

L'AVENTURE D'UNE JEUNE ENTREPRENEUSE



Océane Chabrier

« Nous sommes tous auteurs, compositeurs et interprète de notre vie. »

Tout commence en septembre 2018.

J'obtiens un emploi dans une agence d'intérim, et c'est une première pour moi d'être dans ce type de domaine. Toute contente d'être dans un environnement de travail différent de ce que j'ai pu connaître ; d'apprendre de nouvelles compétences et connaissances, je me suis déjà faite une projection de mon avenir « de la nana qui dépote tout dans son travail et qui est très épanouie » et à ma grande tristesse, cela ne se déroule pas dans de superbes conditions.

Finalement au bout de quinze jours, ma responsable décide de rompre mon contrat durant la période d'essai pour motif « aucunes connaissances et qualifications dans l'intérim » euff pour information

j'ai passé 3 entretiens, je leur ai bien expliqué que je n'avais aucune connaissance dans ce secteur d'activité et qu'il fallait partir de zéro pour me former. Ayant acquis une capacité d'adaptation et d'apprentissage avec mon passé de baroudeuse qu'en général il me fallait 15 jours ou 3 semaines pour être à l'aise dans un nouveau poste et maitriser les fondamentaux

pour être autonome et ils avaient bien sûr mon CV sous les yeux, donc bien conscient de mon parcours professionnel.

Bref, je suis au chômage, mon conjoint, stressé et anxieux par ma situation, s'est imaginé devoir prendre en charge toutes les factures et les dépenses du foyer, d'assumer tout, tout seul alors qu'en réalité il n'y avait pas un grand changement sur mes finances en étant au chômage, mais il a eu peur ... aaaah ces hommes....

Tout en cherchant du travail, je pris le temps de faire une rétrospection sur ma vie et mon parcours professionnel afin de pouvoir déterminer au mieux quelle voie prendre :

- ✓ Celle de la cheffe d'entreprise qui m'a toujours fait rêver telle une Working girl, une femme forte et indépendante ou bien
- ✓ Celle d'une salariée pour assurer une qualité de vie stable avec une garantie d'un salaire tous les mois.

Le choix n'est pas toujours simple. Et une fois que nous prenons une décision, il y a des

milliers de questions qui embrument le cerveau
par exemple :

- ✓ « OK Océane, tu veux être cheffe d'entreprise, très bien mais tu veux vendre quoi ? un produit un service ?
- ✓ Tu veux être mobile sur un secteur particulier ou être sédentaire ?
- ✓ Océane, pense à discuter avec ton entourage leur besoins ou leur problématique, peut être que tu trouveras une idée à développer,

- ✓ Océane, il faut que tu réfléchisses et gères aussi avec les finances,
- ✓ Océane fais toi une liste de tout ce que tu dois faire par étape et ensuite go tu te lances et tu rajouteras des tâches au fur et à mesure de tes résultats,
- ✓ Océane, fait d'abord une étude de marché pour vérifier la faisabilité du projet avant de te lancer dans tous les domaines du monde, certains projets ont besoin de

plus de réflexion et de moyen avant de se
lancer tête baisser...

- ✓ Océane, si tu pouvais te calmer sur toutes
les idées de projet, car tu ne peux pas tout
faire en même temps ma grande ! »



Et le pire chers lectrices et lecteurs, en faisant toutes ces recherches vous finissez la plupart du temps à ne plus avoir une seule idée en tête mais bien plusieurs.

Maintenant ce sera à vous d'être fort(e) et d'en choisir une, celle qui vous parait la plus atteignable et réalisable en fonction des atouts et des données que vous avez en votre possession, d'aller jusqu'au bout de sa réalisation et ensuite approfondir les autres et celles qui se grefferont au fur et à mesure, car

***croyez-moi il y en aura d'autres tout au long de
votre parcours.***



Mon cœur balance et a fini par faire son choix de reprendre le parcours d'auto-entrepreneur (ou micro-entreprise) qui m'avait par le passé donné une certaine satisfaction du travail exercé, une indépendance et une autonomie comme les plus grand PDG, et une grande joie et excitation avec un soupçon de stress et d'imprévu.

Je résume, je possède un BTS, j'ai plusieurs formations dans le bien-être et la santé, mes expériences professionnelles se résument à huit ans dans le commerce, cinq dans le domaine de l'administratif, et deux et demi dans l'entrepreneuriat et je passe les petits boulots annexes ; donc à l'époque j'avais eu la chance d'exercer mes séances bien-être dans un lieu commun avec 3 autres praticiennes que nous avons surnommé « **salon de thé bibliothèque bien être** » certes le nom est un peu long mais l'idée était d'avoir un salon de thé pour consommer des petites boissons chaudes ou

froides, chacun et chacune pouvaient apporter des gâteaux fait maison.

En entrant il y avait l'espace bibliothèque de part et d'autre de la pièce, des fauteuils et canapés pour se plonger dans une lecture, ou dans des échanges avec la clientèle de passage et les praticiens sur place à ce moment-là, on discutait de nos parcours de vie, de nos connaissances, parfois de nos interrogations, on s'autorisait à refaire le monde sans jugement. Nous avons créé un petit présentoir pour celles et ceux qui avaient confectionnés des bracelets en pierre, ou à la vente de pendules, de colliers,

etc... Nous réalisons les séances en arrière-boutique, dans des box que chacun avait aménagé selon leur goût et envie. Les clients pouvaient venir avec ou sans rendez-vous et pouvaient s'offrir une séance avec le praticien disponible.

Ensuite, j'ai eu l'occasion aussi de tester mes qualités et mes compétences professionnelles dans la vente de cosmétique à domicile, je ne vais pas vous citer une grande marque de récipient et d'appareil de cuisine, mais je pense que vous deviez bien connaître la marque et avoir quelques produits chez vous.

Au début, j'ai voulu tester ce travail pour seulement essayer.

(Je suis assez curieuse dans la vie et j'aime bien toucher à tout ; si l'éducation nous l'avait permis, j'aurai voulu essayer plusieurs métiers sans forcément avoir la formation ou de l'expérience dans le domaine, mais simplement découvrir le métier des uns et des autres afin de comprendre la complexité de chacun. Je vous donne un exemple, j'aurai aimé être cascadeur, ou cordiste ou hôtesse de l'air).

Bref, au début je faisais se travaille en mi-temps pour compléter un poste à temps partiel que j'avais déjà. Dans le VDI (vente à domicile indépendant), nous avons des formations sur les produits que nous vendons et comment les utiliser. Nous avons aussi des cours de maquillage, de massage mains et pieds. Une fois par mois nous nous retrouvions toutes chez notre responsable ou dans une salle de réunion dans un restaurant afin de nous réunir et de discuter ensemble de nos challenges, de nos résultats, des idées d'animations pour trouver de la clientèle etc....

On s'échange, les astuces de vente, ou notre argumentaire infallible qui nous permettait de vendre et d'obtenir des rendez-vous suivant...

Notre mission pour avoir des contacts c'était de récolter trois contacts des personnes que nous avions en rendez-vous, l'une d'elle était l'ambassadrice de la réunion, elle devait inviter plusieurs de ses copines, et ses copines devaient nous donner trois des contacts et ainsi de suite.

Bien sûr, il n'y avait aucunes obligations de donner les numéros des copines rassurez-vous.

Ensuite, il y avait la solution de déposer des urnes dans les salles de sport, superettes Bio

etc... ou nous laissions des coupons que la clientèle remplissait avec ses coordonnées pour être rappelé afin d'avoir un soin gratuit. Car notre méthode de vente était de faire essayer les produits en suivant un ordre et des gestes de beauté bien précis, comme une chorégraphie de danse.

Accompagnée de ma responsable, je lui fais part de mes deux idées d'animation la première, je suis contactée par un magasin de sport afin de faire une démo de pole dance et de ce fait je

demande au responsable si je pouvais profiter de l'évènement pour être accompagnée par une collègue et laisser une urne avec des coupons à remplir afin d'offrir à leurs clients des soins beauté, massage etc...

Le jour de l'animation nous avons récolté pas loin d'une cinquantaine de contacts ce qui était une mine d'or pour les affaires. Nous nous sommes partagés en deux la somme totale des coupons.

Et ma deuxième idée, était de créer une animation dans un hypermarché, les personnes

devaient faire tourner une roue afin de définir le cadeau, bien sûr tout le monde était gagnant, il y avait aussi la possibilité de remplir les coupons sans faire tourner la roue. Nous étions déguisées avec ma collègue car l'animation c'était déroulée le jour d'halloween. Nous avons récolté près d'une cinquantaine de contacts aussi. Les mois passèrent et comme dans beaucoup de métiers, nous avons la possibilité d'évoluer, il fallait simplement recruter des conseillères / ambassadrices qui voulaient suivre le même parcours, soit travailler en temps plein soit avoir un

complément de revenu. J'ai eu le plaisir de manager huit filles durant quelques mois.

Tout cela pour dire que grâce à cet essai professionnel, j'ai appris de nouvelles techniques de vente, j'ai dû apprendre à sortir de ma zone de confort pour trouver de nouveaux clients, créer des animations, être différente de ce que nous pouvons voir partout. J'ai appris à me maquiller même si aujourd'hui je ne me maquille que très peu.

Ce passage en VDI que j'ai exercé deux ans et demi, m'a fait grandir, et m'a permis d'acquérir de l'autonomie, de l'indépendance et une rigueur car si je n'allais pas chercher mes clients, personne n'allait le faire à ma place.



J'ai toujours eu un penchant pour l'eau, c'est un élément qui m'apaise, je me sens bien, détendu et déconnecté du monde, et l'air marin rafraichi les idées. J'ai vécu quelques années au bord de l'océan, ce fut une période de ma vie ou je me suis sentie le plus détendue, ou je me suis découverte car n'étant pas native de cette région, je me suis réinventée, j'ai appris, j'ai aimé, j'ai voyagé, je me suis sentie libre.



Les années passèrent, après quelques déménagements, changement de région et de travail, je reviens dans la ville où j'ai grandi, rejoignant mon compagnon.

Toujours dans cette période de réflexion sur le thème de mon projet, et comme dit plus haut, j'ai fait une rétrospective de mon passé professionnel, je me suis rappelée l'engouement de ce salon de thé bibliothèque bien-être, et je me suis dit mais pourquoi ne pas en créer un avec mes aspirations, créer une nouvelle version du bien-être, arrêter le conventionnel et oser la différence, ce qui donne naissance à