ART DE VIE

HÉLÈNE GHERBI, C.E.O. ET FONDATRICE DE FEMCA

AMANDINE LEPOUTRE, FONDATRICE DE THINKERS & DOERS

KELLY MASSOL, FONDATRICE DES SECRETS DE LOLY

Travail

" LE MEILLEUR CONSEIL QUE J'AI REÇU."

Entrepreneuses, elles ont façonné leur vie professionnelle à leur image. Elles partagent avec nous leurs **TIPS** *pour une carrière au top.*

PAR MARGAUX VANWETSWINKEL

CÉCILE TOGNI-PURTSCHET, FONDATRICE DU BUREAU CÉCILE TOGNI

CAROLINE NATO, FONDATRICE DE BARTHÉLÉMY

FRANCK BOUCHON/FIGAROPHOTO ; LEO CRESPI ; CLAUDIA GRAZIANI/DR ; PRESSE

Il nous est toutes arrivé de suer à grosses gouttes en demandant une augmentation, de balbutier pendant une présentation, de nous sentir submergées par le boulot… Notre vie professionnelle, aussi épanouissante soit-elle, présente des défis et des casse-tête. Comment déconnecter du travail ? Booster sa productivité ? Réussir à faire sa place, et la garder ? S'entourer des bonnes personnes ? Pour répondre à ces questions, nous avons interrogé une dizaine d'entrepreneuses brillantes. Elles nous ont livré ce qu'elles auraient aimé savoir avant de se lancer, les meilleurs conseils qu'elles aient reçus au cours de leur carrière ou des astuces pour naviguer plus sereinement dans les eaux parfois troubles de l'entrepreneuriat… mais aussi du salariat.

S'OCCUPER DE SOI EN PRIORITÉ

« Après quelques années d'entrepreneuriat, quelqu'un m'a demandé : "Mais toi, qui s'occupe de toi" ? Et j'ai pleuré. Puis j'ai décidé de m'entourer d'une "équipe" juste pour moi – prof, médecin, coach. L'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle est bien meilleur quand on prend soin de soi. »

Amandine Lepoutre, fondatrice de Thinkers & Doers, réseau international qui accompagne la transformation écologique et sociale des entreprises, et de la Fondation Art for Action, réseau d'artistes qui se mobilise sur les grandes causes sociales et politiques.

TROUVER SON ACTIVITÉ RESSOURCE

« J'ai longtemps attendu d'avoir le temps pour faire du sport mais ça n'arrivait jamais. J'ai fini par placer des créneaux fixes dans mon agenda et je construis désormais le reste de mon planning autour de ces moments. Pour recharger ma jauge d'énergie et baisser mon niveau de stress, je pratique également une activité artistique, qui me permet de gagner en sérénité. »

Hélène Gherbi, CEO et fondatrice de Femca, plateforme de formation à l'investissement et aux finances personnelles pour les femmes.

METTRE DU FOND DANS TOUT CE QUE L'ON FAIT

« Quand la motivation ne découle pas uniquement de l'argent, mais de ce que l'on peut apporter avec tel ou tel projet, on entame une véritable réflexion sur le fond, qui vient nourrir et animer notre quotidien d'entrepreneuse. Avoir des convictions permet d'embarquer les autres avec soi, de tenir sur la durée, et comme un chat, de retomber sur ses pattes sans jamais se laisser abattre. »

Cécile Togni-Purtschet, fondatrice du Bureau Cécile Togni et présidente d'Info-Endométriose.

NE PAS APPLIQUER DE RABAIS

« Un ami entrepreneur, qui a aussi une marque de vêtements, m'a dit : "Quand j'ai une grosse commande, j'offre un produit plutôt qu'une réduction. Ça évite de dévaloriser mon travail et, surtout, l'image et la qualité de mon produit." »

Caroline Nato, fondatrice de la marque de vêtements brodés personnalisés Barthélémy.

ACCEPTER QUE L'ON NE PUISSE PAS ÊTRE EXCELLENTE PARTOUT

« Pour bien gérer la pression, il faut comprendre que l'on ne peut pas être parfaite sur tous les plans. Être à la fois une entrepreneuse hors pair, une mère incroyable, une épouse fantastique, une amie à l'écoute et une tante présente est impossible. Il faut choisir ses combats. Une fois que l'on a compris cela, la pression redescend. »

Kelly Massol, fondatrice de la marque de soins capillaires Les Secrets de Loly.

CLÉMENTINE GALEY, FONDATRICE DE BLISS-STORIES

ALIX PETIT, CRÉATRICE DE HEIMSTONE

QUESTION D'ÉQUILIBRE

ET SI ON S'ÉCOUTAIT ? POUR SE SENTIR MIEUX DANS SA VIE PRO ET SA VIE PERSO, « ELLE » VOUS DONNE RENDEZ-VOUS EN DÉCEMBRE À « ELLE ACTIVE » : UN APRÈS-MIDI ET UNE SOIRÉE D'ÉCHANGES, DE RENCONTRES, D'EXPÉRIENCES JOYEUSES. ON VOUS ATTEND NOMBREUSES !

Jeudi 14 décembre, de 15 h à 21 h, Trianon-Élysée Montmartre (Paris-18e).

●●●

SE FOCALISER SUR LE CHEMIN PARCOURU

« En cas de coup dur, regardez dans le rétro ! L'entrepreneuriat, c'est comme la route de briques jaunes dans "Le Magicien d'Oz" : on fait des bonnes et des mauvaises rencontres, mais on avance en espérant atteindre la Cité d'Émeraude. L'important n'est pas la ligne d'arrivée, c'est le chemin parcouru, et à quel point il nous a fait évoluer. »

Clémentine Galey, fondatrice et host de « Bliss Stories », premier podcast sur la maternité sans filtre.

MOBILISER SON COMPTABLE (MÊME S'IL N'EXISTE PAS)

« Quand on envoie une facture, il faut toujours prévoir des relances, et ça peut devenir très pesant. L'idéal est d'avoir un comptable qui s'en charge. Ou mieux, un directeur administratif et financier (Daf)… qui peut être inventé ! Cette fonction effraie : un mail signé par le Daf a tendance à accélérer le processus. »

Julie Hamaïde, fondatrice du média Koï.

CULTIVER SON INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

« Les gens seront toujours là pour vous si vous vous connectez avec eux émotionnellement, qu'il s'agisse de collègues, d'employés ou de clients. Nous avons tous des besoins différents : certains veulent du pouvoir, d'autres de la reconnaissance… En identifiant et en respectant les nécessités de chacun, on se relie de manière bien plus humaine et on crée des relations sur le long terme. »

Sophie Harrison, présidente et fondatrice de la société de décoration d'intérieur Amathea Studio.

GARDER LA TÊTE FROIDE

« J'évite par exemple toute approche trop émotionnelle du travail en bannissant des expressions comme "Ma boîte, c'est mon bébé". Non, c'est seulement mon business, et s'il s'effondre, ce n'est pas ma vie tout entière qui s'écroulera. »

Alix Petit, créatrice du label de prêt-à-porter Heimstone.

RÉPÉTER SES RENDEZ-VOUS À HAUTE VOIX

« S'entraîner pour ses rendez-vous importants permet de gagner en confiance en soi et en liberté le jour J. On croit souvent que se préparer plutôt qu'improviser est un aveu de faiblesse, mais c'est tout le contraire ! »

Morgane Le Moine, présidente de la société de production First Love.

Comment s'augmenter ou renégocier ses tarifs ?

« Je dis toujours aux entrepreneuses qu'elles ont l'obligation morale envers elles-mêmes d'augmenter leurs tarifs chaque année, ne serait-ce que pour prendre en compte le coût de l'inflation, comme c'est le cas dans tous les secteurs. En s'autorisant à les augmenter sur la base d'un argument rationnel, il y a une barrière qui cède : de là, on peut se permettre d'ajouter un pourcentage correspondant au prix de notre expérience, qui ne cesse de croître. Cette augmentation se prépare, on prévient nos clients à l'avance pour qu'ils puissent anticiper », conclut la coach en négociation de rémunération Insaff El Hassini.

TIMOTHÉE CHAMBOVET, VINCENT LAROZE ; PRESSE.

KENZA KELLER

La leçon d'organisation de Kenza Keller

FONDATRICE DE TALM

THÉMATISER SA SEMAINE « En devenant entrepreneuse, on apprend à gérer une multitude de tâches, ce qui nous fait constamment passer du coq à l'âne. Juliette Lévy-Cohen, fondatrice d'Oh My Cream !, m'a conseillé d'organiser ma semaine par thématiques. Ainsi, lundi est mon jour de réunions et de rendez-vous, le mardi est dédié à la recherche et au développement produit, le mercredi à la communication… Cela m'a fait gagner en productivité et je me suis sentie beaucoup moins débordée. »

DÉSACTIVER LES NOTIFICATIONS « À force d'être constamment sollicitées, notre capacité de concentration se disperse totalement. En retirant les notifications de mon téléphone, je dois faire un effort conscient pour aller lire mes messages et mes mails. C'est donc moi qui décide du temps que j'y passe et du moment où je vais répondre à ces sollicitations. On se met une pression sur l'instantanéité au détriment de tâches de fond, alors que ce temps de productivité pure est hyper important quand on est à son compte. »

PRÉVOIR DES SESSIONS DE « DEEP WORK » « Chaque semaine, je me cale des créneaux dans mon emploi du temps à la manière d'une réunion avec moi-même, pour avancer en profondeur sur un sujet spécifique, que je prépare tranquillement en amont. » ●

Déterminer sa valeur sur le marché du travail

« Nous avons tendance à "émotionnaliser" l'argent, ce qui fait que l'on fixe souvent nos tarifs en fonction de notre confiance en nous, explique Insaff El Hassini, créatrice de Ma Juste Valeur. C'est une erreur : il faut les fixer selon notre niveau de compétences et d'expérience sur le marché du travail. »

S'il est normal de ressentir de l'anxiété financière, surtout quand on se lance dans l'entrepreneuriat, il faut se rappeler que nos tarifs sont la vitrine de notre savoir-faire. Se brader dévalorise notre travail et attire des « clients-prédateurs », conscients de notre vulnérabilité, qui en profiteront. Mais alors, comment connaître sa valeur, que l'on soit salariée ou entrepreneuse ? La réponse avec cette méthode en trois étapes, signée Insaff El Hassini.

1. SUR GOOGLE, on tape les mots-clés correspondant à notre localisation géographique, l'intitulé du poste ou bien la prestation ou savoir-faire que l'on souhaite vendre, puis le nombre d'années d'expérience que l'on a. On va ainsi obtenir une fourchette, que l'on dégrossira en regardant des études de rémunération éditées par des grands cabinets (Michael Page, Birdeo…) et les salaires publiés sur Glassdoor et sur les sites de recrutement.

2. ON AFFINE ensuite ces chiffres en interrogeant ceux qui font la même chose que nous. « On croit souvent à tort que les gens ne sont pas prêts à parler de leur salaire ou tarifs », indique Insaff El Hassini. Elle conseille de solliciter notre réseau, camarades de promo ou même des inconnus via LinkedIn en y mettant les formes.

3. POUR CONFIRMER le tout, l'idée est de passer des entretiens ou de présenter des devis pour des jobs où il n'y a pas d'enjeux. En se confrontant à la réalité du terrain, on obtient ainsi la fourchette qui déterminera notre salaire ou tarif idéal, mais également celui sous lequel on perd de l'argent. Lorsque l'on est indépendante, « il faut ajuster sa politique tarifaire en fonction de la notoriété de son client, explique l'experte. On doit pouvoir sonder la personne qui est en face de nous et voir ce qu'elle est capable et d'accord de payer. De là, on ajuste notre tarif ».