

Océane Chabrier

Quand j'ai
décidé de me
lancer

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN :

© Océane Chabrier

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
Intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de
ce livre.

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

(Auteur : moi 😊)



Quand j'ai décidé de me lancer

T

out commence en septembre 2018.

J'obtiens un emploi dans une agence d'intérim en tant qu'assistante recrutement, 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 fait 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 « aucune connaissance

et qualification dans l'intérim » euff pour information, j'ai passé trois 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 et qu'en général il me fallait quinze jours ou trois semaines pour être à l'aise dans un nouveau poste et maîtriser les fondamentaux pour être autonome et ils avaient bien sûr mon CV sous les yeux, donc bien conscients 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 besoin 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, 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 paraît la plus atteignable, réalisable, celle qui a un sens pour vous, qui vous donnera ce leitmotiv au quotidien pour avancer chaque jour et pas abandonner.

Une fois que vous avez listé vos atouts et les données récoltées (étude de marché, concurrence, faisabilité etc...) vous allez vous rendre compte qu'il existe des milliers de projets et de possibilités sous-jacente au vôtre et croyez-moi, au fur et à mesure que vous allez avancer dans la création de votre entreprise, les idées de projets ou évènements etc... vont se pointer, toquer à votre cerveau

”



Mon cœur balance et a fait 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.

A l'époque j'avais eu la chance d'exercer mes séances bien-être dans un lieu commun avec trois 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 pouvait 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 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 devriez 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 ; **NB** : si l'Education Nationale nous l'avait permis, j'aurais voulu essayer plusieurs métiers sans forcément avoir la formation ou d'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'aurais aimé être cascadeuse, ou cordiste ou hôtesse de l'air etc etc....

Bref, au début je faisais ce travail à 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 infailible qui nous permettait de vendre et d'obtenir des rendez-vous suivant... Notre mission pour avoir de nouveaux contacts était de récolter trois contacts de personne 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 aucune obligation 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... où nous laissions des coupons que la clientèle remplissait avec ses coordonnées pour être rappeler 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 déroulé le jour d'halloween. Nous avons récolté près d'une cinquantaine de contacts aussi. Les mois passèrent et comme dans tout métier, nous