUR DE L'ENTREPRENEUR UN RÉSEAU
RICHE ET NÉCESSAIRE : LES CERCLES DE SOUTIEN.
MORAL, PROFESSIONNEL OU FINANCIER, CHACUN APPORTE
SA PIERRE À L'ÉDIFICE DE VOTRE ENTREPRISE. ET SI LE LEITMOTIV
DE L'ENTREPRENEURIAT ÉTAIT « L'UNION FAIT LA FORCE » ?



Réussir par soi-même ; voilà une conception de l'entrepreneuriat un peu trop plébiscitée ces dernières années. Les étals des librairies débordent de littérature faisant l'éloge de celles et ceux qui ont bâti un empire de leurs seules mains. Or, cette prétention est exagérée : derrière ces succès se cache en réalité une force, celle de l'entourage. Dans une vision utopique, tout entrepreneur ou entrepreneuse bénéficie de l'écoute de proches bienveillants ou de l'appui de mentors inspirants. Une aide psychologique, cognitive et matérielle capable de vous épauler et de donner l'impulsion nécessaire à votre réussite. Ces vecteurs de confiance, ce sont les cercles de soutien. Mais que faire lorsque l'un d'eux vous fait défaut ? Aller piocher les ressources qui vous manquent dans un autre. Il n'existe, en effet, pas de hiérarchie entre ces cercles ; tous constituent de précieuses ressources à votre disposition, et coopèrent à une cause commune : votre réussite. Voici quelques indications pour vous aider à identifier les vôtres.

Le cercle moral : le noyau émotionnel

Le cercle moral s'ancre dans la sphère de l'intime. Avec ses membres, vous vous autorisez à libérer vos émotions, sans retenue. Le jugement y est étranger et laisse place à l'amour et à la compréhension. Traditionnellement, la famille occupe cette place privilégiée au sein du réseau affectif. Mais ce schéma n'est pas universel, et les relations avec vos proches peuvent parfois être conflictuelles. Vos parents peuvent, par exemple, exprimer de l'aversion face aux risques de l'entrepreneuriat. L'idée est de constituer votre propre vision de votre noyau émotionnel : amis d'enfance, amis virtuels ou même votre animal de compagnie. Quels que soient les points d'ancrage que vous choisissez, votre cercle moral est votre support affectif ; un espace dans lequel vous pouvez vous épanouir.

Le cercle professionnel : l'appui et l'impulsion

Constitué de mentors, du réseau professionnel, et de la communauté entrepreneuriale, ce cercle est celui qui impulse votre essor. Ces relations sociales, qu'elles soient ponctuelles ou continues, fournissent quantité de ressources pour développer votre entreprise : partage d'expérience, rencontre de collaborateurs, etc. Son rôle premier est de favoriser la concrétisation de vos projets et d'accéder à des opportunités exclusives. Mais, ce cercle peut revêtir une dimension plus inattendue : celle de soutien psychologique. Au fur et à mesure, des relations se tissent en fonction de votre personnalité et de vos expériences. Le cercle professionnel devient un espace d'entraide face à des problématiques communes qui vont au-delà de l'activité entrepreneuriale.

Le cercle financier : le vecteur de viabilité

La viabilité de toute entreprise repose en partie sur le cercle financier. On y trouve traditionnellement les investisseurs et les banques. Ce sont parfois les premiers à croire en votre projet ! Alors, pourquoi ne pas les envisager comme de réels partenaires lorsque vous vous retrouvez dans une impasse ? Ces relations ne sont pas uniquement un moyen d'obtenir des fonds pour développer votre projet : elles regroupent aussi un panel d'experts capables de vous apporter des ressources et des conseils. Vous pouvez aussi envisager d'explorer de nouvelles opportunités de financement telles que le *crowdfunding*. Ces plateformes de financement participatif élargissent votre base de soutien tout en créant une communauté engagée autour de votre projet.

Vous disposez de plus d'appuis que vous ne le soupçonnez. En considérant vos relations comme des atouts, vous tisserez progressivement votre toile : stimulez son développement, piochez-y les ressources nécessaires et appuyez-vous sur des interlocuteurs de confiance. Non, le succès d'une entreprise ne repose pas uniquement sur des efforts individuels, mais sur la force collective générée par l'entourage ; le véritable catalyseur pour votre épanouissement professionnel.



DANS LE VIF

PAR MATHIAS SAVARY

ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

LE JEU DES INFLUENCES : DE L'HÉRITAGE QUE NOUS RECEVONS À CELUI QUE NOUS LAISSONS

**IL EST TOUT AUSSI PRIMORDIAL D’AFFIRMER
SON INDIVIDUALITÉ QUE DE RECONNAÎTRE LE POIDS
ET LA FORCE DE NOS INFLUENCES. QUE CE SOIT POUR
LES ASSUMER EN TANT QU’HÉRITAGE, POUR EN FAIRE
LE TRI OU ENCORE POUR CHOISIR L’INFLUENCE
QUE NOUS VOULONS AVOIR SUR LES AUTRES
À TRAVERS NOS PROJETS.**

Dans le maillage de la société, chaque personne est à la fois tisseur et fil tissé, influenceur et influencé. L'influence, c'est cette force invisible qui façonne nos pensées, nos comportements et, *in fine*, notre identité. Elle s'exerce à travers les paroles, les actions et même les silences de celles et ceux qui nous entourent. Reconnaître le poids et la force de ces influences n'est pas un acte de soumission mais une démarche d'authenticité : c'est admettre que nous sommes des êtres sociaux, pétris par un héritage culturel, éducatif et familial.

Affirmer son individualité ne signifie donc pas rejeter en bloc les influences subies, mais plutôt les trier, les évaluer, et choisir celles qui résonnent avec nos valeurs profondes. Ce sont dans ces choix que nous pouvons séparer le bon grain de l'ivraie ; discerner ce qui enrichit notre être de ce qui l'entrave.

Et puis, il y a l'influence que nous exerçons : les traces indélébiles de notre passage dans la vie des autres. Quelle empreinte voulons-nous laisser ? Quel

héritage souhaitons-nous transmettre ? Quelle marque souhaitons-nous imprimer sur ceux qui nous entourent ?

Explorons ensemble les contours de ces influences : comment les reconnaître, les gérer et, finalement, comment choisir consciemment celles que nous désirons perpétuer.

**Influençables, fort
heureusement !**

Nous naissons sur une planète déjà lancée sur son orbite, dans une société avec ses conventions et ses rituels, au sein d'une famille préexistante. Nous prenons le train en marche. Nous arrivons dans un monde saturé d'influences. Et l'enfant passe le plus clair de son temps à se mettre à la page et à s'accorder avec le reste de l'humanité. Comment fait-il cela ? En se laissant influencer, à travers l'imitation.

Pourtant, lorsque nous disons que quelqu'un est influençable, le terme porte une connotation négative. Cela sous-entend « facile à manipuler ». Mais si nous n'étions pas influençables, nous ne pourrions rien acquérir. Ni la marche, ni le langage, ni aucun des apprentissages. « Influence » désigne

donc bien l'ascendant des parents sur l'enfant mais, et là est le paradoxe, par l'influence de ceux-ci, l'enfant va conquérir son autonomie pour finalement s'émanciper.

L'influence des figures parentales et éducatives ne se limite pas aux apprentissages fondamentaux. Elle rejailit sur notre développement personnel et nos premières aspirations. Richard Williams a guidé les premiers pas de tennismen de sa fille, Serena, et lui a permis de devenir l'une des plus grandes athlètes de tous les temps. Il l'a préparée techniquement mais aussi mentalement pour la compétition de haut niveau. Son approche, bien que controversée, a indéniablement contribué à forger le caractère et la détermination de Serena. L'influence joue d'ailleurs un rôle si important dans la construction de notre identité que nous la recherchons. Nous nous mettons en quête d'une coach ou d'un mentor, autrement dit d'une personne dont nous attendons délibérément qu'elle nous influence. Une personne qui nous servira de guide dans le développement de compétences spécifiques ou dans l'orientation de notre vie. Les mentors possèdent cette capacité à éclairer le chemin, à partager leur expérience et à offrir des conseils adaptés aux défis uniques auxquels nous pouvons être confrontés.

Plus que de simples instructeurs, ils agissent comme des conseillers,

offrant des retours constructifs et personnalisés. Nous voyons alors que la note dominante d'une influence positive tient précisément à son caractère positif. Si nous sommes guidés vers un bien-être plus grand, il n'y a rien de mal à être influencé.

De plus, les mentors peuvent ouvrir des portes, faciliter des mises en relation et offrir des perspectives sur les différentes trajectoires professionnelles possibles. C'est la raison d'être du groupe Facebook de LiveMentor : permettre à des porteurs de projet de se rencontrer, d'échanger et, ainsi, de s'influencer positivement. Nous vivons mal la solitude de l'entrepreneur (vous trouverez d'ailleurs de bons conseils dans le Kit de survie pour entrepreneurs esseulés, page 48), car, comme l'écrivait Aristote dans sa *Politique*, nous sommes des « animaux sociaux ». Nous sommes prédisposés à tisser des relations avec les autres. Comme les arbres connectés par leurs racines, nous fonctionnons en réseaux. Cependant, l'influence a aussi sa face sombre.

Influences malheureuses

L'influence peut se manifester de diverses manières, de la pression directe à l'adoption inconsciente de normes et

de valeurs. Elle joue un rôle dans nos choix et nos comportements. Or, c'est justement quand elle passe inaperçue qu'elle est redoutable. Simplement parce que nous souhaitons être acceptés par un groupe, ou par crainte du rejet, nous pouvons nous fourvoyer.

L'une des études les plus célèbres sur ce sujet fut menée par le psychologue polonais Solomon Asch, dans les années 50. Asch a démontré que les individus sont susceptibles de se conformer à l'opinion majoritaire d'un groupe, même lorsque celle-ci est manifestement incorrecte. Dans ses expériences, les participants étaient amenés à ignorer leur propre perception pour répéter les réponses erronées du groupe. Ces résultats démontrent la puissance de la pression sociale, qui peut nous amener à agir contre notre jugement.

Il est d'ailleurs souvent nécessaire de se placer à contre-courant de certaines conventions ou traditions pour réaliser des aspirations personnelles. L'exemple de la militante pakistanaise pour le droit à l'éducation des filles, Malala Yousafzai, illustre bien cette dynamique. Dès son plus jeune âge, elle s'est trouvée confrontée aux normes oppressives de son pays. Cependant, encouragée par son père, elle a développé une passion ardente pour l'éducation et les droits des femmes, et, sur son blog initié en 2009, s'est mise à dénoncer les restrictions imposées par les talibans concernant leur éducation.

La conquête de soi nécessite de trouver le point d'équilibre entre respect des traditions et poursuite de ses rêves ; la prise en compte d'un héritage et l'élan individuel. Dans le cas de Malala, ce n'était pas seulement une question de choix personnel, mais aussi une lutte pour des droits fondamentaux.

L'autre puissant vecteur d'influence, qui passe souvent inaperçu, ce sont les stéréotypes. Prenons par exemple les récits de réussites entrepreneuriales, qui tendent à mettre en avant des parcours exceptionnels, en omettant souvent les luttes et les échecs qui les accompagnent. Avec l'avènement des réseaux sociaux, et en particulier d'Instagram, cette dynamique a pris une nouvelle dimension. Celles et ceux que l'on appelle *influenceurs* ont redéfini les standards de la réussite, en mettant l'accent sur des modes de vie luxueux, des succès rapides et des images soigneusement mises en scène. Cette représentation peut donner l'impression que le succès est facile et qu'il est intrinsèquement lié à la popularité.

Dans ce contexte, le nombre de *followers* devient le baromètre de cette réussite. Les influenceurs, et ceux qui aspirent à le devenir, se retrouvent alors pris dans une quête aux abonnés, et rapidement confrontés à un dilemme : rester authentique ou se conformer aux attentes de leur audience pour plaire et gagner encore en popularité. Cette tension peut mener à une représentation de soi en décalage avec leur véritable personnalité.

Les influenceurs seraient-ils influençables ? Ironiquement, ils ne sont pas eux-mêmes à l'abri de l'influence de leur public. Leurs choix de contenus, de style de vie et même d'opinions

peuvent être gouvernés par les tendances, les commentaires et les réactions de leur audience. Cela illustre la nature réciproque de l'influence : les *influenceurs* influencent leurs *followers*, qui les influencent en retour.

Régulièrement, certaines personnalités annoncent quitter les réseaux sociaux pour préserver leur santé mentale, comme il y a peu, l'acteur Tom Holland. Comment construire une identité propre dans un monde hyperconnecté ? Où placer la limite ? Comment éviter une overdose d'influence ? Comment reconnaître l'influence quand elle s'exerce partout et tout le temps ? Une des réponses est justement de maintenir son anonymat, comme l'ont fait l'artiste Banksy ou encore les Daft Punk, pour échapper au tourbillon de la popularité. Mais il existe d'autres tactiques pour faire la part entre le côté lumineux et le côté obscur de l'influence.

Incarner la nuance

Dans son ouvrage autobiographique *Ecce Homo*, le philosophe Friedrich Nietzsche s'exclame : « Malheur à moi, je suis une nuance ! » Or, c'est peut-être notre planche de salut. Il est sans doute impossible d'être exempte de toute influence. Ce n'est pas non plus souhaitable. En revanche, nous devrions choisir nos influences et en faire un tri régulier, les questionner puis en chercher de nouvelles. Nous pouvons ainsi faire preuve de nuance, tenir l'équilibre entre assimiler un héritage ou s'affranchir d'un code.

Première stratégie pour être une nuance, apprenez à identifier la source d'une influence. Les idées ont un auteur et une origine. Par exemple, l'idée que nous avons droit à une vie privée n'a pas

été posée par Mère Nature. Au Moyen Âge, toute la famille vivait, mangeait et dormait dans la même pièce. L'intimité était très relative. Il y a donc une généalogie de l'idée. Par exemple, vous trouverez comme texte fondateur l'article intitulé *Le droit à la vie privée*, publié dans la *Harvard Law Review* en 1890 par deux avocats américains, Samuel Warren et Louis Brandeis. Apprendre à remettre en cause les évidences et remonter à la source d'une tradition ou d'une conviction est une bonne gymnastique mentale.

Ensuite, exposez-vous à une gamme de perspectives différentes, même (et surtout) celles qui contredisent vos croyances actuelles. Cela vous permet de comprendre les multiples facettes d'un sujet et d'éviter de tomber dans le piège de la chambre d'écho, où l'on n'entend que des opinions qui renforcent nos convictions. Efforcez-vous de voir le monde à travers les yeux d'un autre, d'une femme si vous êtes un homme, d'un enfant si vous êtes adulte, d'un farouche défenseur de la Terre plate, ou encore d'un végétarien si vous aimez la viande. Faites l'effort conscient d'adopter les pensées, les émotions, la perspective d'un autre. C'est très enrichissant.

Développez également l'habitude de méditer sur vos propres croyances et préjugés. Interrogez-vous sur les raisons pour lesquelles vous acceptez certaines informations et en rejetez d'autres. Êtes-vous influencé par vos propres biais ou par le confort de ce qui est familier ?

La remise en question est un élément crucial de la pensée critique, car elle vous oblige à examiner vos propres suppositions et à rester ouvert à de nouvelles perspectives.

La construction de son réseau est un autre corollaire de la conquête de soi. Pour évoluer vers la meilleure version de vous-même, rapprochez-vous de celles et ceux qui vous inspirent. Pour y parvenir, vous devrez peut-être arrêter de vous considérer comme une personne inférieure ou un imposteur (ah, le fameux syndrome !). Choisir les personnes avec qui nous voulons passer le plus de temps détermine l'influence à laquelle nous nous exposons le plus.

Car faire le tri dans ses influences, choisir celles qui résonnent le plus fortement n'est pas seulement bénéfique pour nous. Cette plasticité dans les perspectives a des conséquences sur ce que nous partageons avec autrui. Tout comme nous devons sélectionner les influences que nous recevons, nous devons aussi décider de l'influence que nous voulons avoir sur les autres.

La Règle d'or

Nous obtenons la monnaie de notre pièce. C'est ce que l'on appelle « la Règle d'or ». Présente dans de nombreuses

Nous sommes à la fois les auteurs et les héritiers d'un vaste réseau. Chaque geste, chaque émotion, chaque parole peut devenir le ferment d'un changement chez autrui.

cultures et religions, elle est souvent formulée comme suit : « Traite les autres comme tu aimerais être traité. » Le christianisme, l'islam, le judaïsme, l'hindouisme, le bouddhisme, et bien d'autres traditions en donnent chacune une version. Nous pouvons parler de karma, de miséricorde ou de compassion. Si nous donnons de la gentillesse, de la bienveillance et de l'écoute, nous augmentons nos chances d'en recevoir en retour. À l'inverse, lorsque nous agissons avec agressivité ou méchanceté, nous nous exposons aux mêmes agissements.

L'influence que nous exerçons ou que nous souhaitons exercer est en fait si fondamentale que lorsque nous l'énonçons sous forme de mission, elle a la vertu de nous porter. Dans les moments de découragement, de fatigue, lorsque nous avons envie d'abandonner, nous pouvons y puiser un regain d'énergie. Écrire sa mission et l'afficher au-dessus de son bureau, ou constituer un *vision board** peut être salutaire. Nous avons l'exemple de Wangari Maathai, l'entrepreneuse d'exception du 28^e numéro d'*Odyssees*, à l'initiative du *Green Belt Movement*. Elle a non seulement contribué à la plantation de plus de 51 millions d'arbres, mais aussi renforcé le rôle des femmes dans la conservation de l'environnement et leur influence dans la société.

Ainsi, nous pouvons accomplir quelque chose de plus grand que nous-mêmes, parce que nous transférons un legs, comme nous pourrions transmettre une torche à travers les générations. L'influence est comme une marée où l'on donne et l'on reçoit.

Au terme de notre exploration des racines de l'influence, une certitude émerge : nous sommes à la fois les auteurs et les héritiers d'un vaste réseau. Chaque geste, chaque émotion, chaque parole peut devenir le ferment d'un changement chez autrui. Reconnaître l'ampleur de ce pouvoir n'est pas une fin en soi, mais le début d'une prise de conscience essentielle à l'exercice responsable de notre influence.

Nous avons la responsabilité mais aussi le privilège de choisir les influences que nous perpétons. En nous engageant à transmettre le positif, nous tissons une toile sociale plus riche et bienveillante. Que ce soit dans l'intimité de nos foyers, dans la sphère de nos entreprises ou dans l'espace public, nos actions résonnent et façonnent l'avenir collectif. Alors, quels sont les héritages que nous désirons transmettre ?

L'influence est un art. C'est une invitation à agir, à penser et à aimer avec la conscience de notre impact sur le monde. Et vous, quel artiste de l'influence choisirez-vous d'être ?



* Un collage visuel d'images, d'expressions et de mots qui représentent vos objectifs et rêves.



BOÎTE À OUTILS

PAR **SOPHIE PÉAN**

ILLUSTRATIONS DE **LUCIE BARTHE-DEJEAN**

L'ART SUBTIL DU RÉSEAUTAGE



**AU-DELÀ D'UNE VISION ET D'UNE STRATÉGIE,
UNE AVENTURE ENTREPRENEURIALE NÉCESSITE
AUSSI UN RÉSEAU RELATIONNEL FIABLE. SOUVENT
NÉGLIGÉ, IL PERMET POURTANT D'ALLER PLUS VITE ET
PLUS LOIN – À CONDITION D'EN DÉJOUER LES PIÈGES !
VOICI NOS BONNES PRATIQUES POUR TRANSFORMER
VOTRE ENTOURAGE EN ATOUT POUR VOTRE PROJET.**

nous irrite et génère des doutes. Dans ce cas, le réseau peut nous faire perdre confiance et altérer notre capacité à agir. Il devient un frein à nos projets au lieu de les soutenir. Ne nous résignons pas à subir cette situation. Cette boîte à outils vous aidera autant à développer et entretenir votre réseau qu'elle vous permettra de vous prémunir de ses aspects les plus négatifs. Vous le transformerez ainsi en un avantage supplémentaire au bénéfice de votre réussite.

Manier les règles du réseau avec adresse

Pour bâtir un réseau sur des fondations solides, le premier point à considérer est votre état d'esprit : vous devez aborder le sujet avec l'envie de partager et d'échanger. Tout attendre des autres, sans jamais rendre, serait une vision court-termiste et propice à ternir votre réputation. Votre réussite en la matière ne peut passer que par la réciprocité. Elle seule vous permettra d'établir des relations de confiance. Donnez autant que vous recevez !

L'inattendu et l'imprévisible vont souvent de pair dans la vie d'entrepreneur. Ce lot de surprises offre autant de victoires à célébrer que de réconfort à chercher. Savoir sans hésiter vers qui se tourner pour faire face à ces montagnes russes émotionnelles, c'est important, non ? Compter sur une aide bienvenue quand l'administratif nous dépasse ou trouver une garde d'enfant en dernière minute est précieux, n'est-ce pas ? Quant à pouvoir joindre la bonne personne au bon moment pour un conseil, une expertise ou une

recommandation, cela n'a pas de prix ! Ces avantages sont acquis grâce à notre entourage, à notre réseau au sens le plus large. Il englobe non seulement nos contacts professionnels mais aussi nos amis, notre famille, nos voisins, les membres du cours de théâtre du jeudi soir ou les anciens camarades de BTS. Ainsi, impossible de laisser s'installer cette croyance : moi, je ne connais personne. À moins de vivre en ermite au milieu de nulle part, nous avons tous des relations !

Mais, nous ne sommes pas dans un monde parfait. Parfois, l'entourage révèle une face plus sombre. Quand les sceptiques, les envieux et les peureux donnent de la voix, la bienveillance et l'entraide laissent place à la critique et au jugement. Lorsque les profiteurs abusent, nous gaspillons notre énergie. Le festival des conseils non sollicités

Pour bâtir un réseau sur des fondations solides, le premier point à considérer est votre état d'esprit : vous devez aborder le sujet avec l'envie de partager et d'échanger. Tout attendre des autres, sans jamais rendre, serait une vision court-termiste et propice à ternir votre réputation.

Exercice 1

Prendre conscience de l'existant

L'art du réseautage n'a déjà peut-être plus de secret pour vous. Ou, au contraire, des croyances limitantes ou votre timidité vous empêchent-elles encore d'explorer pleinement ses bienfaits. Quelle que soit votre position sur le sujet, dresser un état des lieux de votre réseau est une étape essentielle. Vous évalueriez ainsi plus facilement son potentiel et définirez les actions pertinentes à mener. Procédez en deux étapes :

- 1 **Identifiez** : dressez l'inventaire de toutes les personnes qui composent votre cercle. Adoptez une approche large : famille, voisins, amis, ex-collègues, clientèle, prestataires, mentors, contacts issus de conférences, d'événements ou de réseaux sociaux professionnels, comme LinkedIn. Notez le plus de noms possible, même sans échange récent ou s'il vous manque des coordonnées. Incluez aussi les simples connaissances : à ce stade, pas de censure !

- 2 **Qualifiez** : classez-les par typologie (la famille, les amis, etc.) puis évaluez la profondeur de chaque relation sur une échelle de 1 (faible) à 10 (forte). Pour cela, prenez en compte la fréquence et la qualité de vos interactions, ainsi que l'impact (passé ou potentiel) de ces personnes sur vos projets. Identifiez les apports de chacun : expertise spécifique, opportunités d'affaires, soutien, etc., ainsi que les vôtres, pour estimer la réciprocité du lien. Qui peut parler de vous ou vous recommander facilement ? Assurez-vous ensuite que toutes les informations de contact soient à jour. Si besoin, envoyez des invitations sur LinkedIn : vous multipliez la portée de vos connexions. Accompagnez votre demande de mise en relation d'un message personnalisé.

Vous disposez ainsi de la cartographie de votre réseau : qu'il soit riche de dix, cent ou mille personnes, vous savez un peu mieux qui ils sont, pourquoi et comment les solliciter.

Exercice 2

Les clés pour entretenir la relation

En 1936, l'écrivain américain spécialiste du développement personnel, Dale Carnegie, publie *Comment se faire des amis*. Le titre peut prêter à sourire, ou même choquer, mais il s'est classé – et se classe toujours – dans les meilleures ventes de sa catégorie. La raison ? Il traite en réalité de stratégies interpersonnelles pour construire des relations de qualité ; et souligne notamment l'importance de l'authenticité, de l'empathie et du respect. Voici cinq points clés qui s'appuient sur cet ouvrage. Ils valent en toutes circonstances, que vous vous trouviez en situation de réseautage professionnel, en famille, entre amis...

- 1 **L'écoute active** : c'est une compétence à acquérir pour la création de liens solides. Cela signifie prêter une oreille attentive aux besoins, aux préoccupations, aux intérêts d'autrui. Elle implique de poser des questions ouvertes, de reformuler pour vous assurer de la compréhension et montrer de l'empathie. Encourager l'autre à parler de lui instaure un climat de confiance et de respect mutuel.
- 2 **La reconnaissance** : mettre l'accent sur les réalisations et les qualités est un pilier des enseignements de Carnegie. Dans le cadre du réseautage, cela peut se traduire par des félicitations pour un succès professionnel ou un remerciement.

Exercice 3

Aborder de nouvelles personnes

Avez-vous déjà rejoint une soirée dans laquelle vous ne connaissiez personne... et fui au bout de quinze minutes, faute d'avoir osé entamer des échanges ? Nouer des liens dans le monde réel est pourtant un levier important pour le développement de votre réseau. Osez dépasser vos appréhensions ; c'est comme apprendre à danser. Au début, vous ressentirez de la maladresse, mais avec un peu de préparation et de pratique, vous trouverez votre rythme et y prendrez même plaisir. Alors, la prochaine fois que vous fréquentez un événement professionnel, respirez un grand coup et souvenez-vous que tout commence par quelques mots simples. Voici le mode d'emploi pour bien anticiper et développer votre réseau sur place.

1 Préparez-vous

- ⊙ Renseignez-vous : qui sera présent, quels types de profils ? Si vous disposez d'une liste nominative, faites des recherches pour procéder à des prises de contact préalables.
- ⊙ Fixez-vous des objectifs : décider de parler à x personnes. Sur quel sujet aimeriez-vous obtenir des conseils ? Avec quels spécialistes avez-vous besoin d'entrer en relation ?
- ⊙ Soignez votre présentation : maîtrisez votre pitch, choisissez une tenue en rapport avec l'événement et les personnes présentes. N'oubliez pas vos cartes de visite.

2 Sur place

Approcher des inconnus s'avère parfois difficile ! Ayez à disposition quelques accroches pour aborder votre interlocuteur, avant de vous présenter.

pour un conseil utile. Sachez faire la différence entre complimenter et flatter : la sincérité favorise des relations durables !

- 3 **Les intérêts communs** : capitaliser sur les affinités est essentiel pour nouer des liens. Cherchez à comprendre les motivations, les passions et les objectifs. Engager des conversations sur ces sujets crée un terrain d'entente et renforce les connexions. Pour cela, faites appel à l'écoute active !
- 4 **L'attitude positive** : elle s'avère déterminante, sinon, qui aura envie d'entamer un échange avec vous ? Adoptez une posture ouverte et enthousiaste (y compris à l'écrit sur les réseaux sociaux professionnels). En situation de réseautage, souriez et apprenez à vous présenter en deux minutes, pour valoriser vos compétences et vos centres d'intérêt avec clarté et concision.
- 5 **La réciprocité** : oui, nous insistons encore sur ce point ! Donner avant de recevoir signifie offrir votre aide, partager votre expertise ou mettre en relation vos propres connaissances. Cette approche crée une dynamique d'échange et de soutien mutuel.

Vous avez fait l'état des lieux de votre réseau, vous possédez les clés et des outils pour tisser des liens durables ; découvrez maintenant comment les mettre en pratique pour nouer de nouveaux contacts.

- ⊙ Ciblez une personne seule : elle paraît un peu perdue, le regard fixé sur son téléphone pour se donner une contenance. Dites-vous qu'elle ressent la même chose que vous et sera ravie que vous entamiez la conversation. Utilisez une formule telle que « Est-ce la première fois que vous participez à cet événement ? ». Vous pouvez aussi oser « Vous ne connaissez personne ? Moi non plus ! Nous voilà un point commun. » Cela crée une complicité immédiate. Le but est juste d'entamer la discussion.
- ⊙ Intégrez un groupe : vous arrivez et les discussions battent déjà leur plein. Évitez de cibler un duo : s'immiscer dans leur dialogue sera difficile. Visez les échanges à trois ou quatre. Tendez une oreille et, avec le sourire, lancez-vous « Votre conversation m'interpelle, ces questions m'intéressent, puis-je me joindre à vous ? ».
- ⊙ Si vous connaissez une ou deux personnes, évitez de rester entre vous. Demandez-leur si elles connaissent d'autres participants ; si oui, sollicitez des présentations en bonne et due forme.

Une fois la glace rompue, au fil de la discussion, appuyez-vous sur ces phrases pour dynamiser l'échange : Qu'est-ce qui vous plaît dans vos missions ? Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui démarre ? Quelles peurs avez-vous surmontées ? Qu'est-ce qui vous a donné envie de lancer ce projet ?

3 Après l'événement

Pensez à faire un suivi sous quarante-huit heures. Appuyez-vous sur une demande de connexion sur un réseau social, ou un message personnalisé pour remercier ou poursuivre votre discussion. Puis, prenez régulièrement des nouvelles (tous les deux mois environ) ou adressez des informations pertinentes pour entretenir la relation.

Aiguiser vos compétences pour bien vous entourer

Vous savez désormais comment construire et entretenir votre réseau. Mais encore faut-il que celui-ci génère des effets positifs. Si chaque échange vous pèse ou crée des difficultés, vous risquez, tôt ou tard, de vous retrancher derrière l'adage : « mieux vaut être seul que mal accompagné ». Cependant, vous pouvez limiter les effets nocifs en établissant vos propres règles ! Voici deux exercices pour vous aider à éviter les dérives possibles.

Exercice 4

Ne pas se laisser déborder

Avez-vous déjà entendu parler des vampires d'énergie ? Ne sortez pas les colliers de gousses d'ail, ceux-là n'attendent pas la nuit pour sévir mais frappent au contraire en plein jour. Ces créatures, bien réelles, n'aspirent pas le sang : elles drainent, intentionnellement ou non, l'énergie émotionnelle ou mentale des autres. Leur présence ou leur comportement épuisent ou angoissent. Votre entourage en compte peut-être un ou plusieurs. Si ce n'est pas le cas, vous saurez agir lorsqu'il surgira !

1 Le repérage

Dressez une liste : qui vous vide de votre énergie après une interaction ? Notez leurs comportements (souvent caractérisés par un besoin d'attention, une négativité constante, un manque d'empathie, de l'égoïsme ou de la victimisation). Comment affectent-ils vos émotions : ressentez-vous de la colère, de la frustration, de l'humiliation, de la tristesse, de la culpabilité, etc. ? Osez mettre des mots sur vos sentiments. Vous prendrez pleinement la mesure de leur nocivité.

Avez-vous déjà entendu parler des vampires d'énergie ? Ces créatures, bien réelles, n'aspirent pas le sang : elles drainent, intentionnellement ou non, l'énergie émotionnelle ou mentale des autres.

2 Les parades

Fuir, c'est parfois tentant mais ce n'est pas toujours possible. Surtout, vous n'apprendrez pas à gérer ces situations. Vous vous exposez donc à leur répétition. Prenez confiance en vous en adoptant quelques principes :

- ⌚ **Posez des frontières** : apprenez à dire non ou à limiter le temps que vous passez avec ces personnes. Il est important de défendre vos besoins et votre espace intime (nous y revenons en détail dans l'exercice 5).
- ⌚ **Ne vous laissez pas entraîner dans leur « drama »** : esquiviez les conversations nocives. Changez de sujet ou, au besoin, excusez-vous avant de mettre fin à l'échange.
- ⌚ **Évitez les confrontations** : formulez vos idées et vos sentiments avec clarté et respect. Exprimez vos besoins de manière directe. Par exemple, au lieu de « Je ne peux jamais parler lors de nos réunions parce que tu me coupes toujours la parole. », préférez « J'apprécierais de pouvoir exprimer mes propositions sans être interrompu lors de nos réunions. » Vous pratiquez alors la communication assertive.

- ⌚ **Échangez en pleine conscience** : accueillez vos pensées, vos émotions, vos sensations corporelles et votre environnement immédiat sans vous laisser emporter par des réactions automatiques ou des jugements. La pleine conscience permet de reconnaître et d'accepter les sentiments désagréables, de garder votre calme.
- ⌚ **Rechargez vos batteries** : après avoir interagi avec un vampire d'énergie, prenez du temps pour vous. Effectuez quelques respirations profondes, partez pour une courte promenade. Vous pouvez aussi identifier vos personnes-ressources, pour contrebalancer celles qui vous épuisent. Nous avons consacré un exercice entier à ce sujet dans la boîte à outils d'Odyssées n°33.

Rappelez-vous que vous avez le droit de prendre soin de votre bien-être émotionnel : il vous sera essentiel pour mener à bien vos projets professionnels. Parfois, s'éloigner complètement ou se faire accompagner par un professionnel peut s'avérer nécessaire.

Exercice 5

Le droit de dire non

Dans la partie 1, nous avons insisté sur la réciprocité. Néanmoins, cela ne signifie pas de vous effacer au profit des autres. Il est courant de se retrouver dans des situations où l'entourage – familial, amical ou professionnel – demande plus que ce que vous pouvez ou voulez offrir. Savoir dire « non » est alors nécessaire ; ainsi vous préservez votre santé mentale et respectez vos besoins et désirs. Ce n'est pas égoïste, c'est une aptitude fondamentale pour encore mieux donner aux autres ! Voici deux techniques concrètes.

1 Connaître ses limites

Avant de pouvoir dire « non », identifiez vos limites temporelles, émotionnelles et physiques.

- ⌚ Prenez un moment tranquille, sans distractions. Munissez-vous d'un carnet. Posez-vous des questions telles que : Dans quelles circonstances me suis-je senti dépassé ou épuisé récemment ? Quelles obligations me causent le plus de stress ? Quelles sont les situations particulièrement inconfortables ? Analysez vos réponses. Recherchez des modèles ou des thèmes récurrents.
- ⌚ Sur la base de cette analyse, commencez à définir vos limites. Par exemple :
Limite de temps : je ne peux pas travailler plus de 8 heures par jour.
Limite émotionnelle : je ne me sens pas à l'aise pour discuter de sujets personnels avec des inconnus.
Limite physique : je suis du matin et donc je dois me coucher tôt.
- ⌚ Réfléchissez à la façon de les appliquer dans votre vie. Imaginez comment les exprimer auprès de votre entourage.

Revenez périodiquement sur cet exercice pour l'ajuster : vos limites peuvent changer avec le temps et les circonstances.

2 Proposer une alternative

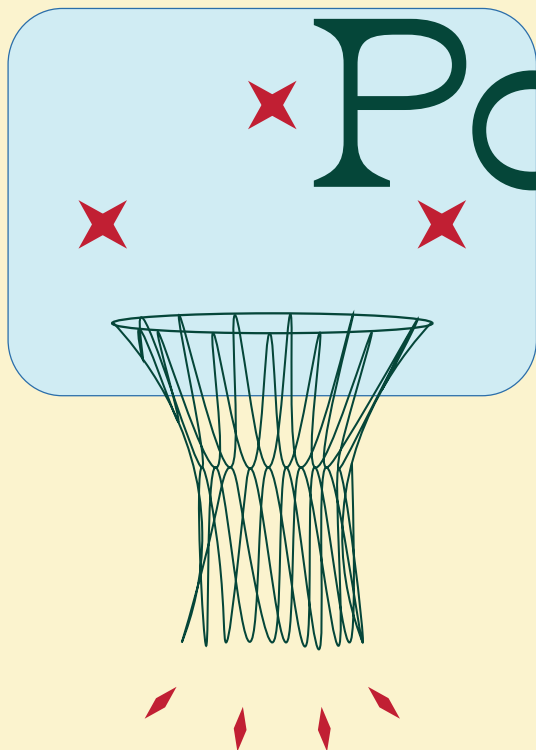
Parfois, vous ne pouvez pas dire non. Ou vous ne voulez pas. Dans ce cas, osez proposer une alternative. Vous montrerez ainsi que vous êtes disposé à contribuer, dans la mesure de vos capacités. Vous préserverez le lien tout en respectant vos limites. Appuyez-vous sur cet exemple concret lorsque vous rencontrerez cette situation :

En raison de votre expertise ou de votre proximité, une relation professionnelle vous demande de l'aide. Or, votre planning ne vous le permet pas, à moins de sacrifier vos priorités. Abordez le sujet avec honnêteté et empathie : « Je comprends l'importance de ton projet et j'aimerais vraiment t'épauler. Cependant, mon emploi du temps est trop chargé en ce moment... Ce que je peux faire, en revanche, c'est t'apporter des conseils sur des aspects spécifiques ou te mettre en relation avec quelqu'un de mon réseau plus disponible. »

Selon la façon dont réagit la personne, ajustez votre offre de soutien, toujours en ayant vos limites en tête. L'idée est de trouver un compromis satisfaisant pour les deux parties !

Vous l'aurez compris, le succès entrepreneurial ne se fonde pas seulement sur vos compétences et qualités intrinsèques, mais également sur votre capacité à tisser des liens. Si les tactiques pour étendre et maintenir votre réseau sont essentielles, sachez aussi rester fidèle à vos valeurs et à votre identité ! Dans un monde où la superficialité prévaut parfois, rappelez-vous que les connexions les plus fortes reposent sur la sincérité, le respect et le partage. Vous profiterez ainsi d'un réseau soudé, source de soutien, d'inspiration et d'opportunités. Vous apporterez votre contribution au cercle vertueux des relations professionnelles humaines et éthiques. ⌚





Pourquoi les plus grands ont TOUS

Michael Jordan est probablement le meilleur joueur de basket de l'histoire.

En 15 ans de carrière, il devient double champion olympique avec les USA, sextuple champion NBA avec les Chicago Bulls, et sextuple meilleur joueur de la ligue américaine (ça fait beaucoup de trophées à ranger dans l'armoire).

Et même si vous n'avez jamais regardé un match de basket de votre vie, vous avez certainement aperçu son nom gravé sur les chaussures de vos enfants.

Ce qu'on sait moins, c'est que **Jordan ne serait probablement pas devenu le meilleur joueur de basket de l'histoire sans un autre homme : Phil Jackson.**

Phil Jackson était le mentor de Jordan.

Il est celui qui l'a aidé à surmonter son stress lors des grands matches, et qui l'a mené à ses 6 titres nationaux en tant que coach. Celui qui a transformé le talentueux joueur qu'était Jordan en véritable champion.

Un autre Michael—Michael Phelps—**est quant à lui le meilleur nageur de l'histoire.**

Il est le sportif le plus médaillé des Jeux Olympiques, avec 28 médailles remportées (dont 23 en or). Il est également l'homme le plus titré des championnats du monde de natation, avec 26 médailles à son palmarès !

Et même si vous n'avez jamais regardé les Jeux Olympiques à la télévision, vous avez certainement croisé sa célèbre photo sur le journal, des dizaines de médailles accrochées au cou.

Mais Phelps ne serait pas non plus devenu le meilleur nageur de l'histoire sans un autre homme : Bob Bowman.

Bob Bowman était, lui aussi, le mentor de Phelps.

Il fut son entraîneur depuis l'âge de 11 ans, son coach mental aux Jeux Olympiques, et un deuxième père pour lui. Et évidemment, il est celui qui a mené Phelps jusqu'au sommet de l'Olympe.



Enfin, **Serena Williams est certainement la meilleure tennismen de l'histoire.**

Elle remporte son premier titre à 19 ans seulement, avant d'en gagner 22 supplémentaires pour devenir la joueuse la plus titrée de l'histoire en Grand Chelem. Avec sa sœur, elle est également quadruple championne Olympique !

Et même si vous n'avez jamais regardé un match à Roland Garros, vous êtes peut-être allé voir l'adaptation de sa biographie au cinéma.

Mais à nouveau, **Serena Williams ne serait pas devenue la meilleure joueuse de tennis de l'histoire sans un autre homme : Richard Williams.**

Richard Williams était le mentor de Serena. Il était son coach durant toute son adolescence, au moment où personne ne croyait au talent de la jeune fille. Et il était surtout son papa, refusant qu'elle quitte l'école à l'âge où tous les sportifs se dédient corps et âme à leurs carrières.




La même histoire se répète, encore et encore.

Aucun des plus grands athlètes de l'histoire n'a atteint les sommets tout seul, à la force de ses bras et à la sueur de son front.

Ils ont tous été accompagnés dans leurs succès par un homme ou une femme de l'ombre.

Un mentor qui leur a permis de dépasser leurs doutes, de calmer leurs inquiétudes et de se concentrer sur leur unique objectif : marquer l'histoire de leur sport.

Évidemment, nous n'avons pas tous les mêmes ambitions. Nous ne voulons pas tous devenir le prochain Michael Jordan, le prochain Michael Phelps ou la prochaine Serena Williams.



athlètes de l'histoire un mentor ?

Mais nous – entrepreneurs, artisans, indépendants – avons sûrement quelque chose à apprendre de leurs méthodes.

Après tout, **pourquoi les mentors devraient être réservés aux sportifs ?**

Pourquoi, en tant qu'entrepreneurs, nous ne pourrions pas avoir un mentor qui nous accompagne et nous coache tout au long de notre aventure ?

Pourquoi est-il si difficile de trouver quelqu'un pour nous aider à affiner notre stratégie sur les réseaux sociaux, à construire un site web à notre image, ou à définir une identité de marque qui nous ressemble ?

Tout le monde n'a pas la chance d'avoir un mentor dans son entourage.

C'est souvent le fruit du hasard, d'une rencontre inattendue, d'une discussion informelle, ... ou de la simple lecture d'une publicité sur un magazine.

Et c'est là que se trouve le rôle de LiveMentor.

Nous pensons que les mentors jouent un rôle majeur dans le succès des entrepreneurs, de la même manière qu'ils jouent un rôle majeur dans le succès des plus grands sportifs de l'histoire.

Nous pensons que les mentors ont un pouvoir formidable : celui de débloquer des situations parfois bloquées depuis trop longtemps.

Et nous pensons que tout le monde devrait avoir accès à un mentor, quelle que soit sa situation professionnelle, son lieu de vie ou son projet entrepreneurial.

Il y a plus de 100 mentors qui travaillent chez LiveMentor.

Et parmi eux, il y en a certainement un pour vous aussi.

Prenez rendez-vous avec un conseiller LiveMentor, présentez-lui votre projet, et trouvez ensemble le mentor idéal.

C'est gratuit. →



www.livementor.com



INSPIRATION

QUE FERAIT **Frida Kahlo** À MA PLACE ?

PAR JOSIANE ASMANE

ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN



L'UNE DES PLUS CÉLÈBRES FIGURES DE L'HISTOIRE DE L'ART VOUS AIDE À CULTIVER VOTRE SINGULARITÉ ENTREPRENEURIALE, QUEL QUE SOIT VOTRE NIVEAU EN PEINTURE !

Elle est l'une des plus grandes artistes du XX^e siècle. Frida Kahlo fut également une icône de la liberté, affichant sa bisexualité et son athéisme au sein d'une société mexicaine conservatrice et patriarcale. Initialement destinée aux sciences, un accident dévastateur a redirigé sa vocation vers la peinture, transformant son lit d'agonie en studio d'art pour ses autoportraits. Ses œuvres charment Diego Rivera, peintre muraliste de renom, qui deviendra son mari, son mentor, et sa plus grande épreuve, à travers une relation marquée par la domination et l'infidélité. Cette dualité, entre soutien professionnel

et tourments personnels, illustre que même l'entourage le plus influent peut avoir sa part d'ombres. Pourtant, Frida Kahlo n'a jamais cessé de cultiver sa singularité, tant dans son art que dans sa vie, défiant les normes et les attentes de son époque.

Son histoire nous enseigne qu'en dépit des obstacles et des injonctions sociales, il est possible de s'épanouir en restant fidèle à sa propre essence, y compris dans l'entrepreneuriat. Explorons, à travers le prisme de la vie tumultueuse de Frida Kahlo, comment entreprendre en cultivant résilience, authenticité et créativité. À vos pinceaux !

Étape 1

Trouvez des personnes qui vous acceptent comme vous êtes

Je serai donc l'amie de ceux qui m'aiment telle que je suis.

L'artiste mexicaine illustre l'importance de rester authentique et de se rapprocher de celles et ceux qui embrassent notre essence véritable. Cela vaut également dans l'entrepreneuriat, afin de bâtir un réseau de soutien qui croit en vous et en votre vision, même lorsqu'elle sort des sentiers battus.

Frida Kahlo a toujours rejeté les étiquettes qu'on tentait de lui apposer, notamment celle du surréalisme ; ce mouvement artistique explorant l'inconscient et embrassé par des peintres illustres tels que René Magritte ou Pablo Picasso. Mais pas par Frida qui, elle, a toujours défendu le fait que ses œuvres reflétaient sa réalité et non ses rêves. Cette authenticité a forgé son identité artistique et lui a permis de développer un langage pictural unique, personnel et inclassable. Son refus de se conformer aux attentes des surréalistes, dont celles d'André Breton, artiste et chef de file du mouvement, est un exemple puissant, surtout si vous avez l'impression de devoir rentrer dans un moule. Frida Kahlo aurait pu saisir l'opportunité de les rejoindre, ce qui aurait été une aubaine commerciale pour elle ! La peintre a prouvé que l'on pouvait réussir en restant soi-même, sans se fondre dans la masse.

En tant que porteur et porteuse de projet, vous avez la liberté de définir votre chemin, de cultiver votre singularité dans tous les domaines de votre vie professionnelle. Cherchez des personnes qui valorisent votre unicité et vous encouragent à exprimer pleinement votre potentiel. Votre entreprise est le reflet de votre personnalité et de vos valeurs, et non une copie conforme de modèles préexistants. En restant fidèle à votre vision, vous attirerez ceux qui croient en votre projet pour ce qu'il est, et non pour ce qu'ils aimeraient qu'il soit.

Étape 2

Soyez la personne la plus importante de votre entourage

Je suis ma propre muse.

Par cette affirmation, Frida Kahlo rappelle que la source la plus puissante d'inspiration et de motivation se trouve en soi-même. En témoignant ses cinquante-cinq autoportraits ! De la même façon, puiser dans votre créativité est essentiel pour surmonter les obstacles entrepreneuriaux.

Il est vrai que parfois, même les proches peuvent offrir des conseils teintés de leurs propres peurs et insécurités. Frida Kahlo elle-même a vécu un mariage tumultueux avec le peintre Diego Rivera, entre trahison et infidélité, allant jusqu'à demander le divorce, un acte de courage et d'indépendance rare à son époque. Ces expériences douloureuses soulignent l'importance de cultiver une relation consciente avec celles et ceux qui nous entourent, tout en se rappelant que le soutien le plus fiable vient souvent de l'intérieur.

Si votre entourage familial n'est pas en mesure de vous encourager, ne lui en tenez pas rigueur. Orientez plutôt votre énergie vers la recherche d'autres formes de soutien, et surtout, vers votre propre renforcement intérieur. Immergez-vous dans des lectures inspirantes, répétez des mantras motivants, écoutez des podcasts enrichissants ; tout ce qui peut nourrir votre esprit et vous aider dans votre voyage entrepreneurial. Votre meilleur allié, c'est vous.

ASTUCE DE PRO

Comme le disait le poète et cinéaste Jean Cocteau, « Ce que le public te reproche, cultive-le, c'est toi. » Cette ode à la singularité vise à embrasser ce qui vous rend unique. Savez-vous vraiment ce qui distingue votre entreprise des autres ? C'est ce qu'il faut accentuer ! Un conseil : analysez les verbatims de vos clients et creusez ce qui fait votre avantage différentiel. C'est dans votre unicité que réside votre force.



Cherchez des personnes qui valorisent votre unicité et vous encouragent à exprimer pleinement votre potentiel. Votre entreprise est le reflet de votre personnalité et de vos valeurs, et non une copie conforme de modèles préexistants.

Étape 3

Transformez les obstacles en opportunités

Pourquoi voudrais-je des pieds puisque j'ai des ailes pour voler ?

Frida Kahlo, figure emblématique de la persévérance, a su convertir les épreuves en sources d'inspiration. Atteinte de poliomyélite dans son enfance – une maladie infectieuse provoquant une paralysie et une malformation des membres –, elle a vécu avec une jambe atrophiée, dissimulée sous des jupes flottantes. À l'âge de 19 ans, un tragique accident de bus l'a clouée au lit pendant des mois, laissant son corps brisé. Mais pas son esprit. Malgré les douleurs chroniques, les multiples opérations et les corsets orthopédiques, elle a trouvé dans la peinture une échappatoire et un moyen d'expression.

Pour les entrepreneurs, la vie de Frida Kahlo rappelle que les défis sont souvent des catalyseurs de croissance. Les obstacles, bien que douloureux, peuvent ouvrir la voie à l'innovation et à la créativité. Il est essentiel de vous entourer de mentors diversifiés qui vous poussent à transcender vos limites et à voir les difficultés comme des occasions de vous surpasser.

Ne limitez pas vos inspirations au cercle entrepreneurial. Élargissez-les à des figures de tous horizons, qu'elles soient réelles ou imaginaires, contemporaines ou historiques, artistes ou guides spirituels. Recherchez celles et ceux qui résonnent avec vos valeurs et aspirations, à l'instar de Frida Kahlo, qui a su transformer l'adversité en art de vivre et en succès.

Par son audace et la sincérité de ses créations, Frida Kahlo a laissé un héritage culturel indélébile. Son style unique continue d'inspirer des générations d'artistes. Grâce à elle, le monde de l'art a gagné en couleurs. Son parcours rappelle l'importance de choisir un entourage qui comprend et soutient votre quête d'authenticité et de singularité. Choisissez des compagnons de route qui valorisent votre démarche entrepreneuriale et apprécient votre singularité. Comme Frida Kahlo, laissez votre touche personnelle illuminer votre travail, en prouvant que les couleurs que l'on choisit de montrer au monde peuvent transformer notre entourage. ☺



Si vous souhaitez plonger dans le monde intérieur de l'artiste mexicaine, nous vous recommandons *Le journal de Frida Kahlo*, publié aux Éditions du Chêne.



**Vous souhaitez être utile et créer un
impact en participant à un projet
solidaire et unique ?**

La poésie ça sauve la vie !



**Réenchantons le quotidien et créons
du lien social grâce à la poésie**

Rejoignez “La poésie, ça sauve la vie”, l’association qui mène
des projets solidaires avec une touche de poésie.

Distribution aux personnes sans-abri, ateliers poésie pour
publics en difficulté, lecture de poèmes partout en France...



Découvrez comment participer à l’asso la plus poétique de France !

la-poesie-ca-sauve-la-vie.my.canva.site/

Contact : josie.lapoesie@gmail.com

INTERVIEW

PROPOS RECUEILLIS PAR ALICE BOUR

« Le monde du travail est un village social : il n'est jamais si fonctionnel que lorsque l'amitié y fleurit. »

RENCONTRE AVEC ROBIN DUNBAR



**ET SI NOTRE SANTÉ DÉPENDAIT
BIEN PLUS DE LA QUALITÉ DE NOS
AMITIÉS QUE NOUS L'IMAGINONS ?
C'EST CE QU'A DÉMONTRÉ LE CÉLÈBRE
ANTHROPOLOGUE ET PROFESSEUR À
L'UNIVERSITÉ D'OXFORD, ROBIN DUNBAR.
LE TEMPS D'UNE INTERVIEW, IL NOUS
RÉVÈLE LES MÉCANISMES QUI RÉGISSENT
LES RELATIONS LES PLUS IMPORTANTES
DE NOTRE VIE.**

Si le nom de Robin Dunbar vous est familier, c'est normal. Vous l'avez déjà peut-être croisé dans l'adaptation en bande dessinée de *Sapiens*, où Yuval Noah Harari, l'auteur du best-seller, lui offre l'un des rôles principaux. Mais, avant de devenir professeur émérite de psychologie évolutionniste à Oxford, ce biologiste du comportement a passé un quart de siècle à étudier les animaux sauvages, en particulier les primates, en Afrique et aux quatre coins de l'Europe. Son obsession : comprendre comment ces espèces ont forgé leurs propres systèmes sociaux. La récession des années 1990 mettra fin à son odyssée : en période de crise, les recherches animalières ne figurent plus en priorité des programmes de financements publics. Loin de se résigner, le professeur britannique se tourne vers une espèce (un peu) moins sauvage : l'humain. S'ensuivent plusieurs découvertes majeures, dont celle du fameux « nombre de Dunbar », qui établit à 150 la limite maximale de personnes avec lesquelles un individu peut avoir des relations amicales stables. Selon le chercheur, l'explication est biologique : « La taille du cerveau d'une espèce détermine, ou plus exactement contraint, la taille de son groupe social. » À la capacité restreinte de notre cerveau s'ajoute un autre facteur limitant : le manque de temps. Selon lui, nous consacrons environ 20 % de nos journées aux interactions sociales. Un investissement conséquent, qui

s'explique par le bien que nous font nos amis – et le besoin que nous avons de nous savoir bien entourés en cas de pépin car, nous avertit malicieusement Dunbar : « Les gens ne feront pas l'effort de vous aider s'ils ne sont pas déjà vos amis. »

Dans la vie trépidante des entrepreneurs, la solitude pointe pourtant souvent le bout de son nez. Comment déterminer le temps nécessaire à l'amitié dans un quotidien déjà bien rempli ? Comment savoir quel est le « bon » nombre d'amis à avoir, que l'on soit plutôt solitaire ou hypersocial ? Enfin, comment distinguer les attachements véritables de ceux qui ne le sont pas ? Robin Dunbar nous éclaire sur ce qu'il considère comme « de loin le phénomène le plus complexe de l'univers ».

En quoi avoir des amis est-il bon pour la santé ?

✍ Depuis une dizaine d'années, de nombreuses études scientifiques ont mis en évidence un lien clair : le meilleur indicateur de votre santé mentale et physique, ainsi que de votre durée de vie, serait le nombre et la qualité de vos amitiés proches. Curieusement, cette influence dépasse même des paramètres comme l'exercice physique, la consommation d'alcool ou le régime alimentaire. Comment cela fonctionne-t-il ? Au-delà du réconfort que nous procurent nos amis dans les moments difficiles, le véritable bienfait de l'entourage réside dans le fait de rire ensemble, de se raconter des histoires et de partager des activités qui déclenchent le système d'endorphines du cerveau. Les endorphines, qui sont comme des stimulants naturels ou des antidépresseurs, ne se contentent pas d'améliorer notre humeur ; elles renforcent également le système immunitaire, en ciblant les

virus et certaines cellules cancéreuses. Des études biochimiques récentes ont même établi une relation entre la libération d'endorphines et l'augmentation de cellules protectrices, les lymphocytes NK. Il y a donc un fondement biologique tangible au lien entre amitié et santé !

Comment en êtes-vous arrivé à estimer un maximum de 150 amis par personne ?

✍ Il y a trente ans, mon exploration des liens entre la constitution des groupes sociaux de primates et la taille de leur cerveau a mis en évidence une relation beaucoup plus étroite que nous ne l'avions imaginée. Cela m'a incité à réfléchir à ce que cette corrélation pourrait révéler de nos organisations humaines. En intégrant les tailles de cerveau d'hommes et de femmes dans cette équation, j'ai constaté que le format idéal d'un groupe était d'environ 150 personnes. À quel type de groupe cela correspondait-il ? De toute évidence, pas à l'immensité des villes ou des États, mais plutôt à des communautés ancestrales. Dans les sociétés de chasseurs-cueilleurs, 150 correspondait à une communauté locale ou à un clan partageant un territoire. Je me suis ensuite intéressé aux structures sociales contemporaines, avec l'examen de la taille des familles élargies et des amitiés à travers les cartes de vœux de Noël. À ma grande surprise, la moyenne se situait systématiquement autour de 150 ! Ensuite, j'ai commencé à trouver ce nombre un peu partout. Qu'il s'agisse de données sur les premiers villages alpins en Italie ou de mesures méticuleuses sur la société normande en Angleterre, la taille des villages se stabilisait toujours autour de 150 individus. Même en cas de croissance démographique, ces communautés s'en tenaient à ce chiffre et se scindaient lorsqu'elles devenaient plus grandes.

150 amis, cela peut sembler beaucoup ! Ces amitiés requièrent-elles toutes le même niveau d'attention ?

✍ Le nombre 150 se décompose en deux groupes distincts : la famille et les amis. Par famille, j'entends les liens étendus jusqu'aux cousins au deuxième degré. Ce groupe est constitué des descendants vivants des arrière-arrière-grands-parents, qui sont en moyenne au nombre de 150. Cependant, avec la transition démographique des années 1800, les familles sont devenues moins nombreuses. Cela a conduit à ce que nos amis occupent plus de place dans nos vies, même s'il semble que nous donnons toujours la priorité aux liens de parenté. Parmi ces 150 personnes, les relations varient en proximité, comme les ondes concentriques qui se forment dans un étang lorsque l'on y jette un caillou. Le cercle le plus étroit de cinq personnes comprend les amis les plus proches, qui arrêteront tout si vous avez besoin d'aide. Ce sont eux qui sont déterminants pour votre santé et votre bien-être. Ensuite, il y a les 15 personnes qui constituent le cœur de vos interactions sociales, et dont la perte vous affecterait profondément. Viennent ensuite des couches d'intensité émotionnelle décroissante : celle des « 50 », les connaissances que vous invitez par exemple à votre anniversaire, et les « 150 », présents aux événements marquants de votre vie – comme votre mariage ou votre enterrement. Dans ce dernier cas, vous ne serez bien sûr pas là pour le vérifier, mais je vous assure qu'ils répondront présents ! (*rires*) Passé ce seuil, les relations deviennent transactionnelles.


Comment gérer des relations amicales fortes tout en préservant son intimité lorsqu'on est par nature introverti ou solitaire ?

✍ Les chiffres précédemment évoqués ne constituent bien entendu que des moyennes. Le chiffre de cinq amis proches, par exemple, peut varier considérablement d'un individu à l'autre, allant de zéro à dix ! Plusieurs facteurs psychologiques,

L'amitié améliore la productivité, réduit l'absentéisme lié notamment aux maladies, et rend les collaborateurs plus heureux.

comme l'extraversion ou l'introversion, contribuent à le faire fluctuer. Les extravertis ont généralement des réseaux plus importants, de l'ordre de 150 à 250 personnes, tandis que les introvertis gardent un cercle plus restreint, de l'ordre de 100 à 150 personnes. Ces derniers préfèrent investir leur capital social (c'est-à-dire leur temps) dans des amitiés étroites afin de s'assurer un soutien fiable. En revanche, les extravertis, qui disposent d'un capital social similaire, misent sur leur confiance sociale, ne se soucient pas du rejet et cherchant à s'entourer d'un large éventail de personnes. L'impact des amitiés sur la santé est profondément lié au niveau de confiance dans les relations. Chez les introvertis, le critère de confiance est primordial, ce qui se traduit par moins d'amis mais des liens plus forts. Les cercles sociaux évoluent aussi avec l'âge : plus vastes dans la jeunesse, ils se stabilisent autour de 150 vers la trentaine. Les jeunes adultes ont souvent des réseaux plus larges, autour de 250, avant de sélectionner leurs amis proches et leurs partenaires pour la vie.

Certaines de ces amitiés se nouent au travail. Pourquoi est-il si important de développer des amitiés professionnelles ?

 Le monde du travail, en particulier de l'entreprise, fonctionne comme un village. Il est donc essentiel d'y créer des amitiés. L'efficacité et la coopération au sein d'un lieu de travail dépendent de ces

liens, qui sont des remparts à la suspicion ou à une compétitivité nocive. L'amitié améliore la productivité, réduit l'absentéisme lié notamment aux maladies, et rend les collaborateurs plus heureux. Au cours des vingt dernières années, nous avons observé une augmentation du sentiment de solitude, en particulier chez les nouvelles générations. Les jeunes diplômés prennent des postes dans des grandes villes et se sentent isolés, faute de liens sociaux extraprofessionnels. Les entreprises qui favorisent les relations formelles plutôt que l'amitié contribuent à accroître cette pandémie de solitude, et peinent à retenir leurs talents. J'en ai récemment eu la preuve lors d'un atelier au sein d'une multinationale, qui cherchait à améliorer son environnement de travail grâce à des espaces partagés et au renforcement du télétravail. À la grande surprise de la direction, la réponse des jeunes employés a été négative car leur lieu de travail représente une part importante de leur monde social : ils vont au bureau pour voir des amis. Autrefois, les entreprises accordaient de l'importance aux liens sociaux. Par exemple, en Grande-Bretagne, chaque usine ferroviaire avait son club dont tous les employés étaient adhérents sans avoir à payer de cotisation. Malheureusement, ces initiatives ont été abandonnées pour des raisons financières. Le rétablissement de ces environnements conviviaux pourrait pourtant être une alternative aux milliards dépensés chaque année pour régler le sujet de la solitude au travail.

Indépendance rime parfois avec solitude. Comment entretenir ses amitiés lorsque l'on est pris dans le tourbillon entrepreneurial ?

✍ Cela ne se fait pas sans difficulté ! La réussite entrepreneuriale exige d'investir beaucoup de temps dans son expertise ou son entreprise – les écrivains, les médecins, les musiciens, les avocats ou même les joueurs de tennis doivent s'entraîner sans relâche pour exceller. Il faut donc savoir faire des compromis, et se demander : « Puis-je me permettre, pendant quelques années, de vivre avec moins d'amis ? » Et peut-être vous rattraperez-vous plus tard. En fin de compte, c'est probablement ce que font la plupart des gens. Mais c'est un risque ; si vous ne voulez pas le prendre, trouvez-vous un travail moins palpitant ! (rires) Finalement, on en revient toujours à la question du bon investissement de son temps.

Sur les réseaux sociaux, le nombre de nos « amis » dépasse souvent 150. Internet nous permet-il de gérer un plus grand nombre d'amitiés ?

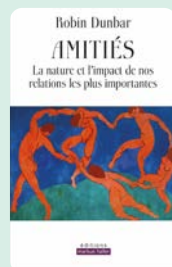
✍ C'est une question fréquente, mais internet n'augmente pas réellement la taille de nos cercles sociaux. Des études portant sur le nombre d'amis sur des plateformes comme Facebook, incluant un vaste échantillon de 61 millions de pages, révèlent une moyenne d'environ 149 amis par utilisateur. On ne peut pas trouver meilleure donnée ! Bien que le nombre d'amis sur Facebook soit limité à 5 000, la plupart des gens ont beaucoup moins de connexions, généralement autour de 500, à moins que ce ne soit à des fins professionnelles, comme les musiciens qui cherchent à créer des *fanbases* bon marché. Par ailleurs, la structure des messages personnels sur ces réseaux reflète les couches sociales de la vie réelle : on retrouve les 5, 15, 50 et 150 proches, et parfois même la couche des 500 « connaissances », telles que nos collègues de travail ou notre *barista* préféré. Facebook qualifie

toutes ces relations d'amicales. Pourquoi pas ! Mais personne n'est dupe me semble-t-il. Les gens font la différence entre les amis proches et les amis lointains.

Où se situe donc la véritable frontière, et à partir de quel moment pouvons-nous considérer quelqu'un comme notre ami ?

✍ Je pense que la limite se situe réellement autour de 150 amis. À l'intérieur de cette frontière réside un sens de l'obligation et des liens profonds, qui impliquent que l'on vous rende service sans attendre quelque chose en retour, simplement pour ce que vous êtes. Je vais préparer votre café le matin parce que vous me payez fidèlement chaque jour. J'irai prendre un verre avec vous en sortant du bureau parce que nous travaillons ensemble et que nous devons établir un lien. Contrairement aux amitiés durables avec une véritable histoire (les 150), ce type de relations s'estompe rapidement avec la distance. De ce point de vue, les réseaux sociaux font bien leur travail, car ils permettent véritablement de ralentir le déclin de certaines amitiés. Toutefois, si vous ne retrouvez pas vos amis autour d'un verre ou d'un café de temps en temps, la relation finira par s'étioler et rien n'arrêtera cela – pas même Facebook ! ☹

Les travaux de Robin Dunbar vous intéressent ? Bonne nouvelle, son dernier livre *Amitiés – La nature et l'impact de nos relations les plus importantes* a été traduit de l'anglais par Peggy Sastre et publié aux Éditions Markus Haller en mai 2023.



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 ?

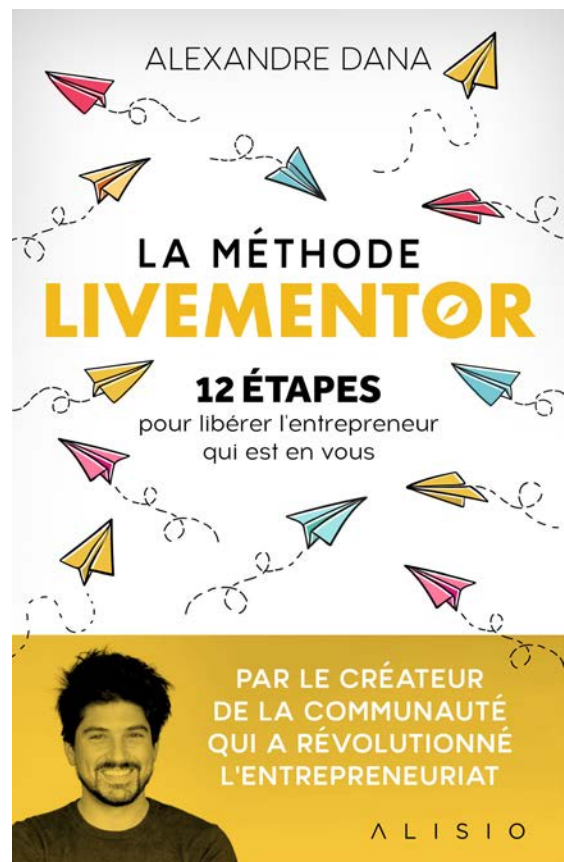
D'ÉVOLUER ET D'APPRENDRE SANS CESSER ?

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 :



amazon



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

GALERIE

PAR GWENAËLLE MENDEZ

Odyssée entrepreneuriale **LES LIENS INVISIBLES DE LA RÉUSSITE**

SEULS À LA BARRE, EN COUPLE OU AVEC DES ASSOCIÉS, LES CINQ TÉMOINS QU'ODYSSÉES A RENCONTRÉS NOUS RACONTENT LE RÔLE QU'A JOUÉ LEUR ENTOURAGE PROCHE ET LOINTAIN DANS LA CONSTRUCTION DE LEUR PROJET ENTREPRENEURIAL OU ASSOCIATIF.

Si la route de l'indépendance relève sans nul doute d'une démarche et d'une grande volonté personnelles, elle n'est pas pour autant solitaire ni indépendante des autres. Le rôle de l'entourage – intime, proche ou lointain – peut même être déterminant dans la réussite de cette entreprise, par ses contributions au projet lui-même comme par le soutien apporté à celui ou celle qui le porte. C'est ce que nous racontent nos cinq témoins, qui ont chacun vécu des expériences très différentes dans leur rapport à l'autre.

Ainsi, Anaïs Rodrigues a trouvé dans les encouragements de son mari et la naissance de ses enfants la force

de se lancer dans le solopreneuriat. C'est également l'aisance de Ruben Taïeb à créer des liens et à animer une communauté qui ont changé la vie de cet influenceur, épaulé au quotidien par ses proches et son mentor. Le développement de la startup Nabook tient quant à lui à la complémentarité de ses trois cofondateurs, soudés depuis les bancs de leur école de commerce. Enfin, les gérants de la Ferme des Oliviers, un refuge animalier, nous expliquent comment ils s'appuient à la fois sur leur couple et sur l'aide d'un entourage très large – amis, voisins, entreprises locales, parfaits inconnus sensibles à la cause animale... – pour faire vivre l'association.

Ruben Taïeb, influenceur et créateur de contenus sur LinkedIn

Il y a cinq ans, Ruben était en dépression, enfermé chez lui à jouer à *World of Warcraft* toute la journée. Aujourd'hui, il est heureux, marié, père, à l'aise financièrement et reconnu comme un influenceur dans le milieu de l'entrepreneuriat. Entre les deux ? Il a ouvert un compte LinkedIn...

Mais reprenons depuis le début. Ruben, qui décrit une enfance peu heureuse, se passionne très jeune pour les jeux vidéo, avec lesquels il se découvre une aisance à « fédérer une communauté ». Après le lycée, il crée successivement deux sociétés – de *bubble foot* (un jeu de ballon où les joueurs sont dans des sphères en plastique) et d'accessoires de téléphones – qui ne marcheront pas comme il l'espérait. Pendant six ans, il va alors accumuler les petits boulots. Durant une période, il fait ainsi deux trajets longue distance par jour en BlaBlaCar pour s'assurer quelques revenus tout en discutant avec ses passagers. En 2018, il rejoint l'incubateur The Family où il aide, en tant que petite main, à l'organisation d'événements. Il rencontre du monde, discute, observe et « adore ce qu'il fait »... jusqu'à ce qu'un burnout lui tombe dessus et l'enferme chez lui pendant sept mois.

Décidé à se reprendre en main, il crée en février 2019 un compte sur l'application LinkedIn, qui va changer sa vie. Il est alors recruté par une agence de référencement et se met à créer des contenus sur la plateforme dont il maîtrise vite les codes. En six mois, il comptabilise 35 000 abonnés. « Peu importe qui je contactais, toutes les portes s'ouvraient, c'était dingue ! », se rappelle-t-il. Il quitte vite son emploi et continue en son nom, jusqu'à

être reconnu en janvier 2022 par LinkedIn comme son premier créateur de contenus.

« Au départ, ça ne me rapportait pas grand-chose financièrement, mais ça flattait mon égo et ça a débloqué ma confiance en moi », analyse-t-il. En cinq ans, Ruben dit avoir rencontré 5 000 personnes ! Avec le temps, il fera de son réseau et de sa capacité à l'animer la matière première de son activité professionnelle. D'abord, via une agence de conseil, créée dès 2019, puis comme *ghostwriter* sur LinkedIn en 2022 en écrivant les posts de dirigeants d'entreprise, et enfin en créant son actuelle société de sponsoring vidéo. Son prochain défi ? Battre le record du monde de la plus grosse soirée de networking, qui aura lieu en septembre 2024. Avec ses événements ou son groupe WhatsApp – le « Rubenistan », ouvert à tous les freelances, solopreneurs, et indépendants qui souhaitent rencontrer des pairs – Ruben considère répondre à un enjeu majeur des entrepreneurs : la solitude. Quant à lui, c'est sur son entourage proche – sa femme, son père, ses meilleurs amis et ses beaux-frères – qu'il compte pour être encouragé, conseillé ou parfois juste « taclé et ramené sur Terre » ! Mais c'est surtout à son beau-père et mentor que Ruben doit sa progression : « Au moins une fois par semaine, on fait le point sur mes affaires. Il m'aide à réaliser mes objectifs tout en gardant des valeurs phares : la bienveillance, l'accessibilité et la gratitude », explique-t-il. Ruben, qui a « la rancune positive », compte en effet désormais rendre ce qu'on lui a donné en étant disponible à quiconque aurait besoin d'aide pour avancer.



Ruben Taïeb

[linkedin.com/in/rubentaieb](https://www.linkedin.com/in/rubentaieb)

Sa référence culturelle :

L'univers des *Avengers*, créé par Stan Lee et Jack Kirby. « Des héros qui ne se connaissent pas mais qui se retrouvent, avec leurs compétences complémentaires, autour d'une cause commune pour devenir légendaires ensemble ! »



Blandine Hadjadje et Olivier Lagrange, gérants du refuge animalier La Ferme des Oliviers.

« Beaucoup d'emmerdes et beaucoup de bonheur ! » : c'est ce que le refuge animalier associatif qu'ils gèrent bénévolement à temps plein apporte à Blandine et Olivier. Le couple s'y occupe d'environ 300 animaux – domestiques, de rente ou sauvages – qui ont été maltraités, blessés et/ou abandonnés. On y trouve par exemple un dromadaire vendu par un cirque, des vaches qui étaient vouées à l'abattoir, un renard inapte à la liberté ou des chiens-loups trop difficiles à élever selon leurs précédents maîtres.

Le refuge s'étend sur un terrain de 15 hectares appartenant à Olivier, où se trouve aussi la maison familiale. Il l'a cocréé en 2008 avec Stéphanie, sa défunte épouse. Celle-ci était vétérinaire et avait installé son cabinet à la Ferme des Oliviers.

Cet « engagement viscéral » pour la cause animale, Blandine le partage depuis longtemps. C'est d'ailleurs parce qu'elle avait « besoin de campagne », que la jeune femme, travaillant alors dans le tourisme, vient s'installer en 2016 dans le Loir-et-Cher, où elle découvre le refuge. « Au début, je venais donner des coups de main le dimanche, et j'ai fini par y passer plus de temps que chez moi ! », se rappelle-t-elle en souriant. Désormais, elle s'y est installée et a ouvert sur place une pension animale pour chiens, chats et autres animaux de compagnie, qui lui procure ses revenus. « Je ne pourrais jamais vivre ailleurs, c'est le rêve d'une vie », ajoute-t-elle.

Un rêve qui comporte toutefois son lot de difficultés : le couple consacre un temps infini à s'occuper de ses animaux mais aussi à chercher des solutions pour ceux qu'ils ne peuvent pas recueillir, et bien

sûr des financements.

« La protection animale, ce n'est pas de la câlinothérapie ! insiste

Olivier, on répare, on nettoie, on donne à manger et on cherche de l'argent. » Cette passion – et les ennuis qui vont avec –, Olivier et Blandine la partagent avec leur entourage proche. « Quasiment tous nos amis évoluent dans le même milieu. Nous avons besoin de ce réseau pour échanger ; on se sentirait seuls sinon », explique Blandine.

C'est également grâce à la générosité, l'entraide et le partage que l'association – qui a besoin d'un budget annuel de 100 000 € – fonctionne. Un tiers des recettes provient des visites organisées à la ferme et des stages proposés sur place à des associations accompagnant des personnes en difficulté. Le reste est issu de dons en argent ou en nature faits par des personnes physiques et morales. Des particuliers, « qui viennent du village ou de l'autre bout de la France », parrainent des animaux via le site internet du refuge dont s'occupe Blandine. Des entreprises et coopératives locales fournissent quant à elles du bois, de la nourriture ou proposent leurs services à prix réduit. Le duo compte également sur les subventions publiques et le soutien des collectivités locales. Enfin, Olivier, qui est lui-même sapeur-pompier, forme régulièrement les brigades au sauvetage animal, qui, de leur côté, leur apportent des animaux en détresse. Si tous ces soutiens extérieurs sont fondamentaux, Olivier et Blandine précisent que leur force au quotidien tient au fait d'être en couple : « Quand l'un a un coup de mou, l'autre tient bon, ça équilibre. »

**Quand l'un a un coup de
mou, l'autre tient bon,
ça équilibre.**



**Blandine Hadjadje et
Olivier Lagrange**

www.fermedesoliviers.fr

Leurs références sur l'entourage :

Olivier pense spontanément aux chevaliers de l'Ordre de Malte qui « mettent ensemble leur énergie au service d'une cause », tandis que Blandine parle du *Seigneur des Anneaux* et de Frodon qui « ne dévie pas de cap et finit entouré par les solides, les fidèles, quoi qu'il arrive. »





Anaïs Rodrigues

www.oziacommunication.fr

[linkedin.com/in/anaïs-rodrigues-communication](https://www.linkedin.com/in/anaïs-rodrigues-communication)

Son conseil podcast :

L'épisode 63 « Son C.D.I. passe avant mon activité » du podcast *Fcollective*, où Sandra Scannella « parle de l'entourage et donne des conseils pour "imposer" son rythme d'entrepreneur à sa famille. Par exemple, on doit faire ses courses le samedi comme tout le monde ! »



Je suis debout tous les jours à 5 h 30, et pourtant je déborde d'énergie. Je n'ai jamais été aussi heureuse de toute ma vie !

Anaïs Rodrigues, consultante en communication

« J'ai souvent cherché sur internet des idées de produits pour créer mon entreprise, jusqu'à ce que je comprenne que le produit, c'était moi ! » Après une carrière dans la communication, dont douze ans au sein de la société d'assurance Groupama, Anaïs ose enfin créer sa propre structure, Ozia Communication, en septembre 2023. Elle sent en effet depuis ses 20 ans que le salariat ne lui correspond pas : « Je n'ai jamais compris pourquoi on devait passer deux heures à une réunion où l'on n'a rien à dire, ou aller manger à midi si on n'a pas faim ». Cependant, son poste lui offre une sécurité, un bon salaire et des avantages non négligeables lorsqu'on a un crédit immobilier à rembourser et l'envie de fonder une famille. Alors, même si c'est dur, Anaïs se « crée un personnage » pour rester dans le cadre. C'est finalement alors qu'elle est mère de deux enfants en bas âge – son fils a 3 ans et sa fille 18 mois – qu'Anaïs franchit le pas. Elle explique ce changement de cap par deux éléments déclencheurs : d'abord, la flexibilité à laquelle elle a goûté pendant son congé maternité et dont elle a besoin pour s'occuper de ses deux jeunes enfants ; ensuite, la confiance dans sa capacité à réaliser quelque chose, qu'elle a trouvée avec la publication de son livre *J'étais mère avant d'avoir des enfants*, aux éditions Hello, qui raconte son parcours de PMA (procréation médicale assistée). Elle trouve aussi de l'inspiration dans l'expérience d'une amie, consultante freelance en ressources humaines depuis un an, et à qui elle « pose mille questions ! » Surtout, Anaïs peut compter sur le soutien sans faille de son mari. Comme c'est elle qui avait jusque-

là le plus haut salaire du couple, ils font les comptes ensemble et décident des économies nécessaires, quitte à se priver de vacances ou à geler leur crédit immobilier. « S'il n'avait pas été derrière moi, je ne l'aurais pas fait ; c'est déjà assez lourd comme ça pour ne pas avoir en plus à justifier son choix chaque jour », commente-t-elle. Les parents d'Anaïs – qui ont toujours rêvé d'entrepreneuriat sans jamais oser se lancer – sont contents pour elle, mais aussi inquiets. À tel point que, pendant quelque temps, le sujet est évité. Pour ses amis, sa décision est une évidence : c'est là qu'elle doit être, c'est sûr.

Les premiers résultats donnent raison à sa décision : « pour l'instant, ça cartonne », dit-elle avec prudence en sachant que les lendemains restent incertains. Mieux, Anaïs a le sentiment d'avoir trouvé sa voie : « Je suis debout tous les jours à 5 h 30, et pourtant je déborde d'énergie. Je n'ai jamais été aussi heureuse de toute ma vie ! » Son enthousiasme ne l'empêche pas de découvrir au fur et à mesure les difficultés de la vie d'entrepreneuse, notamment le temps nécessaire à la prospection et aux tâches administratives qu'elle avait sous-estimé, ainsi que la discipline qu'il faut s'imposer pour bien distinguer vie privée et vie professionnelle quand on travaille chez soi. Les premiers temps, en effet, Anaïs cumule tout avec des journées à rallonge : travail, tâches ménagères, enfants – et c'est trop. « En étant entrepreneuse, femme et mère, on est multicasquettes. Or, on ne peut pas tout prendre sur son dos. Il faut le faire comprendre à son entourage, mais surtout à soi-même », conclut-elle.



Károly Fogarassy

www.nabook.co

[linkedin.com/in/fogarassy](https://www.linkedin.com/in/fogarassy)

La série qu'il recommande :

Silicon Valley, de Mike Judge :

« On y suit en caméra embarquée la vie de quatre jeunes qui montent une startup. La série est très réaliste et met bien en avant le rôle de l'entourage. »



**Károly Fogarassy,
co-fondateur et CEO de
l'application de lecture
jeunesse Nabook**

« À l'extérieur, être toujours unis quoi qu'il arrive » : c'est la règle que suivent à la lettre depuis cinq ans, Károly Fogarassy, Lucas Miallet et Maxime Moru, les cofondateurs de Nabook, une application de lecture pour les 7-14 ans.

Leur projet naît en 2018 sur les bancs de l'Institut Mines-Télécom Business School, où ils suivent un master en entrepreneuriat. Malgré leur jeune âge, ils ont déjà chacun monté une ou deux startups dont l'échec leur servira par la suite. Ils ont notamment appris qu'il est plus facile de monter un projet à plusieurs, mais qu'il est nécessaire d'être complémentaires pour bien se répartir les rôles. « J'ai créé ma première startup avec des copains qui avaient le même profil que moi, ça n'était pas efficace, raconte Károly. Avec Lucas et Maxime, on est devenus amis après. » Ils ont toutefois un point commun essentiel, « le caractère entrepreneurial ».

Leur projet, qui a évolué dans le temps, répond depuis le début à un enjeu de société : la baisse du temps consacré à la lecture, tandis que celui dédié aux écrans augmente. En analysant le sujet, Károly et ses acolytes apprennent surtout que l'écart se creuse entre des lecteurs qui lisent de plus en plus de livres et les autres qui ne lisent pas du tout. Ils en font alors un enjeu de marché : « Comment donner à la lecture les armes pour se battre et amener le livre dans le 21^e siècle ? » Leur réponse consistera à proposer une application de lecture.

Leur première formule, Lulu & Kroy, propose des histoires interactives créées spécialement par des auteurs et illustrateurs pour l'application, sur le modèle des « histoires dont vous êtes le héros ». Mais après trois ans, ils doivent « faire le deuil de ce projet » qui se heurte à une limite : on se lasse vite de ce type d'histoires, alors que leur objectif est au contraire de créer des habitudes de lecture via des abonnements.

C'est après avoir passé beaucoup de temps à convaincre les éditeurs que « tout ce qui aide la lecture devrait être bienvenue » que naît Nabook, en mars 2021. L'application propose cette fois des contenus issus de maisons d'édition, et plus précisément des collections à lire en série. Les histoires sont découpées en épisodes et proposées sous forme de bulles. Aujourd'hui, Nabook affiche plus de 300 titres, 40 000 téléchargements, 20 000 utilisateurs uniques et un partenariat avec la chaîne Gulli. « Je suis extrêmement fier et heureux du projet et de l'équipe », répond Károly quand on lui demande où il en est.

Les conseils avisés des professeurs du master et des anciens élèves sur la réalité de la création d'entreprise les ont aussi beaucoup aidés : « Leur discours n'était ni idéaliste ni pessimiste. Ils nous ont mis en garde ou encouragés quand il le fallait ». Quant à leurs familles, « elles n'ont vraiment compris ce qu'on faisait que quand il y a eu des articles de presse ! », s'amuse-t-il. Si aucune d'entre elles n'est liée au monde du livre, Károly et ses associés ont quand même bénéficié, avec le temps, d'aide dans leur cercle proche : « Parfois, au cours des conversations les plus anodines, j'ai découvert que le père d'un ami ou bien une camarade de classe occupaient un poste utile à notre développement. J'ai appris à ne sous-estimer aucun réseau », conclut le CEO. ☺

PHOTO KAROLY
© ELARIPH OUMARA - LIVEMENTOR

© DR (DROITS RÉSERVÉS)

LE LIVRE ÉVÉNEMENT

d'Anne Ghesquière



créatrice du podcast *Métamorphose*
aux 70 millions d'écoutes



En librairie

Un livre unique en son genre qui vous propose 12 chemins lumineux pour partir à la rencontre de vous-même et vivre pleinement votre métamorphose.



En bonus :
12 rituels en version audio

PAR **JOSIANE ASMANE**
ILLUSTRATIONS DE **JILL SCALA**

KIT DE SURVIE **POUR ENTREPRENEURS ESSEULÉS**

**MICRO-ENTREPRENEURS, FREELANCES, PROFESSIONNELS LIBÉRAUX,
VOTRE STATUT D'INDÉPENDANT NE DOIT PAS POUR AUTANT VOUS ISOLER !
GRÂCE À CE KIT AUX CONSEILS PRATIQUES, NOUS VOUS DÉMONSTRONS
QUE LA SOLITUDE ENTREPRENEURIALE N'EST PAS UNE FATALITÉ : IL EXISTE
DES CHEMINS LUMINEUX POUR S'EN SORTIR ET TISSER DU LIEN !**

On connaît tous le fameux adage « seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ». Mais comment faire quand on exerce une activité entrepreneuriale solo, sans équipe ni collègues avec qui partager les aléas du quotidien ? Les indépendants sont fréquemment confrontés à la double peine de l'isolement physique et relationnel. Travailler seul, hors des interactions quotidiennes d'un bureau traditionnel, peut rapidement mener à un sentiment d'enfermement, à la fois spatial et social. Cette situation se trouve intensifiée dans une ère où le télétravail se généralise, diminuant encore les chances de rencontres et d'échanges spontanés. Vous êtes à votre compte et l'isolement vous pèse ? Ce kit est fait pour vous rappeler que des voies de collaboration et de soutien sont toujours possibles, et à portée de main.

Avant toute chose, rappelons les dangers de l'isolement pour votre entreprise et vous-même. Au-delà d'être néfaste pour votre santé mentale, l'isolement peut aussi limiter votre projet ; le priver d'opportunités et d'idées neuves. Or, celles-ci sont importantes pour innover et prendre les bonnes décisions. Une trop grande solitude mène également au repli sur soi et à une baisse de motivation, avec, à terme, un risque d'épuisement voire de dépression. Pour toutes ces raisons, il est grand temps de casser cette spirale négative.

S'il est essentiel de tisser des liens pour vaincre l'isolement, encore faut-il trouver les bons interlocuteurs. Pourquoi ? Parce que « nous sommes la moyenne des personnes que nous fréquentons », comme le clame l'entrepreneur Matthieu Stefani au début de chaque épisode de son podcast Génération Do It Yourself. L'influence de votre entourage est en effet un catalyseur puissant pour votre développement et celui de votre entreprise. Ici, c'est la qualité de la relation qui prime, pas le nombre. Reid Hoffman, l'un des cofondateurs de LinkedIn, le confirme : « Les gens que vous fréquentez façonnent ce que vous êtes et la manière dont vous évoluez. » Il s'y connaît bien en réseau !

Conseil n°1 _____

Sortez de chez vous !

Si vous travaillez à domicile, il est conseillé de sortir chaque jour, ne serait-ce que pour faire le tour du pâté de maisons. Les effets bénéfiques de la marche sur la santé mentale et physique ont été prouvés, réduisant notamment le stress et l'anxiété.

Si votre budget le permet, partager un espace de coworking vous fera rencontrer d'autres indépendants. Dans le cas contraire, il suffit de choisir un jour dans la semaine où travailler dans un café près de chez vous, et de vous lancer le défi d'aller parler à une personne. Comment une interaction anodine peut-elle vous aider ? Rompre l'isolement par la parole est un premier pas facile à faire. Essayez, vous n'avez rien à perdre.

Dans son ouvrage *NOUS, L'art de bien s'entourer pour rayonner ensemble*, Caroline Arditti livre son astuce : prendre un café avec un inconnu une fois par semaine. La conférencière et experte en communication pratique ce rituel depuis dix ans, allant vers celles et ceux dont elle admire le travail ou l'histoire personnelle. Elle raconte : « Parfois j'ai juste envie de les aider tant je trouve leur projet du moment intéressant. J'en suis addict. Une addiction positive et récréative qui ajoute un supplément d'âme et de panache à mon quotidien. » Voilà une bonne résolution, plus facile à honorer qu'un abonnement à la salle de sport.



Conseil n°2 _____

Intégrez le réseau qui vous ressemble

Il est essentiel de choisir un réseau professionnel dans lequel vous êtes à l'aise et en phase avec les autres membres. Évitez les rencontres superficielles où l'on échange des cartes de visite sans véritable connexion, car cela pourrait accentuer votre sentiment d'isolement. Cherchez plutôt à établir des relations sincères et authentiques avec des personnes que vous appréciez réellement.

Pourquoi ne pas essayer de collaborer avec d'autres freelances sur des projets communs ? C'est une excellente manière de recréer un sentiment d'appartenance à une équipe et de bénéficier du soutien collectif. Selon une étude de 2021*, travailler avec d'autres indépendants permet également d'augmenter ses revenus ! En moyenne, les indépendants en collectif gagneraient 30 % de plus que les entrepreneurs solo. L'union fait non seulement la force mais aussi le chiffre d'affaires.



Conseil n°3 _____

Explorez autour de vous

Élargissez votre cercle au-delà de votre domaine, en vous connectant avec d'autres indépendants qui font face à des défis similaires. Vous pouvez également aller à la rencontre de professionnels de votre secteur, mais dont l'activité diffère de la vôtre. Orientez-vous vers des personnes qui suscitent votre intérêt et avec lesquelles vous pouvez discuter pendant des heures, comme avec un client qui partage la même passion que vous pour un sujet, qu'il soit professionnel, sportif ou artistique. Ces interactions, fondées sur des intérêts communs, peuvent s'avérer précieuses pour vaincre la solitude, et même générer de nouvelles opportunités.

Au-delà des cercles professionnels, explorez les réseaux informels. Les membres de votre club de sport, votre boulanger, ou même le cousin de votre meilleure amie peuvent être des ressources précieuses pour apporter une dimension humaine et chaleureuse à votre quotidien.



Conseil n°4 _____

Créez des opportunités

Pourquoi ne pas prendre l'initiative d'organiser un événement, comme un petit-déjeuner thématique, pour partager vos passions et vos connaissances ? En faisant preuve de générosité, vous attirerez naturellement les gens à vous. Créez des rendez-vous qui vous ressemblent, des instants chaleureux et authentiques, en accord avec vos valeurs et qui vous procurent de la joie. En reliant les gens entre eux, en facilitant les mises en relation et en donnant un coup de main, vous vous positionnez comme un véritable pont entre les personnes, enrichissant ainsi votre propre réseau tout en aidant les autres.

Une autre option, tout aussi accessible, consiste à rejoindre des groupes Facebook, qu'ils soient privés ou publics. Envisagez aussi de participer à des *masterminds* – des sessions de réflexion collective pour discuter avec des personnes du monde entier. Toutefois, gardez à l'esprit que si le digital est un excellent outil, il ne remplace pas les interactions sociales dans la vie réelle, indispensables à votre équilibre.



L'entrepreneuriat est un voyage qui ne doit pas nécessairement être parcouru en solitaire. Demander de l'aide est non seulement un droit mais aussi une preuve de sagesse. Se faire accompagner psychologiquement l'est tout autant : n'oubliez pas qu'il existe des professionnels compétents pour vous aider. Aujourd'hui, certaines séances peuvent même être prises en charge financièrement par l'Assurance Maladie. Prendre soin de soi n'est pas un luxe, mais un pilier essentiel pour s'épanouir professionnellement et personnellement. Pour cela, il est essentiel de se faire guider pour instaurer des moments de repos et pour établir une frontière claire entre vie professionnelle et vie personnelle. ☺

QUELQUES RESSOURCES À LA RESCousse !

- 1 **Pours'informez** : *Le Café Freelance*, le média de référence des indépendants et ses contenus en ligne.
- 2 **Pour créer du lien** : les événements organisés par les plateformes de freelances telles que Malt et La crème de la crème, partout en France.
- 3 **Pour faire des rencontres professionnelles et amicales près de chez soi** : les plateformes telles que Bumble et Meetup.
- 4 **Pour progresser dans son activité** : la chaîne YouTube et le podcast Tribu Indé d'Alexis Minchella.
- 5 **Pour atténuer le sentiment d'isolement** : accueillir un animal de compagnie peut apporter une présence réconfortante. Bien entendu, un animal n'est pas une peluche mais un être vivant dont vous assurez la charge. Avant de vous engager, sachez qu'il est possible de tester la cohabitation temporaire avec des services tels qu'Adopte mon toutou ou Emprunte mon toutou.



3 RÈGLES FISCALES À CONNAÎTRE (ABSOLUMENT) QUAND ON A UNE MICRO-ENTREPRISE

LA MICRO-ENTREPRISE CONNAÎT UN VRAI SUCCÈS DEPUIS PLUS DE 15 ANS. ELLE A CONSIDÉRABLEMENT SIMPLIFIÉ L'ACCÈS À L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES CLICS SUFFISENT À SE DÉCLARER. ELLE A AUSSI PERMIS DE BAISSER LES IMPÔTS PAYÉS PAR LES PETITES ENTREPRISES. MAIS AVEC LE TEMPS, LES RÈGLES SE SONT COMPLEXIFIÉES. VOICI CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR POUR PAYER LE MINIMUM D'IMPÔTS.

Nouvelle obligation de facturer la TVA à vos clients : à partir de quand ?

Vous ne facturez pas la TVA à vos clients, tant que votre chiffre d'affaires ne dépasse pas 36 800 € pour les activités de services (ou 91 900 € pour les commerçants), à compter du 1er janvier. Si vous dépassez ce seuil, vous devrez passer d'une simple facturation TTC à une facturation HT + TVA, à partir du 1er jour du mois de dépassement. Si vous dépassez le seuil le 20/9, vous devrez donc facturer la TVA à vos clients à partir du 01/9. Et l'année suivante, vous devrez continuer à facturer la TVA dès le 1er janvier.

Le « faux plafond » de la micro-entreprise

Peu de gens le savent, mais même si votre micro-entreprise dépasse 1 fois le plafond d'activité légale (77 700 € pour les services ou 188 700 € pour les commerçants), vous resterez tout de même en micro-entreprise l'année suivante... sauf si vous demandez à changer de régime fiscal. Cela peut paraître intéressant, mais, lorsque vous dépassez le plafond, vous avez généralement intérêt à changer de régime pour arrêter de payer des impôts et des charges sur la totalité de votre bénéfice, ainsi que sur vos dépenses.

Le « VFL » : pour réduire jusqu'à 10 fois votre impôt sur le revenu

Le versement fiscal libératoire (VFL) peut vous permettre de ne payer que 1,7 % d'impôt sur le revenu sur vos bénéfices de micro-entreprise. Pour cela, il faut que votre revenu fiscal de N-2 ne dépasse pas 26 070 € si vous êtes célibataire, ou le double (52 140 €) si vous êtes en couple. 1,7 %, c'est en moyenne 10 fois moins que ce que paient la plupart des micro-entrepreneurs. Vous avez donc intérêt à surveiller ce 3e seuil pour continuer à bénéficier du VFL dans les années à venir.

Pour éviter de dépasser ces seuils et de payer plus d'impôts, il suffit souvent de les surveiller. L'idéal est encore d'être alerté lorsque votre chiffre d'affaires ou votre revenu fiscal s'en approche. Et puisqu'il n'existait pas encore d'outils d'alerte, Sobeez (Cabinet d'expertise-comptable agréé) et Mergin ont travaillé conjointement pour en créer un : [Mergin.fr](https://mergin.fr) ; la première plateforme qui vous alerte en temps réel. Et en cas de dépassement, Sobeez est bien sûr là pour vous accompagner dans l'évolution de votre statut.

PRISE DE PAROLE

PAR ESTELLE HAAS

MAÎTRISER L'ART DU *feedback*

FEEDBACK PAR CI, FEEDBACK PAR LÀ... À TROP L'ENTENDRE, ON FINIT PAR CROIRE QU'IL NE S'AGIT QUE DE DONNER SON AVIS À AUTRUI. UN MALENTENDU À RECTIFIER, POUR FAIRE DE CE « RETOUR » UN ALLIÉ DE NOTRE TRANSFORMATION PERSONNELLE ET COLLECTIVE.

Au sens littéral, *feedback* signifie nourrir (*feed*) en retour (*back*). Or, qui dit nourrir dit « nourriture ». Jusqu'au 18^e siècle, « nourriture » (du latin *nutriture*) signifie aussi l'éducation, l'action d'élever, d'instruire. Mais toute nourriture n'est pas *feedback* ! Pardon ? Je vous entends marmonner que vous avez l'habitude d'en recevoir et/ou d'en donner. Pourtant, selon le cabinet de management MoreHuman Partners, seul un tiers des Français disent recevoir le *feedback* dont ils auraient besoin... tandis que les deux autres tiers disent être à l'aise pour en donner.

De quoi s'agit-il concrètement ?

On a un problème, Sherlock. Peut-être est-ce une question de définition ? On pense souvent donner du *feedback* alors que ce n'est pas le cas. Les compliments et les reproches, ce ne sont pas du *feedback*. « Bravo pour ta représentation » n'en est pas un ! Critiquer, juger, comparer, classer, agresser non plus. Pas plus que l'entretien annuel d'évaluation. Ni les ordres : ce sont des injonctions à faire une action immédiate.

Alors, comment le définir ? Selon Stéphane Moriou, conférencier et auteur de *Feedback : le pouvoir des conversations*, il s'agit d'un « cadeau

apprenant, universel et continu, que l'on offre à l'autre en retour à une observation directe, afin de l'aider à libérer son potentiel et à réduire les interférences qui impactent négativement sa performance ».

Feedbacks positifs et correctifs – à délivrer sans modération

Toujours selon Stéphane Moriou, il n'en existe que deux types :

❶ **Le *feedback* positif**, qui se concentre sur ce qui a été bien fait, et sur les points forts de votre interlocuteur – dont celui-ci n'a pas toujours conscience. On identifie ce qui, dans une situation, conduit au succès. Ce ne doit pas juste être un compliment, il faut tenter d'apporter une idée nouvelle à laquelle la personne n'a pas encore pensé. Le *feedback* positif est donc une invitation à réussir de nouveau, avec l'objectif de libérer le potentiel de l'autre.

Lors de sessions de coaching, j'observe des cas de managers qui changent leur façon de faire « pour innover »... alors que leur stratégie historique est déjà efficace et innovante ! Pourquoi ? Simplement parce que personne ne leur a fait de *feedback* positif.

2 Le *feedback* correctif, lui, n'insiste pas sur ce qu'il ne fallait pas faire mais sur ce qui pourrait être mieux fait pour réussir à l'avenir. Cela suppose de la réflexion de notre part pour suggérer des pistes alternatives. Le *feedback* correctif est donc cette fois une invitation à apprendre.

Mais même donner du *feedback* positif peut intimider. Pour désamorcer ces appréhensions, il faut miser sur la récurrence ! Pauline Laigneau, la fondatrice de la marque de joaillerie Gemmyo, a par exemple instauré un temps hebdomadaire consacré aux *feedbacks* positifs et correctifs. Intégrer cette routine dans ses échanges en tête-à-tête, comme une séance de sport dans sa semaine, atténue l'impact émotionnel et crée un moment privilégié avec son équipe.

Oser en demander

Bien fait, le *feedback* peut également révéler un angle mort de notre personnalité qui nous oblige à travailler sur nous. Alors, comment demander ces retours qui font grandir ?

Dire à chaud à quelqu'un « s'il te plaît, donne-moi du *feedback* » n'est certainement pas la bonne technique. Notre interlocuteur a besoin d'être prévenu en amont pour élaborer un retour construit. Pour cela :

- 1** Formulez votre demande précisément, ciblez les points forts sur lesquels vous souhaitez capitaliser, et vos points d'effort à développer.
- 2** Variez vos interlocuteurs. Demandez d'abord à des personnes à qui vous faites confiance, puis élargissez le cercle pour récolter des points de vue différents.
- 3** Demandez régulièrement des retours.

Surtout, le *feedback* n'est pas réservé aux managers ! En tant que micro-entrepreneur, artisan ou artiste, demander du *feedback* à ses clients est un excellent levier d'apprentissage. Nous pouvons aussi en demander à nos amis ou à d'autres freelances. J'ai reçu récemment le questionnaire d'un collègue coach qui me demandait, anonymement, du *feedback* sur sa façon de travailler. Il commençait par rappeler que : « le *feedback* est un exercice puissant car malheureusement, nous

avons trop souvent une autoperception biaisée et nous ne voyons pas tout le temps ce que d'autres voient en nous. »

Enfin, le *feedback* a la vertu de réduire la distance entre ceux qui le pratiquent ; puisqu'en observant quelqu'un je lui montre mon intérêt à son égard. De plus, c'est un mode d'apprentissage (au même titre qu'une formation en ligne !) et il a un impact sur la performance. Finalement, le *feedback* n'est-il pas un acte d'amour ? Car pour en donner, il faut bien connaître son entourage ! Et, pour aller encore plus loin, on peut le concevoir comme un outil d'introspection. C'est une stratégie pour réconcilier notre identité avec notre réputation. Notre identité, c'est ce que nous croyons être : c'est la somme des histoires que nous nous racontons sur nous-mêmes. Notre réputation, c'est la personne que les autres savent que nous sommes. Ce retour sur soi contribue à réduire le fossé entre les histoires que les autres racontent sur moi et les histoires que je me raconte.

Alors, faut-il rechercher continuellement du *feedback* ? Lorsque nous traversons de puissants remous émotionnels, la peau est parfois trop fine pour s'exposer au regard extérieur. Dans le traité d'éducation de Jean-Jacques Rousseau intitulé *Émile*, je me souviens d'une scène où Rousseau décrit un homme chez qui « tout va bien ». Il est au soleil, bien nourri dans un lieu merveilleux. Puis, tout à coup, il reçoit un article d'un journal où est dit du mal de lui et là, tout s'écroule. Il devient malheureux et mauvais. Il est obsédé par sa mauvaise réputation... Alors, ma question pour vous est la suivante : êtes-vous prêt à recevoir du *feedback* ? ☺





ENTREPRENEUSES D'EXCEPTION

Anita Conti

L'OCÉANOGRAPHE QUI NAVIGUE À CONTRE-COURANT

**L'ENTREPRENEURIAT VOUS DONNE PARFOIS LE MAL DE MER ? SUIVEZ
LES AVENTURES D'ANITA CONTI, LA PREMIÈRE OCÉANOGRAPHE QUI A NAVIGUÉ
AVEC COURAGE DANS LES EAUX TROUBLES DU SCEPTICISME ET DE LA RÉSISTANCE,
FORGEANT DES ALLIANCES INATTENDUES ET TRANSFORMANT SES DÉFIS
EN TRIOMPHE INSPIRANTS.**

Anita Conti, surnommée « la dame de la mer », a tracé un sillage audacieux dans un monde encore éminemment masculin. Avant-gardiste, elle a été dès 1930 l'une des premières voix à alerter sur la surexploitation des espèces marines, et à prôner une approche durable de la pêche. Son parcours, mêlant écologie, photographie, écriture, journalisme, reliure d'art et poésie, témoigne d'une soif inextinguible d'aventure et d'exploration. Première femme à naviguer sur des chalutiers en 1935, elle a embrassé l'aventure maritime, explorant des cultures et des terres lointaines. Cette pionnière a su faire preuve de résilience et de détermination pour s'imposer et prouver sa valeur parmi les marins. Son parcours nous rappelle l'importance de rester fidèle à ses convictions, et de ne pas se laisser décourager par les obstacles posés par un entourage ou une société normée lorsque l'on entreprend. Découvrez comment cette aventurière des mers a utilisé son réseau pour naviguer à contre-courant et partager ses engagements environnementaux.

Naissance d'une vocation

Née en 1899 à Ermont, dans le Val-d'Oise, Anita Caracotchian, issue d'une famille aisée d'origine arménienne, a grandi dans un environnement imprégné de culture et d'ouverture sur le monde. Dès l'enfance, elle se passionne pour la mer et son exploration, transformant la baignoire familiale en aquarium improvisé pour observer les poissons vivants collectés sur la plage. Une vocation est née !

Pourtant, son premier métier l'éloigne de la mer : Anita se tourne vers la reliure d'art, domaine où elle excelle, recevant prix et reconnaissances pour ses créations au cours des années 20. Pendant son temps libre, elle navigue avec son mari, Marcel Conti, nourrissant ainsi sa passion pour l'océan et affirmant sa vocation maritime. Autodidacte, elle se forme en se documentant sur la faune et la flore, et en écrivant des articles et reportages sur la pêche.

Naviguer en milieu hostile

Remarquée pour ses articles, elle est engagée en 1935 par l'Office scientifique et technique des pêches maritimes, et embarque à bord du premier navire océanographique français, le *Président Théodore Tissier*. Elle a 36 ans.

Elle commence à dresser les premières cartes de pêche, documents officiels autorisant la pratique de la pêche dans des zones spécifiques, à une époque où seules les cartes de navigation existaient, marquant ainsi son statut de pionnière. Sa présence à bord est en soi une révolution, dûe à la vieille superstition selon laquelle une femme sur un bateau porte malheur. Plus encore, elle partage le quotidien des marins, une expérience rare pour l'époque. Avec une aisance remarquable, Anita Conti a su gagner la confiance des travailleurs de la mer, qui finirent par la considérer comme l'une des leurs. « Les patrons de pêche étaient fiers de m'avoir avec eux. Ils me prenaient pour une scientifique ! », raconte-t-elle par la suite.

À l'image d'Anita Conti sur les mers, naviguer dans le monde de l'entrepreneuriat, surtout en milieu hostile, demande une approche subtile et empathique. Pour gagner la confiance de votre entourage, inspirez-vous de son attitude : elle respectait les marins, s'intéressait sincèrement à eux et valorisait leur travail. Cette curiosité et cette considération sont de précieux atouts. Votre intelligence émotionnelle, comme nous l'avons vu dans le n°31 d'*Odyssées* consacré aux émotions, est un outil puissant pour établir des liens solides.

La force du réseau

En 1943, Anita Conti reçoit une mission du gouvernement d'Alger pour étudier les méthodes de pêche traditionnelles en Afrique de l'Ouest. Pendant près d'une décennie, elle explore les côtes de nombreux pays, munie de son appareil photo et de son carnet. Elle immortalise également les conditions de vie des marins par des centaines de

À l'image d'Anita Conti sur les mers, naviguer dans le monde de l'entrepreneuriat, surtout en milieu hostile, demande une approche subtile et empathique. Pour gagner la confiance de votre entourage, inspirez-vous de son attitude.

clichés mémorables.

Les liens qu'elle a réussi à créer avec les pêcheurs et les scientifiques lui ont permis de collecter des informations cruciales et de sensibiliser à la surpêche. Comme Anita Conti, pensez aux contacts clés qui pourraient propulser votre projet. Identifiez les alliances stratégiques à développer pour avancer efficacement. Un réseau solide est un atout inestimable dans la poursuite de vos objectifs. Le succès d'Anita Conti dans la création de liens forts, qui lui ont permis de sensibiliser les consciences à l'enjeu de la surpêche, témoigne de son esprit d'initiative et de sa détermination. Ces qualités ont été cruciales face aux épreuves qu'elle a rencontrées dans son parcours. En effet, la Compagnie générale des pêcheries d'outre-mer, entreprise qu'elle a créée en Guinée, a rencontré de sérieux obstacles, dont des tempêtes dévastatrices qui ont mis fin à ses opérations. Mais, loin de se laisser abattre, l'intrépide exploratrice a persévéré, prouvant que les échecs sont aussi des marches vers le succès.

Diffuser et partager ses idées

Anita Conti, à travers ses années d'exploration maritime, a développé une perspective novatrice sur la pêche, qu'elle a partagée à travers ses écrits, photos et conférences. Ses articles et livres ont été des vecteurs puissants pour sensibiliser aux risques de la surpêche et partager son expérience. Pour celles et ceux qui entreprennent, il est essentiel de trouver le bon canal pour diffuser vos idées.

Que ce soit par le biais d'une newsletter, de publications sur les réseaux sociaux, d'articles approfondis, d'un blog, d'e-books, d'une chaîne YouTube, ou même de livres, l'important est de choisir le médium adapté à votre message et à votre audience. Imaginez Anita Conti à notre époque : elle aurait probablement utilisé des newsletters pour toucher un public plus large !

Lorsque vous créez du contenu, pensez à apporter de la valeur à votre communauté, plutôt que de vous concentrer uniquement sur l'autopromotion. Adoptez une approche de marketing généreux, où le partage et le service à la communauté sont au cœur de votre démarche. C'est en offrant vos connaissances et votre expertise que vous construirez des relations solides et durables avec votre public. Comme Anita Conti avec les marins, faites preuve de considération et de curiosité envers votre réseau. N'oubliez pas d'interagir avec votre communauté ! Par exemple, en la consultant, en lui posant directement des questions sur ses besoins et ses attentes.

Créer une communauté engagée pour amplifier son projet

Anita Conti s'est vivement opposée au gaspillage sur les bateaux, et a su promouvoir des solutions alternatives, comme la réutilisation des poissons indésirables souvent rejetés à la mer. Comment ? En s'adressant aux professionnels de la pêche et aux autorités maritimes. Comme elle, ciblez des personnes susceptibles d'être sensibles à vos idées. Bâtir un petit groupe soudé autour de valeurs et de passions partagées est un vrai atout pour tout projet entrepreneurial. Pas d'inquiétude, vous n'avez pas besoin de rassembler des milliers de personnes ! La taille importe moins que la loyauté et la fidélité de votre communauté. Facteur déterminant de la réussite de votre entreprise grâce à son effet de levier, elle peut vous aider dans des étapes stratégiques de développement de votre entreprise, par exemple, lors d'un lancement de produit ou d'une campagne de financement participatif.

Navigatrice jusqu'à ses 85 ans, Anita Conti a laissé un héritage colossal : plus de 50 000 photographies, ainsi que des textes et des archives de films. Courageuse durant la Seconde Guerre mondiale, elle participe aux opérations de déminage à Dunkerque. À bord des navires de la Marine nationale, elle plonge pour enlever les mines et explosifs sous l'eau afin de les neutraliser ! Son parcours inspire à oser, à entreprendre, sur terre comme en mer. À ceux qui lui demandaient si elle était un garçon manqué, Anita Conti aimait répondre : « Non, je suis une femme réussie ». La « dame de la mer » nous montre qu'il est possible de réussir en suivant son propre chemin, nous encourageant à plonger avec audace dans les profondeurs inexplorées de nos passions et de nos rêves. ☺



Si vous souhaitez en apprendre plus sur sa vie, nous vous recommandons les archives du fonds Anita Conti, ainsi que la biographie de Catherine Reverzy, *Anita Conti : 20 000 lieues sur les mers*, publiée aux Éditions Odile Jacob.



PAR **JOSIANE ASMANE**
ILLUSTRATION DE **LUCIE BARTHE-DEJEAN**

CHAMPS LIBRE

PAR IAN BENEDICT

ILLUSTRATION DE LUCIE BARTHE-DEJEAN

COMMUNAUTÉS NON HUMAINES : COMME UNE AUTRE TERRE :



**SI NOUS AUTRES,
HUMAINS, AVONS SU
CRÉER TOUS TYPES
DE COMMUNAUTÉS,
NOUS NE SOMMES NI
LES INVENTEURS NI
LES DÉPOSITAIRES
DE CE CONCEPT.
D'INFINIMENT PETITES
À INFINIMENT GRANDES,
LES COMMUNAUTÉS
DU VIVANT SONT
INNOMBRABLES. POUR
CE NUMÉRO D'ODYSSÉES,
NOUS EN AVONS CHOISI
QUATRE PARMI LES PLUS
INSPIRANTES.**

Si nous devons déterminer l'origine même de la toute première communauté, jusqu'où faudrait-il remonter ? À l'apparition des premiers animaux durant l'ère cambrienne, il y a 600 millions d'années ? À la naissance des règnes fongiques et végétaux, il y a 1 milliard d'années ? À la constitution des premiers organismes unicellulaires, il y a 3,5 milliards d'années ?

Ou bien faudrait-il remonter plus loin encore dans l'Histoire cosmique, avec la formation des premières étoiles ? Le plus simple serait peut-être de retourner directement à l'instant précédant le Big Bang ; où, selon la science, absolument tout était concentré en un seul point d'une densité inconcevable. Difficile de faire plus « communautaire » ! Si cette réflexion peut sembler exagérée, elle indique pourtant un élément déterminant de la notion de communauté : celle-ci n'est pas nécessairement liée à la présence d'une conscience, au sens où nous autres, humains, l'entendons. L'étymologie latine du mot, *communitas*, évoque d'ailleurs « ce qui est partagé » laissant à penser que la communauté commence dès lors qu'une pluralité d'entités sont liées par un facteur commun, qu'elles en aient conscience ou non.

Le concept de communauté est essentiel non seulement pour la survie des espèces mais pour la vie tout court. Près de 400 000 ans après le Big Bang, l'Univers n'était fait que de ténèbres dans lesquelles flottaient des particules d'électrons et de protons. Les astrophysiciens considèrent aujourd'hui qu'électrons et protons se sont combinés pour former les premiers atomes d'hydrogène, marquant ainsi le début de la matière. Quelque 200 millions d'années de macération cosmique plus tard, des agglomérats de gaz et de matière ont donné naissance aux premières étoiles. Le besoin de réunion semble donc inscrit dans le tissu de l'Univers.

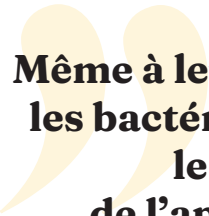
En effet, n'en déplaise aux esprits qui voudraient voir dans la théorie de l'évolution de Darwin une illustration de la loi du plus fort, c'est davantage la solidarité qui a permis aux espèces de croître, prospérer, et se perpétuer. Et la solidarité, qui implique l'existence d'un intérêt commun qui prime sur les intérêts particuliers, est loin d'être propre aux humains : elle se retrouve en fait dans toute la chaîne du vivant !

Nous vous proposons ici un petit tour d'horizon des communautés non humaines, en partant de l'échelle microscopique des bactéries jusqu'à celle, animale, des meutes de loups, en passant par le plan des végétaux et celui des insectes. Il y a, dans chacun de leurs modes d'organisation, un peu d'inspiration à trouver pour nous autres humains.

Plus on est de fous plus on bactérie

Commençons notre exploration à l'échelle microbienne, avec de fascinantes mégapoles bactériennes appelées « biofilms », que l'on retrouve partout dans le vivant – y compris sur nos dents. Les biofilms sont des communautés bactériennes qui se forment sur tous types de surfaces auxquelles elles parviennent à adhérer. Les bactéries sécrètent ensuite une matrice extracellulaire, sorte de ciment biologique qui les maintient ensemble et offre une protection contre les attaques extérieures. Des milliards de bactéries y cohabitent, mettant leurs compétences au service du groupe. Par exemple, si l'on prend le cas de nos dents, certaines bactéries se spécialisent dans l'attaque de notre émail dentaire, à la manière d'ouvriers déblayeurs, et d'autres dans la production de l'énergie nécessaire à la survie de la communauté. D'autres encore, se sentant plutôt chimistes, vont renforcer la structure de la plaque par des synthèses moléculaires – faisant ainsi

apparaître cet élément qui rend tout sourire irrésistible : le tartre. Mais l'un des aspects les plus déroutants des biofilms est l'adaptabilité dont les bactéries en leur sein savent faire preuve, pour notre plus grand désagrément. En effet, lorsqu'un biofilm se forme sur une plaie et commence à l'infecter, le système immunitaire envoie immédiatement ses défenses. Or, certaines bactéries ont l'effrayant pouvoir de récolter des informations sur les menaces pour ensuite modifier leur propre composition en fonction des types d'attaques auxquels le biofilm doit faire face (réponse immunitaire, antibiotiques). La communauté des bactéries en sort renforcée ! S'il fallait en tirer une leçon, ce serait peut-être de ne jamais négliger l'importance de la formation continue. Même à leur infime échelle, les bactéries comprennent le rôle déterminant de l'apprentissage dans leur adaptabilité. Et si vous vous dites que cela ne vous concerne pas car vous vous brossez les dents trois fois par jour : souriez, vous êtes biofilmés !



**Même à leur infime échelle,
les bactéries comprennent
le rôle déterminant
de l'apprentissage dans
leur adaptabilité.**

Les champignons, champions de la symbiose

Sous nos pieds se joue depuis des millions d'années un partenariat gagnant-gagnant entre végétaux et champignons : les réseaux mycorhiziens. Sans cet échange de bons procédés, la vie n'aurait d'ailleurs jamais pu se développer sur Terre, puisque c'est grâce à cette relation symbiotique que les plantes ont pu quitter les océans pour se développer sur la terre ferme, où le règne fongique était déjà établi. Ces symbioses sont de vraies alliances stratégiques, où chaque partie bénéficie des apports de l'autre. Les réseaux mycorhiziens sont formés lorsque les fins filaments des champignons pénètrent les racines des plantes. Dans cette union, les champignons facilitent l'absorption d'eau et de nutriments pour les plantes, tandis que les plantes leur fournissent le sucre produit par la photosynthèse. C'est une collaboration harmonieuse, chacun jouant un rôle essentiel dans la croissance et la survie de l'autre.

En tant qu'entrepreneur, on se retrouve souvent amené à gérer une variété de sujets éloignés de notre cœur de métier. L'exemple des réseaux mycorhiziens nous encourage à rechercher des collaborations bénéfiques, où chaque partenaire apporte une expertise spécifique. Ils offrent un bel exemple de la capacité de deux règnes fondamentalement différents (le fongique et le végétal) à collaborer pour se perpétuer. Une bonne incitation à aller contre l'adage « Qui se ressemble s'assemble ! »

Fourmidables outils de communication

Changeons à présent la lunette de notre microscope pour dézoomer un peu : dans le monde fascinant des fourmis, l'organisation sociale atteint des sommets grâce à une communication complexe et bien orchestrée. Ces petites architectes ont développé des méthodes d'échanges sophistiquées qui permettent à leurs colonies de prospérer. L'exemple des fourmis coupe-feuille, et leur mode de transmission d'informations, est particulièrement remarquable : ces fourmis, spécialisées dans la collecte de fragments de feuilles pour cultiver un champignon symbiotique (encore un !), utilisent des signaux chimiques appelés phéromones pour coordonner leurs activités. Une fourmi ouvrière qui découvre une source exploitable laisse ainsi derrière elle un chemin de phéromones qui guide les autres membres de la colonie vers la récolte. Ce langage chimique, subtil et précis, assure une coordination efficace dans la collecte et le transport des denrées jusqu'au nid. Une autre espèce notable est la fourmi tisserande, qui habite les forêts

tropicales d'Amérique du Sud. Cette fourmi a développé sa communication par des signaux tactiles. Lorsque l'une d'elles souhaite échanger avec ses congénères, elle utilise ses antennes pour créer des vibrations spécifiques à la surface de végétaux. Ces vibrations transmettent des informations précises sur la nature de la menace ou la découverte de nourriture, permettant une réponse coordonnée de la colonie.

Qu'en retirer ? D'abord, de ne jamais négliger l'importance d'une communication claire et précise dans nos échanges professionnels. Ensuite, de ne pas hésiter à développer notre propre mode de communication, y compris lorsque notre projet implique la gestion d'une communauté, physique ou virtuelle.

Pas d'émeutes dans les meutes

Au cœur des forêts sauvages, les loups forment des meutes complexes où chaque membre, des loups alphas (car il n'y en a pas qu'un, et d'ailleurs ce n'est pas forcément un mâle !) aux plus jeunes, a un rôle essentiel à jouer, démontrant une gestion collective des responsabilités. Les loups ne suivent pas un modèle de gouvernance traditionnel, mais plutôt une approche partagée, où les responsabilités varient en fonction des situations. L'alpha de la meute n'est pas toujours le même, et il agit moins en chef de clan qu'en guide qui orchestre la collaboration. Par exemple, lors de la chasse, plusieurs loups peuvent prendre la tête des opérations, mettant en lumière une flexibilité des rôles. Lors des prises de décision importantes, comme le choix du territoire ou la gestion des ressources, les loups optent souvent pour une recherche du consensus plutôt que par l'imposition d'un choix sous forme de domination. Les signaux sociaux, les vocalisations et même des postures spécifiques sont utilisés pour communiquer et discuter des décisions cruciales. Il y a donc une part de démocratie souvent occultée dans ces communautés.

Le *leadership* partagé des loups offre une leçon inspirante pour les entrepreneurs qui ont des difficultés à savoir déléguer, ou à consulter leurs équipes par peur du désaveu. Les loups nous enseignent l'humilité et l'importance d'une distribution des responsabilités basée sur les compétences individuelles. Reconnaître et valoriser les forces de chaque membre de l'équipe peut conduire à une gestion plus équilibrée et à une prise de décision plus adaptative. Nous pouvons nous inspirer de cette approche en favorisant un environnement où les idées sont partagées, discutées et mises en œuvre de manière collective.

La grande communauté du vivant

À travers ces exemples, nous avons tenté de montrer que Mère Nature ne manque pas d'imagination dans ses modes d'organisation. Terminons sur une idée simple et néanmoins essentielle à notre propre survie : de l'infiniment petit à l'échelle animale, il ne faut jamais laisser la pluralité occulter le fait que le vivant forme une seule et unique communauté interdépendante. Les sagesse universelles en ont conscience depuis des millénaires, en se considérant comme une partie de l'Univers. À ce titre, notre civilisation a marqué une rupture avec cette vision de la place de l'Homme dans le cosmos, en se considérant comme « un empire dans un empire » (pour paraphraser Spinoza), distinct de la Nature. Les défis climatiques auxquels nous faisons aujourd'hui face laissent à penser qu'il est peut-être temps de réembrasser l'idée que nous ne sommes qu'une partie du vivant, dont la survie ne saurait être dissociée du destin de toutes les autres parties qui forment ce magnifique grand tout. ☉



Découvrez la magie de vos chemins intérieurs



© Ylenia Cuellar

Un conte initiatique imaginé
par **Anne Ghesquière**
créatrice du podcast **Métamorphose**
+ 50 millions d'écoutes



Découvrir un extrait



En bonus :
la version audio
lue par l'auteure

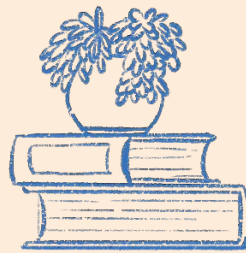
En librairie
128 pages | 18€

“ Un livre étonnant et émouvant, qui nous parle, avec poésie et douceur,
des maux actuels de notre monde et de leurs solutions éternelles. ”

Christophe André

Éditions
EYROLLES

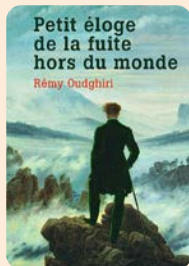
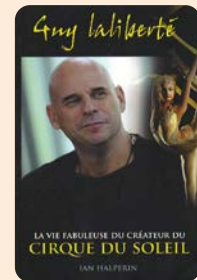
NOS RECOM- MANDA- TIONS



ALEXANDRE, DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

La vie fabuleuse du créateur du Cirque du Soleil de Guy Laliberté

L'histoire d'un entrepreneur qui commence sa carrière comme cracheur de feu à Montréal, tout en rêvant de créer son propre cirque. En 1984, alors que le gouvernement cherche des événements pour célébrer le 450^e anniversaire de la découverte du Canada, il réussit à convaincre avec son concept de « Cirque du Soleil », où théâtre, musique et danse remplacent les animaux. La suite de sa vie est une succession de belles rencontres, dont celle du Beatles George Harrison est particulièrement pétillante ! ☺



SOPHIE L, RÉDACTRICE EN CHEF

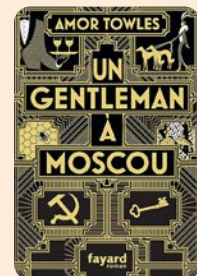
Petit éloge de la fuite hors du monde de Rémy Oudghiri

Saviez-vous que Tolstoï a vécu ses derniers jours en fuyant ? Que Flaubert ne jurait que par une vie loin de la société ? « Fais comme moi : romps avec l'extérieur, vis comme un ours [...] envoie faire foutre tout, tout et toi-même avec, si ce n'est ton intelligence », écrivait-il en 1845. Ce livre passionnant, d'un grand réconfort pour les introvertis, met en lumière le désir de solitude, le besoin de retrait, et l'envie de tout plaquer. Cette envie qui a traversé le cœur de Pétrarque, Rousseau, et tant d'autres êtres humains à travers les siècles. ☺

CAMILLE DE M, RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE

Un gentleman à Moscou d' Amor Towles

Moscou, 1920 : un aristocrate déchu se trouve condamné à rester enfermé pour le reste de ses jours dans le luxueux hôtel Metropol. Qu'à cela ne tienne, le comte Rostov en prend son parti, et, bien qu'ayant tout perdu, se recrée un univers de rituels et d'amitiés, en se liant avec le personnel de l'hôtel, qui l'adopte, et avec une petite fille perdue – que lui-même adopte. Un roman réjouissant, plein de tendresse et écrit d'une plume remarquable. ☺



JILL, DIRECTRICE ARTISTIQUE

Your Lie in April de Naoshi Arakawa

Arima Kōsei est un jeune prodige du piano dont l'avenir semble tracé. Mais, lorsque sa mère décède, il tombe dans une profonde dépression, au point de ne plus pouvoir jouer. Il fait alors la connaissance d'une violoniste extravertie, qui va peu à peu lui redonner goût à la vie et à la musique. Ce manga aborde avec beaucoup de justesse la dépression et le chemin de la guérison, ainsi que l'influence de l'entourage pour surmonter les épreuves. ☺

*À lire, à voir
ou à écouter*



JOSIANE, RÉDACTRICE

L'association Entourage, créée par Jean-Marc Potdevin

Cette association lutte contre la précarité et l'exclusion des personnes sans domicile, par la mise en place d'un réseau social de soutien : elle permet à tout citoyen de venir en aide aux sans-abri de son quartier. J'ai découvert Entourage en lisant une interview de son fondateur dans... *Odyssées* ! Et je suis désormais fière de compter Entourage comme partenaire de mon association, La poésie, ça sauve la vie, qui crée du lien avec ces personnes. ☺

IAN, RÉDACTEUR

***Les Sept Samouraïs* d'Akira Kurosawa**

Dans le Japon féodal, un village est menacé par des brigands. Désespérés, les villageois partent en quête de samouraïs ayant un cœur assez grand (ou un estomac assez vide) pour accepter de les défendre sans autre rémunération que le gîte et le couvert. Finalement, ils seront sept. Entre méfiance et camaraderie, les relations entre villageois et samouraïs sont complexes, jusqu'à nous laisser sur une fin douce-amère qui questionne le sens même de « communauté ». Un classique ! ☺



MATHIAS, RÉDACTEUR

***Le Seigneur des anneaux* de J.R.R. Tolkien**

L'occasion est trop belle pour ne pas la saisir. Dans sa saga, en particulier le premier tome, J.R.R. Tolkien explore en profondeur la thématique de l'entourage, à travers la dynamique du groupe formé pour accomplir une quête périlleuse. La diversité de la communauté, composée de représentants de différentes races de la Terre du Milieu, met en valeur le respect mutuel et l'entraide face à l'adversité. Mention spéciale à la relation entre Frodon et Sam, une démonstration de l'influence positive de l'amitié dans les moments les plus sombres. ☺

LUCIE, ILLUSTRATRICE

***Adieu triste amour* de Mirion Malle**

Dans ce roman graphique, Cléo, une jeune femme vivant en ville au Québec, est confrontée aux comportements toxiques de son compagnon. Lorsqu'elle se décide à mettre un terme à sa relation, elle se trouve fragilisée et isolée. C'est finalement dans une vie moins urbaine mais plus communautaire qu'elle trouvera refuge. Par la sororité et le soutien de son entourage, Cléo pourra enfin avoir sa place, et à son tour apporter son soutien à la communauté. « Notre point commun à toutes, c'est qu'on était fatiguées. Tannées. Épuisées. Alors on est parties. » ☺



CHARLINE, RÉDACTRICE

***Hoka Hey !* de Neyerf**

Cette bande dessinée nous plonge dans l'épopée de Little Knife, un Indien Lakota déterminé à venger sa mère. Accompagné de la rebelle No Moon et de Sully, un marginal irlandais, ce trio rejeté par la société s'unit dans sa rébellion contre les colons. Leur périple prend un tournant inattendu lorsqu'ils croisent le chemin de Georges, un jeune Indien élevé dans la culture blanche. Une amitié naît alors entre ces personnages insolites, au voyage semé d'embûches. Avec son graphisme soigneusement élaboré, l'émotion y est palpable page après page. ☺



ALICE, RÉDACTRICE

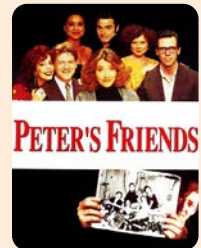
***Toni Erdmann* de Maren Ade**

L'histoire de la tentative d'un père foutraque de renouer avec sa fille, une businesswoman sans pitié. Il décide de la rejoindre à Bucarest, sous prétexte de célébrer son anniversaire – une intrusion clownesque dans le quotidien bien lisse du consulting international. Ce film de Maren Ade, présenté à Cannes en 2016, jongle habilement entre comédie absurde et drame familial, et sublime l'amitié par défaut qui lie indéfectiblement un père à sa fille. ☺

SOPHIE P, RÉDACTRICE

***Les amis de Peter* de Kenneth Branagh**

Pour le Nouvel An, Peter invite sa vieille bande de potes qui ne s'était pas réunie depuis dix ans. Cette situation de départ alliée à un casting cinq étoiles, au charme si particulier des comédies douces-amères anglaises, et à une bande originale relevée, est un cocktail réjouissant ! Il donne naissance, selon moi, à l'un des meilleurs films sur l'amitié. ☺



CAMILLE S, SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

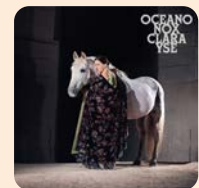
***Le Château solitaire dans le miroir* de Mizumi Tsujimura**

Décliné en film d'animation et en manga, ce *light novel* (roman japonais à destination des jeunes adultes) aborde la déscolarisation, le harcèlement, ou encore l'incapacité à suivre des normes sociales. Ils sont sept adolescents à avoir accès à un Château par le biais d'un miroir. Ensemble, ils vont se découvrir des forces et comprendre que le collectif peut aussi apporter de belles choses. L'importance d'un bon entourage prend ici tout son sens ! ☺

ESTELLE, RÉDACTRICE

***Oceano Nox* de Clara Ysé**

Clara Ysé est une autrice, compositrice et interprète française, « une voix qui soulève le sable, qui traverse le feu, transperce la nuit, franchit en souveraine des continents de sentiments et transporte avec elle la douleur autant que ses remèdes. » Oceano Nox, son premier album est une grande réussite, et montre l'importance de bien s'entourer : les onze chansons de l'album sont le fruit d'improvisations au cours de ses « soirées musique », qu'elle organise depuis plusieurs années avec ses amis. ☺



GWENAELLE, RÉDACTRICE

***Six feet under*, série créée par Alan Ball**

On suit pendant cinq saisons le quotidien de la famille Fisher, à la tête d'une entreprise de pompes funèbres gérée par la mère et les deux fils – plus ou moins de bon gré – depuis la mort du père. Tandis que la benjamine se cherche une autre voie dans l'art, leurs vies professionnelles et privées ne cessent de s'imbriquer. Peut-être un peu daté, elle reste pour moi la meilleure série (et le meilleur épisode de fin) de tous les temps ! ☺

ABONNEZ-VOUS



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

Scannez ce QR code
ou abonnez-vous en ligne www.livementor.com/magazine-odyssées
RECEVEZ CHEZ VOUS 6 NUMÉROS + LA VERSION DIGITALE OFFERTE !

ODYSSÉES PAR LIVEMENTOR

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

POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION
aide@livementor.com

SERVICE ABONNEMENTS
aide@livementor.com

IMPRESSION
Deux Ponts, 5 rue des Condamines
38320 Bresson

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Alexandre Dana

RÉDACTRICE EN CHEF
Sophie Laurenceau

RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE
Camille de Montgolfier

DIRECTRICE ARTISTIQUE
Jill Scala

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION
Camille Salomon

ILLUSTRATRICE
Lucie Barthe-Dejean

RÉDACTEURS
Josiane Asmane, Ian Benedict,
Mathias Savary, Sophie Péan
Alice Bour, Estelle Haas,
Gwenaëlle Mendez,
Charline Marcher.

EN COUVERTURE
Franck Annese, © Julien Lienard

Dépôt légal : à parution
ISSN : 2825-662X
Numéro de CPPAP : 0923T94228

Micro-entreprise, SAS, SARL, EI

Baissez vos impôts & charges avec Mergin

Alerte de plafonds

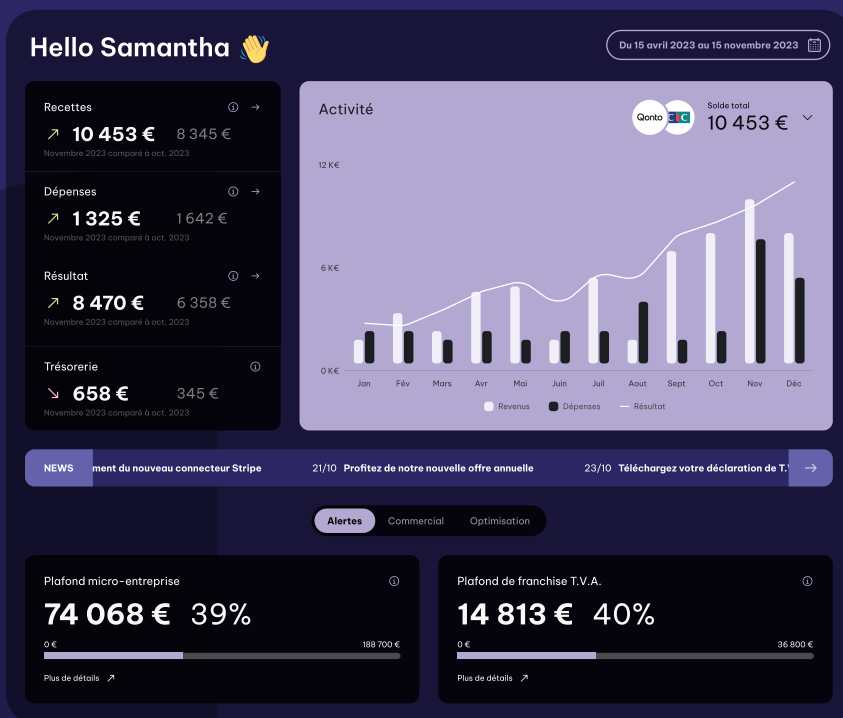
Mergin vous alerte lorsque vous approchez des plafonds de la micro (chiffre d'affaires, exonération de TVA)

URSSAF en temps-réel

Mergin calcule en direct le montant que vous devez mettre de coté pour payer vos cotisations URSSAF

Optimisation fiscale

Mergin vous montre en temps réel le statut qui vous permettra de payer le minimum d'impôt



Sobeez

www.sobeez.fr

Et Sobeez s'occupe de tout si vous décidez de changer de statut.

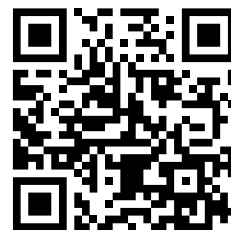
Cabinet d'expertise-comptable inscrit au tableau de l'Ordre des experts-comptables.



mergin

www.mergin.fr

**Vous souhaitez
en savoir plus ?**



Scannez-moi

Un magazine pour entreprendre autrement

**« Le secret, chère Alice,
c'est de s'entourer
de gens qui vous font
sourire le cœur. C'est
alors seulement que vous
trouverez le pays des
merveilles. »**

ALICE AU PAYS DES MERVEILLES, LEWIS CAROLL

8 €

JANVIER 2024



3 770025 639123