

FLTP MAGAZINE

ÉDITION SPÉCIALE CONGRÈS

DEVENEZ UNE AS DU MARKETING

Boostez votre business grâce au branding

INTELLIGENCE FINANCIÈRE

Quelles sont vos croyances au sujet de l'argent.

CRYPTOMONNAIES

Ce que vous devez savoir sur cette nouvelle tendance d'investissement

PORTRAITS DE FEMMES

Parcours atypiques et inspirants d'entrepreneures



SOMMAIRE



Réagissez et suivez-nous
sur les réseaux sociaux
Facebook & Instagram
@Femmelibèrètonpotentiel

Rédactrice en chef : Aurélie ALAMA
Directrice de publication :
Kelly PIOCHE
Correctrices :
Jessica LAGUERRE, Naomie NIRDE
Edyna Ndebani et Média Relais

Crédits Photos :
Burast, Unsplash, Shutterstock, Adobe Stocks
Graphisme et couverture : digitalbossladies.com
Crédit photo couverture : Viana Silva Photo
Crédit photo Kelly PIOCHE: Viana Silva Photo
Crédit photo Ina Diallo : Emma Rodrigues
Crédit photo Morgane Perian : Eric Perian
Crédit photo Meryl Fabre : Martine Ledoux
Crédit photo Stellia Joseph : Steevy Photograhe
Crédit photo Clarisse Tio : Sébastien Burnet
Crédit photo Leeah MP : Pierre Laouchez
Crédit photo Zay Actu, Edyna Ndebani et
Jhemyli Delbrun : Marc Marsillon
Crédit photo Catherine Gombart : VillaVeo

Publicité :
contact@femmeliberetonpotentiel.com

Imprimeur : CopyTop print

femmeliberetonpotentiel.com
Femme Libère ton Potentiel SAS

05 - ÉDITO

06 - LE PROGRAMME

07 - NOS PARTENAIRES

09 - FINANCES

Comment gagner plus d'argent ?

10 - QUIZ

Quelles sont vos véritables
croyances au sujet de l'argent ?

12 - INTERVIEW

Aurélie ALAMA : fondatrice de FLTP

16 - BRANDING

Boostez la crédibilité de votre
business grâce au branding

18 - INTERVIEW

Kelly PIOCHE : fondatrice de Digital
Boss Ladies

22 - INTERVIEW

Stellia JOSEPH : fondatrice de Aural
LOGOS



24 - INTERVIEW

Catherine GOMBART : Directrice du développement chez VillaVéo

26 - INVESTISSEMENT

De 100€ par mois à millionnaire

28 - INTERVIEW

Carine BOULAY : fondatrice de Beauty Distribution

30 - INTERVIEW

Ina DIALLO : experte en stratégie financière

32 - FINANCES

4 étapes pour une gestion financière efficace

33 - INSPIRATION

Citations pour celles qui sont ambitieuses et veulent développer leur leadership

34 - INTERVIEW

Jhemyli DELBRUN : présidente de Greenmotion

36 - INTERVIEW

Alexandra ELIZÉ : vivre à 100 à l'heure

38 - DÉVELOPPEMENT PERSO

Comment conserver son équilibre vie pro/perso lorsqu'on allie salariat et entrepreneuriat

40 - INTERVIEW

Clarisse TIO : l'expertise en assurance au féminin

42 - FINANCES

L'art de maîtriser l'argent

43 - FINANCES

La cryptomonnaie : késako

44 - INTERVIEW

Morgan PERIAN : réduire les douleurs au travail

46 - ENTREPRENEURIAT

6 conseils pour surmonter la peur d'entreprendre

48 - INTERVIEW

Leeah MP : de la santé aux projecteurs des réseaux sociaux

50 - INFLUENCE

Marketing d'influence : 4 conseils pour booster votre entreprise grâce aux influenceurs

52 - BOÎTE À OUTILS

Kit de survie de l'entrepreneure à succès

54 - FINANCES

L'importance d'avoir plusieurs sources de revenus

56 - INTERVIEW

Edyna NDEBANI : l'art de créer des ponts entre le client et le média

60 - PRODUCTIVITÉ

Comment être plus productive

62 - INTERVIEW

Laetitia MIKATA NGANDI : réinventer les systèmes de santé africains

64 - INTERVIEW

Meryl FABRE : créatrice du concept "kiffpreneur"

66 - INTERVIEW

ZAYACTU: Aurélie et Sullivan DAPHNE tissent l'avenir du média numérique Martiniquais

68 - PRODUCTIVITÉ

5 façons dont l'IA peut booster votre productivité

Congrès ^{DE} L'ENTREPRENEURIAT 27 & 28 Avril 2024

Feminin

LE BUSINESS VILLAGE

Biens et services

- Skypie
- Aurélie ALAMA
- SFR
- Unessy
- Ma complice de cuisine
- Mille et une feuille 972

Beauté & bien-être

- Mya beauty des iles
- Shandel peyi
- Seo Mag Bijoux
- Kombu Peyi

Restauration

- Myl et une miettes
- Ludycook
- The soup bar
- The fruit bar
- Clément
- Socara
- Morja grill
- Zanmibar
- Spicy M
- Jis Kreyol
- Ô Pwen G



Chères lectrices,

Nous voici rassemblées pour la cinquième édition du congrès de l'entrepreneuriat au féminin en Martinique, une édition qui ne cesse de croître et de nous inspirer. Chaque année, ce congrès se révèle être une source d'inspiration inépuisable, et cette édition ne fait pas exception. C'est un moment où la force, la détermination et la créativité des femmes sont à l'honneur, prouvant que croire en ses rêves n'est pas un acte de naïveté, mais une porte vers la réalisation.

Choisir l'extraordinaire

À vous toutes qui nous lisez, sachez que l'extraordinaire n'est pas un luxe, mais un choix. Un choix de voir grand, d'agir avec courage, et de transformer chaque obstacle en opportunité. Ce congrès est le témoignage vivant que lorsque nous choisissons l'extraordinaire, des choses extraordinaires se produisent.

Un hommage aux femmes extraordinaires

Je tiens à remercier chacune des femmes interviewées pour ce magazine. Aurélie & Sullyvan, Carine, Méryl, Stellia, Laetitia, Catherine, Leeah, Clarisse, Ina, Jhémily, Morgane, Alexandra et Edyna, vous incarnez toutes l'esprit de « *Femme Libère Ton Potentiel* ». Votre parcours, vos succès et vos défis nourrissent cette notion puissante que tout est possible. Qu'il s'agisse de créer un business depuis zéro ou de prendre en main un business existant pour le faire grandir, vous montrez la diversité et la puissance de l'entrepreneuriat féminin, qu'il soit entrepreneurial ou intrapreneurial. Votre engagement enrichit notre communauté et nous montre que le chemin vers l'émancipation et le succès est jalonné de passion, de détermination et d'une inébranlable croyance en ses propres capacités.

Un appel à l'action

Ensemble, continuons à bâtir sur ces fondations. Engageons-nous à ne jamais diminuer nos aspirations. Le monde a besoin de voir ce que les femmes peuvent faire lorsqu'elles ne se limitent pas. À chaque édition de ce congrès, nous tissons des liens plus forts, nous créons des réseaux de soutien plus solides et nous ouvrons des voies qui n'existaient pas auparavant.

Que cette édition du congrès de l'entrepreneuriat au féminin en Martinique soit un rappel que notre potentiel est illimité, que nos rêves sont valides, et que notre place est là où nous décidons qu'elle soit. Merci de continuer à inspirer, à défier les normes et à libérer votre potentiel, jour après jour.



aurélie alama

Aurélie ALAMA
Rédactrice en chef et fondatrice
du magazine FLTP Magazine

LE PROGRAMME

SAMEDI 27 AVRIL 2024

7H30-8H Accueil

**8H-9H PETIT DÉJEUNER
RÉSEAUTAGE BUSINESS VILLAGE**

Réservé aux ULTRAVIP uniquement

9H-10H MASTER CLASS

Réservé aux VIP/ULTRAVIP uniquement
Cryptomonnaies : ce que vous devez savoir avant d'investir

10H-11H MASTER CLASS

Boostez votre entreprise grâce à l'intelligence artificielle

11H-12H MASTER CLASS

L'art de maîtriser l'argent : tout ce qu'on ne vous dit pas au sujet de l'argent.

12H-13H30 PAUSE DÉJEUNER

Repas inclus uniquement pour les pass ultra ULTRA VIP.

**13H30-14H15 SESSION COACHING
LIVE : AURÉLIE COACH ME**

14H15-15H30 CONFÉRENCE

Développez un business au service de votre vie et aligné à votre personnalité

15H30-16H CONCOURS DE PITCH

Boss'up la finale : Concours de pitch pour femmes entrepreneures et porteuses de projet.

16H-16H30 PRÉVENTION

Si on parlait assurances professionnelles et personnelles.

16H30-17H30 TABLE RONDE

Restauration et tourisme des domaines porteurs : enjeux et opportunités d'investissement.

19h00-00h COCKTAIL DINATOIRE

Inclus pour les VIP/ULTRA VIP, SPONSORS, INTERVENANTS, INVITÉS D'HONNEUR

DIMANCHE 28 AVRIL 2024

7H30- Accueil

**8H-9H PETIT DÉJEUNER
RÉSEAUTAGE BUSINESS VILLAGE**

Réservé aux ULTRAVIP uniquement

9H-09H45 MASTER CLASS

Réservé aux VIP/ULTRAVIP uniquement
Maximisez votre impact sur les réseaux sociaux grâce aux tendances de demain

09H45-10H30 MASTER CLASS

Équilibre vie pro vie perso: Productivité et gestion des priorités.

10h30-11h15 : CONFÉRENCE

Bouger en entreprise : comment limiter les douleurs liées au travail

11H15-11H30 : MASTER CLASS

Vos compétences linguistiques au service de votre futur

11H30-12H15 : MASTER CLASS

Business en ligne : les domaines qui cartonnent en 2024

12H15-13H30 : PAUSE DÉJEUNER

Repas inclus uniquement pour les pass ultra ULTRA VIP.

**13H30-14H : SESSION COACHING
LIVE : AURÉLIE COACH ME**

14h-14h15 : INTERVENTION

L'importance de la communication digitale dans le développement de votre business

14h15-15h30 : CONFÉRENCE

Le marketing d'influence : vendez plus grâce aux influenceurs

15H30-16H15 : MASTER CLASS

La gestion en faire mon allié pour mon business : 4 étapes simples pour y parvenir

16H15-16H45 : CONFÉRENCE

Pourquoi et comment investir dans le domaine de la santé

**16H45-17H : TOMBOLA AVEC PLUS
DE 5 000€ DE LOTS À GAGNER
CLÔTURE DU CONGRÈS**



NOS PARTENAIRES

Chers partenaires,

Nous souhaitons exprimer notre profonde gratitude pour votre soutien et votre générosité dans les préparatifs du **Congrès de l'entrepreneuriat féminin** du 27 et 28 avril 2024. Grâce à votre contribution, nous pouvons offrir une expérience enrichissante et inspirante à nos participantes.

Votre engagement en faveur de l'entrepreneuriat est une source d'inspiration pour nous toutes. Nous sommes impressionnées par votre engagement à encourager l'innovation. Votre contribution a permis de donner vie à notre vision et de créer un tremplin pour les entrepreneures.

Nous tenons à vous remercier chaleureusement pour votre soutien financier, matériel et logistique. Sans vous, cet événement n'aurait pas été possible. Nous sommes reconnaissantes de votre confiance et de votre soutien envers notre équipe, notre mission et notre vision.

Nous sommes convaincues que votre soutien continuera d'inspirer les entrepreneures à poursuivre leurs rêves et à réaliser leur potentiel. Nous espérons que cette collaboration se poursuivra dans le futur afin de continuer à faire une différence positive dans le monde de l'entrepreneuriat.

Encore une fois, merci infiniment pour votre soutien et votre confiance. Nous sommes honorées de vous avoir comme partenaires.

Sincèrement,
L'équipe Femme Libère Ton Potentiel



COMMENT GAGNER PLUS D'ARGENT ?

Bien que richesse et pauvreté ne se mesurent pas aux biens matériels que vous possédez ou ne possédez pas, ni même à l'argent que vous avez sur votre compte en banque, le terme « riche » est utilisé tout au long de cet article pour désigner une personne financièrement aisée.

Nous sommes conscients que nous avons tous un ADN que nous recevons de nos parents dès le jour de notre conception. Mais beaucoup ignorent que nous recevons aussi un ADN financier transmis par nos parents, et consolidé par notre entourage, notre culture, notre éducation et notre religion depuis la naissance, avec lequel nous grandissons.

Et c'est cet ADN qui influence notre situation financière. Des milliards de personnes veulent changer leur situation financière mais ne s'y prennent pas de la bonne façon. Ils ne commencent pas par la racine du problème : changer leur ADN financier.

Connaissez-vous ce schéma...

Les pensées érigent un système de pensées. Ce système de pensées produit des actions. Les actions amènent à un résultat.

Vous comprendrez bien que si vous souhaitez changer votre situation, il est inutile de commencer par changer vos actions mais il est nécessaire, en revanche, de changer vos pensées.

Pour l'argent, c'est exactement la même chose. Aujourd'hui, si vous faisiez le bilan de votre situation financière, quelle en serait la conclusion ?

Qu'est-ce que l'argent ?

Le sujet de l'argent a souvent été tabou, bien qu'aujourd'hui, ce sujet tende à se démocratiser. Ce n'est ni plus ni moins qu'un chiffre sur votre compte en banque. Ce qu'il faut comprendre, c'est que l'argent est un but et non une finalité. C'est un moyen de faire quelque chose de plus grand que lui.

Lorsque l'on parle d'argent, la plupart des personnes interrogées ont tendance à dire « Je veux plus d'argent » mais 90 % d'entre elles ne savent pas pourquoi ils le veulent réellement, ni ce qu'ils en feraient. Avant tout, il faut comprendre son mode de fonctionnement.

Nous ne sommes pas en temps de crise où il manquerait de l'argent. Vous n'entendrez certainement jamais dire à la télé qu'il y a une pénurie d'argent car la Banque centrale a la possibilité d'en fabriquer. Savez-vous qu'il n'y a jamais eu autant de personnes riches sur terre qu'actuellement ?

En 2018, des études ont montré qu'il y avait un nouveau milliardaire tous les deux jours.

La plupart d'entre eux ne sont pas nés riches et n'ont pas non plus hérité de leur richesse. Alors comment ont-ils fait ? Qu'ont-ils de plus que le commun des mortels ? Qu'est-ce qui distingue les riches des pauvres ? Les self-made millionnaires ou self-made milliardaires ont compris comment fonctionne l'argent ; les personnes dont on parle ici ne sont pas des héritiers mais bien des personnes qui ont bâti des fortunes en partant de rien.

Les riches se forment constamment (lecture, formation, séminaire, conférence), ils savent que la connaissance est la plus grande des richesses, et la plus redoutable des armes.

Celui qui détient le savoir détient le pouvoir et on ne paye jamais un expert au prix d'un amateur. Les riches aussi ont compris que pour devenir riche, il fallait d'abord enrichir les autres. Il faut apporter de la valeur au plus grand nombre de personnes que possible. Plus vous apporterez de la valeur aux autres et plus ils vous payeront pour cette valeur ajoutée, donc plus vous aurez d'argent.

Vous voulez avoir plus d'argent...

*“Celui qui détient
le savoir détient le
pouvoir et on ne paye
jamais un expert au
prix d'un
amateur.”*



Cherchez donc à apporter de la valeur aux autres, résolvez les problèmes des autres. Les riches passent à l'action constamment en minimisant le risque. Les riches s'entourent d'autres riches. Eh oui, dur à dire, dur à entendre mais regardez autour de vous et vous comprendrez. Vous êtes et vous serez toujours la moyenne des 5 personnes qui vous entourent. Vous savez ce qu'il vous reste à faire si vous voulez avoir plus d'argent.

Changez votre ADN financier, changez votre état d'esprit, votre mindset, augmentez vos connaissances liées à l'argent en vous formant constamment, apportez de la valeur au plus grand nombre et entourez-vous des bonnes personnes.

Aurélie ALAMA
Conférencière
Business développeur
Business mentor

QUIZ

Quelles sont vos véritables croyances au sujet de l'argent ?

L'argent vous fuit ? Et si c'était simplement vos croyances qui vous tiraient en arrière. Vous avez certainement déjà fait un test de personnalité. Certainement, cela vous a aidé à mieux connaître vos principaux traits de caractère et comment vous interagissez avec vous-même et autrui. Mais qu'en est-il de votre personnalité financière ?

1. Comment définissez-vous la réussite financière :

- a) Ne pas avoir à penser à l'argent tout le temps
- b) Vivre comme une célébrité
- c) Accumuler le plus d'argent que possible
- d) Eviter les pièges dans lesquels d'autres tombent

2. Mon rapport à l'argent peut se résumer ainsi :

- a) Je ne suis pas douée pour le gérer, et je ne parle jamais d'argent
- b) Je ne suis pas douée pour le gérer, et j'aime parler d'argent
- c) Je suis un bon gestionnaire et je n'hésite pas à parler d'argent
- d) Je suis un bon gestionnaire et je ne parle jamais d'argent

3. Qu'est ce qui vous motive le plus :

- a) Avoir du temps pour vous
- b) Passer du temps en famille et avec les amis
- c) Avec un planning chargé. Vous vous sentez vivante quand vous êtes occupée
- d) Planifier un nouveau projet ou regarder les choses méticuleusement

4. Si vous héritiez soudainement de 1 000 000€, que ressentiriez-vous :

- a) Anxieuse et perdue
- b) Excitée et avec une folle envie d'aller faire du shopping
- c) Contente, ça va permettre de continuer d'avancer
- d) Motivée, ça va être fun de réfléchir à comment allouer cette fortune

5. Pour vous, la plupart des problèmes financiers proviennent de :

- a) Les gens rêvent d'un style de vie qu'ils ne peuvent pas avoir
- b) L'argent est plus quelque chose de stressant

- c) Manque d'éducation financière
- d) Le système financier est corrompu

6. Plus d'argent, plus de :

- a) Problèmes
- b) Liberté
- c) Bonheur
- d) Rien. Plus d'argent ne change rien à la vie

8. Quelle force vous décrit le mieux :

- a) Vous êtes attentionnée
- b) Vous êtes amicale
- c) Vous êtes déterminée
- d) Vous êtes intelligente

9. Quelle déclaration résume le mieux votre opinion au sujet de l'investissement :

- a) Je n'ai pas vraiment pris le temps de m'éduquer financièrement
- b) Plus de risques, plus de gains
- c) Le plus d'investissements dont vous disposez, le mieux vous vous sentez
- d) Je n'investis pas car j'ai peur de tout perdre

10. Quelle déclaration résume le mieux votre opinion au sujet de l'argent :

- a) C'est compliqué à gérer
- b) L'argent est la clé de votre bonheur
- c) Vous n'aurez jamais autant d'argent que vous le souhaiteriez
- d) Il est plus important de savoir le conserver que de savoir en gagner

À RETENIR : Il est probable que vous soyez une combinaison de plusieurs traits de personnalité. Avec ce questionnaire, vous avez la possibilité d'identifier votre rapport à l'argent et ensuite d'apprendre sur quels points vous devez vous améliorer.

Résultats

Vous avez répondu le plus souvent A

Vous ne vous sentez pas vraiment à l'aise avec l'argent et pensez même que vous ne méritez pas d'être payée plus que ce que vous gagnez actuellement. Vous faites l'autruche : en minimisant l'impact financier de vos décisions au lieu d'affronter la réalité.

-Le plus souvent : vous avez un tas de factures non ouvertes, et payez des pénalités de retard.

-Rarement : vous demandez une augmentation à votre patron, ou discutez d'argent avec les autres.

À faire : Apprendre les bases sur comment gérer l'argent et élaborer un budget.

Vous avez répondu le plus souvent B

Vous pensez que posséder de l'argent et le montrer aux autres augmentera votre confiance en vous. Vous dépensez plus que vous n'en gagnez car vous avez besoin d'impressionner votre entourage. Vous êtes souvent à découvert.

-Le plus souvent : Vous êtes endettée. Et vous faites des investissements risqués.

-Rarement : Vous êtes capable de vivre au niveau de vos moyens.

À faire : Réduire vos dettes. Et apprendre à épargner régulièrement.

Vous avez répondu le plus souvent C

Vous êtes très sécuritaire au sujet de l'argent. Et vous pensez que n'en aurez jamais assez pour avoir le style de vie que vous souhaitez.

-Le plus souvent : Vous êtes un bourreau de travail. Et avez une forte tendance à épargner.

-Rarement : Vous dépensez de l'argent pour vous faire plaisir et vous divertir.

À faire : Apprendre à considérer l'argent comme une source de plaisir aussi

Vous avez répondu le plus souvent D

Vous êtes vigilante au sujet de l'argent. Un peu de vigilance au sujet de l'argent c'est bien mais vous êtes trop méfiante. Et cela vous empêche de faire fructifier votre capital, en investissant par exemple.

-Le plus souvent : A cause de votre méfiance pour le système financier, vous n'utilisez pas les opportunités d'investissement qui s'offrent à vous et qui pourraient augmenter votre patrimoine.

-Rarement : Vous investissez votre argent

À faire : Placez progressivement votre capital sur les produits financiers et laissez la magie opérer.

A woman with dark curly hair is smiling and looking down at a black credit card she is holding in her right hand. The card has a silver stripe and the number '123' visible. In the background, a laptop is partially visible.

QUELLE
EST VOTRE
PERSONNALITÉ
FINANCIÈRE ?

Interview
**AURÉLIE
ALAMA**

*Le pari d'une vie
extraordinaire*





Aurélié Alama, une voyageuse de la vie vers l'émancipation féminine, nous ouvre les portes de son parcours singulier et inspirant. Fondatrice de Femme Libère Ton Potentiel et jeune auteure, elle a transcendé les frontières traditionnelles entre le monde de la santé et l'entrepreneuriat pour réveiller le potentiel caché au cœur de chaque femme. Cette décision, loin d'être impulsive, a été le fruit d'une introspection profonde, motivée par le désir d'impacter la vie d'autres femmes et de les encourager à réaliser leurs rêves. Découvrez le voyage personnel d'Aurélié, depuis ses premiers pas dans le monde de l'entrepreneuriat jusqu'à son engagement pour l'éveil du potentiel féminin. À travers ses mots, plongez dans l'univers d'une femme qui vit chaque jour avec la conviction que chaque femme a en elle un potentiel illimité, en attente d'être libéré.

Revenons sur ce moment charnière où tu as décidé de quitter la sécurité de ton parcours en biologie pour l'incertitude de l'entrepreneuriat. Qu'est-ce qui t'a poussé à franchir le pas ?

La décision de quitter ma carrière en biologie santé pour embrasser l'entrepreneuriat n'a pas été facile. C'était une période de profonde introspection, où je me suis demandée si le chemin tout tracé était réellement celui que je voulais suivre. L'entrepreneuriat m'attirait par sa promesse de liberté, de créativité, et surtout, de pouvoir avoir un impact significatif sur la vie des autres, particulièrement des femmes. Ce qui m'a motivée à franchir le pas, c'était cette soif d'explorer mon plein potentiel et de contribuer à un monde où chaque femme peut réaliser ses rêves.

Comment ton entourage a-t-il réagi à ce changement radical ?

La surprise a été le premier sentiment partagé par mon entourage. Cependant, ma famille et mes proches m'ont toujours connue pour ma persévérance et mon indépendance d'esprit. Ils ont rapidement compris que ma décision était mûrement réfléchie et ont choisi de me soutenir. Leur confiance m'a donné la force nécessaire pour naviguer dans l'incertitude et les défis du monde des affaires. C'est une aventure qui a renforcé nos liens et a prouvé qu'avec du soutien, de la détermination, et une vision claire, tout est possible.

Quel mentor ou quelle source d'inspiration as-tu suivi dans ce parcours ?

Comme je le disais précédemment, il faut être bien entourée, avoir une équipe et des associé(e)s dans la mesure du possible, qui partagent votre vision, qui la portent et vous aident à la faire grandir : c'est un atout indéniable. Pour finir, il faut avoir une organisation de fer, comme j'aime à le dire je suis très organisée. Je me base sur la Méthode Nérac pour organiser mes journées.

Ceux qui me connaissent savent qu'il n'y a pas de place pour le hasard dans mon emploi du temps c'est presque manu militari. Tout est rigoureusement planifié. Vous savez à l'heure où je vous parle je sais déjà ce que je ferai l'année prochaine si Dieu me prête vie.

Au regard de cette décennie d'expérience dans le monde des affaires, quelles sont les erreurs à éviter pour avoir une telle longévité entrepreneuriale ?

Mes parents ont été et continuent d'être mes plus grands mentors. Mon père, par sa résilience face aux épreuves, m'a appris l'importance de se relever après chaque chute. Ma mère, avec sa douceur et son amour inconditionnel, m'a enseigné la valeur de la compassion et de la détermination. Ils sont une base solide de mon existence, m'apportant un équilibre parfait entre force et douceur. Leur vie, leurs conseils et leur amour ont forgé en moi le désir de réussir non seulement en affaires mais aussi en tant que personne.

Comment ton héritage culturel martiniquais influence-t-il ta vision du leadership et ton engagement envers l'émancipation féminine ?

Mon héritage martiniquais est au cœur de mon identité et de ma vision du monde. Les valeurs fortes transmises par mes parents m'ont appris l'importance de rester fidèle à soi-même et d'agir avec intégrité. Cet héritage culturel m'a donné la résilience nécessaire pour affronter les défis et rester fidèle à mes convictions, me permettant de mener avec authenticité et de contribuer significativement à l'émancipation des femmes.

La féminité et le leadership semblent être au cœur de ton identité. Comment cela s'exprime-t-il dans ton quotidien ?

Incarnier la féminité et le leadership est un acte quotidien de résilience et de grâce. Dans un monde où ces deux qualités sont souvent perçues comme contradictoires, je m'efforce de les harmoniser. La féminité, pour moi, n'est pas une faiblesse, mais une force. Elle représente l'empathie, la créativité et l'intuition. Le leadership, d'autre part, est l'expression de la confiance, de la vision et de la détermination. Au quotidien, je vis ces qualités en prenant des décisions courageuses, en restant fidèle à mes valeurs, et en inspirant les autres par mon exemple. Ma mère a été le modèle parfait de cette harmonie, m'enseignant que l'on peut diriger avec cœur et conviction.

La gestion de la richesse et de la rémunération est essentielle dans l'entrepreneuriat. Peux-tu nous éclairer sur ta méthode pour aborder ces questions sensibles ?

La question de la richesse et de la rémunération va bien

au-delà des chiffres sur un compte en banque. C'est une question d'identité, d'histoire personnelle et collective. J'introduis souvent le concept d'ADN financier lors de mes sessions. Nous portons tous un héritage financier, façonné par les expériences de nos familles et nos propres expériences de vie. Cet héritage influence profondément notre rapport à l'argent, souvent de manière inconsciente. Pour véritablement maîtriser notre destinée financière, il faut explorer cet ADN financier, le comprendre et, si nécessaire, le reprogrammer. Ce travail introspectif permet de déconstruire les croyances limitantes et d'adopter une approche plus saine et plus prospère de la gestion de nos finances.

Quels conseils donnerais-tu aux lectrices qui souhaitent réécrire leur ADN financier ?

Commencez par vous donner la permission de rêver grand et de croire en votre potentiel illimité. L'étape suivante est de prendre un moment pour examiner honnêtement votre relation actuelle avec l'argent. Quels sont les récits que vous vous racontez ? Sont-ils vraiment les vôtres, ou les avez-vous hérités sans les remettre en question ? Engagez-vous ensuite dans un processus d'éducation financière. Apprenez à gérer, à investir et à faire fructifier votre argent. Et enfin, entourez-vous de mentors, de coaches et de communautés qui partagent vos aspirations financières. Le chemin vers la liberté financière est à la fois une aventure personnelle et collective. Vous n'êtes pas seules dans cette quête.

Tu as sorti ton premier livre. Quelle a été la motivation ?

J'ai écrit pour répondre à un besoin. J'ai vu tant de femmes douter de leurs capacités, ignorer leurs talents et leurs potentiels. J'ai ressenti le besoin de partager ce message : chaque femme est extraordinaire, dotée d'un potentiel unique. Mon livre se veut un miroir pour ces femmes, leur montrant non seulement ce potentiel mais aussi comment l'exploiter. C'est un appel à l'action pour qu'elles ne laissent plus leur potentiel dormir.

Comment conseilles-tu à tes lectrices de découvrir leur mission de vie ?

C'est en prêtant attention aux signaux que notre vie nous envoie. Quand on se sent aligné, en paix, c'est que nous sommes sur notre voie. Mais quand on ressent une frustration récurrente, c'est souvent le signe que nous sommes à côté de notre mission. Ma recommandation est de s'engager dans une introspection profonde, d'identifier ses passions, ses talents, et de réfléchir à la façon dont ils peuvent servir les autres. C'est là que se trouve la clé de la mission de vie. Je conseillerais de se connecter à ses passions, talents et ce qui réveille en vous une véritable joie. C'est dans ces moments de pure expression de soi que notre mission commence à se dessiner. Écoutez votre intuition, soyez ouvert aux nouvelles expériences et n'ayez pas peur d'explorer différents chemins. Souvent, notre mission de vie n'est pas un destin unique, mais une série de passions et de contributions qui évoluent avec nous.



Boostez la crédibilité de VOTRE BUSINESS GRÂCE AU BRANDING

Le branding, ou identité de marque, n'est pas, contrairement aux idées reçues, votre logo. Quelle est donc cette notion mystérieuse dont tous les marketeurs et professionnels de la communication parlent régulièrement ? Découvrez ce qu'est le branding et surtout comment en faire un atout pour votre business.

Le branding, qu'est-ce que c'est ?

En communication et marketing, le branding, comprenez identité de marque traduit en français, a pour objectif de positionner la marque d'une entreprise ou d'un produit ainsi que son univers dans l'esprit du consommateur, en harmonisant l'ensemble des supports de communication et points de contact (votre point de vente par exemple). Mais avant d'harmoniser l'ensemble de vos supports de communication, vous devez au préalable définir les valeurs que vous souhaitez transmettre, afin d'inspirer confiance à vos prospects et fidéliser vos clients.

Comment ça marche ?

Il ne suffit pas d'avoir un logo pour avoir une identité de marque, car le branding est un savant mélange entre identité visuelle, culture d'entreprise issue souvent des

valeurs de son dirigeant et une stratégie de communication infaillible.

Tout cela vous paraît-il barbare ? Oui ?! Alors imaginez que vous venez de rencontrer quelqu'un qui pourrait bien devenir votre meilleure amie. Vous ne la connaissez pas, mais alors comment faire pour mieux la connaître et savoir si vous pouvez lui faire confiance ?

Vous regardez son visage, est-il amical ? Le logo de votre marque est le visage de votre future meilleure amie. Vous analysez son allure générale, ainsi que sa tenue vestimentaire, qui est en fait son packaging (emballage) à vos couleurs, et une typographie reconnaissable. Puis vous vous assurez qu'elle a les mêmes valeurs, vous vous intéressez donc à son cœur. Enfin renseignons-nous sur sa fiabilité, en d'autres termes la cohérence entre ce qu'elle dit et ses actes. C'est-à-dire, le message que l'on retrouve dans vos brochures commerciales se vérifie-t-il dans vos actions, et donc les avis clients, l'achat de vos matières premières, et pourquoi pas dans les articles de presse ? En bref votre (e-)réputation est-elle cohérente ? Voilà, vous avez entre les mains la carte d'identité de votre marque.

Voici 3 raisons d'utiliser le branding pour valoriser votre business

Tout le monde ne peut pas être Apple, Coca-Cola ou Facebook. Cependant, développer la notoriété de votre marque et une culture d'entreprise, quel que soit votre niveau, peut vous apporter bien des avantages face à la concurrence. Vous avez encore des doutes sur ce formidable outil ? Ces quelques arguments devraient vous faire changer d'avis !

1- Se démarquer de la concurrence

Apple est, selon les experts, le meilleur exemple d'identité





de marque réussie. Quand vous entrez dans une boutique de la marque, vous savez tout de suite où vous mettez les pieds. Et ce, avant même d'avoir eu l'occasion d'en voir le logo. Pourquoi ? Steve Jobs a su construire une marque identifiable immédiatement, un univers dissociant et des valeurs fortes visibles sur l'ensemble des supports, points de contact et produits de la marque.

2- Augmenter la valeur de sa marque

Un produit de marque est souvent plus cher qu'un produit lambda. Ainsi, vous préférez acheter une cannette de Coca-Cola au prix fort plutôt que d'acheter la cannette d'une autre marque moins connue. En développant votre branding, vous augmentez la légitimité de vos produits face à la concurrence, et en parallèle, vous justifiez une tarification plus élevée. Vous ne payez donc pas le produit mais les valeurs et le statut social véhiculés par la marque.

3- Se rapprocher et fidéliser sa clientèle

Un consommateur qui croit en votre marque peut se transformer en un ambassadeur des plus persuasifs et fidèles, mais attention ! S'il est déçu par celle-ci, il peut devenir son plus redoutable détracteur. C'est pourquoi il est important d'avoir un message valorisant en corrélation avec vos actions. Si vous venez de vous lancer, avec une stratégie de communication, des relations publiques solides et des supports qui transmettent un message et une identité visuelle cohérente, la notoriété de votre marque ne fera

que croître. Si par contre vous pensez que l'image de marque souhaitée n'est pas en accord avec celle constatée, un re-branding – également appelé renouvellement de marque – est certainement nécessaire afin de redresser la situation, car l'image de l'entreprise n'est plus en phase avec ses valeurs. Pour notre amie, il s'agirait d'un relooking pour que les valeurs de cœur se voient aussi à l'extérieur.

En conclusion

En bref, le branding peut être un outil formidable mis entre de bonnes mains, mais attention, ce n'est pas une formule magique qui transforme un mauvais produit en un produit meilleur. Le branding n'est en fin de compte qu'une mise en beauté à appliquer sur une base saine, qui mettra en valeur les qualités de vos produits ou services. Mais si votre offre ou votre produit est mal conçu, tôt ou tard, vos clients s'en rendront compte et le bad buzz aura vite fait de pointer le bout de son nez. Maintenant vous savez tout sur le branding mais ça reste entre nous !

Kelly PIOCHE

Consultante et formatrice en transformation digitale
hello@kellypioche.com
www.digitalbossladies.com

Interview

KELLY PIOCHE

Je m'appelle Kelly PIOCHE, je suis consultante et formatrice en stratégie et transformation digitale. J'accompagne les entrepreneurs et dirigeants à accélérer le développement de leur business en ligne.

Hier salariée, aujourd'hui entrepreneure, quel a été le déclic ?

J'ai réalisé que la vie de salariée ne me convenait pas. Je ne me sentais pas à ma place dans ce cadre : métro, boulot, dodo. En agence je me sentais limitée, je voulais aider des entrepreneurs de grande envergure mais également les petites structures qui pour moi ont autant de potentiel et ont autant besoin de communiquer que les grands. Mon premier déclic a été de voir un jour un entrepreneur se présenter à l'agence dans laquelle je travaillais à l'époque. Il avait un très beau projet entrepreneurial, cela me challengeait énormément, mais à ma grande surprise le projet a été refusé. À ce moment-là je me suis dit que je créerais un jour ma propre agence où nous proposerions des prestations dédiées aux petites structures.

Mes débuts dans la vie active et l'univers du salariat ont donc été frustrants et avec le temps une forme de mal-être s'est progressivement installé m'éloignant de plus en plus de mes rêves, le tout pour un salaire (alimen-

taire) décevant. Puis un jour, j'ai pris conscience que je me perdais dans cette vie monotone de façon brutale.

En effet un jour, en me rendant à mon emploi salarié tôt le matin, coincée entre les gens malheureux et les gens déprimés j'ai fait ce que l'on appelle une crise de panique. Rien que l'idée d'aller au boulot une journée de plus me rendait littéralement malade.

Cette vie de métro, boulot, dodo n'était pas faite pour moi. Et après un passage chez le médecin le verdict était sans appel, j'étais en plein burn-out, il me fallait du repos pour me reconstruire.

Aujourd'hui je sais que ces épreuves étaient les meilleures choses qui pouvaient

m'arriver, c'était l'électrochoc nécessaire pour changer ma vie et ce de façon radicale. Je suis fière du chemin parcouru et des projets que je mène à bien aujourd'hui, car je vis la vie que j'ai décidé de vivre.

Quelles sont les difficultés majeures lorsque l'on pilote seule

CETTE VIE DE
MÉTRO, BOULOT,
DODO N'ÉTAIT
PAS FAITE POUR
MOI.

AUJOURD'HUI
JE SAIS QUE CES
ÉPREUVES ÉTAIENT LES
MEILLEURES CHOSES
QUI POUVAIENT
M'ARRIVER ...



son business et comment les surmonter ?

Deux me viennent à l'esprit. Quand on est passionné on ne travaille plus jamais de sa vie, cependant, pour gérer une entreprise il faut avoir plusieurs casquettes et donc savoir maîtriser les notions de comptabilité et les bases de la gestion d'entreprise. J'ai dû me former. Ensuite, il est indispensable de savoir comment optimiser son emploi du temps. L'organisation est à mon sens la meilleure façon de trouver son équilibre. Pour ma part, je ne suis pas quelqu'un de naturellement organisé, la méthode qui fonctionne le mieux pour moi (après avoir testé de nombreuses méthodes), c'est la méthode FOCUS (ou pomodoro).

Vous êtes consultante en stratégie de transformation digitale, un métier encore peu connu. Pourriez-vous nous expliquer en quoi il consiste ?

En effet, la transformation digitale bien que devenue indispensable de nos jours, reste un métier méconnu. En quoi cela consiste me direz-vous ? Eh bien j'accompagne les entrepreneurs et dirigeants à définir leur stratégie digitale et à la déployer grâce aux bons outils qui font gagner du temps, de l'argent et de l'énergie. Par exemple, choisir les réseaux sociaux les plus adaptés pour développer la visibilité ou les ventes en ligne d'une entreprise, choisir les bons canaux de communication ou encore les nouvelles tendances tech à exploiter. Je fais en quelque sorte le pont entre les ambitions des entrepreneurs et les outils et moyens techniques à mettre à place.

Une femme dans le digital, de surcroît passionnée de technologie dans un milieu où règne la testostérone. Comment avez-vous réussi à vous faire un nom dans ce domaine ?

Ce n'est pas toujours simple, dans un domaine technique où il y a une majorité d'hommes je ne suis pas toujours prise au sérieux. On me fait remarquer que je ne suis pas à ma place. Mais j'ai réussi à m'imposer par la qualité de mon travail qui parle pour moi. Briller par l'excellence, il n'y a pas meilleure carte de visite.

Le branding est capital dans le marketing, et c'est également une de vos expertises. Quelles sont les clés pour avoir un branding qui marque les esprits ?

Le branding est un élément clé de la stratégie d'entreprise qui vise à établir et à maintenir une image positive et cohérente d'une marque dans l'esprit des clients, ce qui peut contribuer à stimuler la fidélité à la marque et la croissance des ventes. Le branding comprend la création d'un nom, d'un bon logo, d'une identité visuelle, d'un univers de marque, d'une mission et d'une promesse de marque cohérente.

Voici quelques astuces pour créer un branding unique et mémorable :

1. **Trouvez votre voix** : Identifiez les valeurs, la mission et la personnalité de votre marque. Cela vous aidera à définir la voix de votre marque, qui doit être cohérente et refléter l'essence de votre entreprise.
2. **Soyez originale** : Évitez de copier les autres marques. Au lieu de cela, cherchez l'originalité et la différence. Identifiez les éléments clés qui distinguent votre marque des autres et utilisez-les pour créer une identité unique.



1. **Créez un logo distinctif** : Votre logo est l'un des éléments les plus importants de votre branding. Assurez-vous qu'il soit facilement identifiable et mémorable, tout en reflétant l'essence de votre marque.
2. **Utilisez une palette de couleurs cohérente** : Choisissez une palette de couleurs qui reflète la personnalité de votre marque et utilisez-la de manière cohérente à travers tous les supports de communication.
3. **Soyez cohérent** : Assurez-vous que votre branding est cohérent à travers tous les canaux de communication, y compris votre site web, vos réseaux sociaux, votre publicité et vos emballages.
4. **Communiquez efficacement** : Utilisez des messages clairs et simples pour communiquer les valeurs et la mission de votre marque. Utilisez des visuels attractifs pour rendre votre message plus mémorable.

Quelles sont les erreurs en matière de communication les plus fréquentes chez les entrepreneurs à ne pas commettre ?

L'erreur que je vois constamment chez les entrepreneurs qu'elles soient débutantes ou non d'ailleurs, c'est faire de mauvais choix en matière de réseaux sociaux. On me dit souvent « mes concurrents s'y trouvent alors moi aussi je dois y être » or pour choisir les bons réseaux sociaux, il ne faut pas se baser sur la popularité de la plateforme ou la concurrence mais sur une définition claire de ses objectifs marketing et de son audience cible.

Le digital est un domaine en perpétuel mouvement, en tant que cheffe d'entreprise comment s'y adapter ?

Une seule solution possible dans mon domaine : se former, se former, se former encore et encore, sans compter qu'il est primordial de garder un œil sur l'innovation technologique et numérique en faisant de la veille sectorielle au quotidien pour être tenue au courant des tendances marketing digital de demain.

DIGITAL
BOSS *ladies*

AGENCE MARKETING DIGITAL

Votre succès est notre challenge !



AUDIT DIGITAL

Nous analysons votre stratégie afin de l'amener au niveau supérieur.



BRANDING

Nous élaborons un univers de marque impactant auprès de votre public cible.



STRATÉGIE DIGITALE

Nous constituons la stratégie et les outils les plus performants.



ACCÉDER À VOTRE FORMATION OFFERTE

Transformez vos followers en clients



Interview

STELLIA JOSEPH

Au cœur du langage, une vision entrepreneuriale sans frontières



Stellia Joseph est la fondatrice d'Aural LOGOS, un centre de formation linguistique pas comme les autres. Stellia se distingue par sa vision audacieuse et son engagement profond envers le développement territorial de la Guyane. Avec une expérience internationale en sociolinguistique et didactique des langues et une passion pour les cultures, elle dirige Aural LOGOS vers l'excellence, en offrant bien plus que des cours de langue. C'est une mission de connexion culturelle et d'empowerment qu'elle poursuit, avec le cœur comme boussole. Son parcours l'a conduite à créer une entreprise qui reflète non seulement ses valeurs mais ambitionne également de devenir un pôle linguistique reconnu mondialement, tout en soulignant l'importance de l'authenticité et de la rigueur dans l'entrepreneuriat.

Stellia, peux-tu te présenter brièvement ?

Bien sûr ! Je suis entrepreneure guyanaise et fondatrice d'Aural LOGOS. Passionnée par les langues et déterminée à contribuer au développement de la Guyane, mon expérience internationale nourrit ma mission de faciliter la communication et l'intégration grâce à la formation linguistique.

Comment es-tu passée de l'intérêt pour l'orthophonie à la création d'Aural LOGOS ?

Après une réorientation de l'orthophonie vers les sciences du langage, j'ai découvert ma vocation dans la sociolinguistique et la didactique des langues. Des séjours professionnels aux États-Unis et au Cap-Vert m'ont ouvert les yeux sur le pouvoir des langues. Créer Aural LOGOS était une évidence pour partager cette passion et répondre à un besoin local.

Qu'est-ce qui te passionne dans ton travail actuellement ?

Voir la transformation des gens par

l'apprentissage des langues. Cela va au-delà de la communication ; c'est une ouverture sur le monde et sur soi-même. À Aural LOGOS, nous ne nous contentons pas d'enseigner ; nous ouvrons des horizons.

Quelle est la mission d'Aural LOGOS ?

En Guyane, nous voulons être une passerelle linguistique pour tous ceux qui cherchent à s'intégrer, se développer ou communiquer en français. Notre objectif est d'apporter un soutien concret et humain pour atteindre ces objectifs.

Comment accompagnez-vous spécifiquement les migrants ?

Nous souhaitons être la parenthèse paisible et joyeuse où chaque individu se sent accueilli et soutenu. Notre but est de les aider à surmonter les défis linguistiques et culturels, en leur fournissant les outils nécessaires pour s'épanouir dans notre société.

Comment les gens entrent-ils en contact avec vous pour les formations ?

La plupart viennent via France Travail ou pour passer le TEF pour le Canada. Nous proposons des séances d'information et des préparations spécifiques pour maximiser leurs chances de réussite dans leurs projets d'intégration ou d'émigration.

Quel est le lien entre Aural LOGOS et le Canada ?

Nous aidons ceux qui souhaitent s'installer au Canada en préparant au TEF, un document essentiel pour leur dossier de visa. Notre rôle est d'accompagner ces candidats à la réussite de ce test, qu'ils peuvent passer en candidat libre ou post préparation individuelle ou collective.

Quelle a été ta plus grande satisfaction en tant qu'entrepreneure ?

Voir l'impact réel de notre travail sur la vie des gens. Que ce soit l'emploi décroché ou la maman aidant son enfant pour les devoirs, ces succès confirment la valeur de notre mission et motivent à poursuivre malgré les défis.

Quel conseil donnerais-tu à celles

**“L'ENTREPRENEURIAT
EST LE MOYEN LE PLUS
PUISSANT POUR LE
DÉVELOPPEMENT DE MON
TERRITOIRE.”**



qui hésitent à se lancer dans l'entrepreneuriat ?

L'entrepreneuriat est une aventure qui exige du courage et de la persévérance, mais aussi une opportunité de s'investir au sein de sa communauté. Entourez-vous de soutien et soyez porteuses d'un changement positif dans la société.

Quels projets futurs pour Aural LOGOS ?

Nous ambitionnons de devenir un pôle linguistique majeur, en valorisant la richesse linguistique guyanaise et en créant des échanges culturels internationaux. Aural LOGOS sera reconnu pour son apport dans la recherche, l'éducation et l'intégration

linguistique.

Proposez-vous des formations dans d'autres langues ?

Nous envisageons d'élargir notre offre avec des stages ponctuels en anglais et peut-être d'autres langues, tout en restant centrés sur notre mission principale d'enseignement du français langue étrangère.

Un dernier message pour nos lectrices ?

L'entrepreneuriat est un miroir qui révèle vos véritables capacités. Soyez honnêtes, faites-vous confiance et progressez toujours. L'entrepreneuriat n'est pas seulement une quête professionnelle, c'est un voyage de découverte personnelle.

Interview

CATHERINE GOMBART

Quand la passion du voyage forge le tourisme et la location : l'esprit aventurier de Catherine au service de VillaVEO

Rencontrer Catherine Gombart, c'est plonger dans l'univers d'une exploratrice née, dont la vie est une série de voyages inspirants et de découvertes enrichissantes. Directrice du développement chez VillaVEO, une agence immobilière spécialisée en location saisonnière, elle incarne parfaitement l'esprit de curiosité et l'amour inconditionnel pour les voyages qui la guident dans sa mission : transformer le tourisme en une aventure de qualité. Passionnée par la diversité des cultures et la richesse des territoires, Catherine utilise son expérience et sa vision novatrice pour élargir les horizons de VillaVEO, en quête constante d'excellence dans l'immobilier et le tourisme.

Catherine, ta passion pour le voyage et ta carrière dans l'hôtellerie et le tourisme semblent se fondre parfaitement. Comment cette passion guide-t-elle ton rôle chez VillaVEO ?

Ma passion pour le voyage est au cœur de tout ce que je fais. Chez VillaVEO, cela se traduit par une quête constante pour offrir des expériences uniques à nos clients. Ma vision du voyage, c'est de découvrir et de se connecter avec authenticité avec chaque destination. Cela résonne avec notre mission chez VillaVEO : fournir non seulement un hébergement de qualité mais aussi enrichir le séjour de nos clients avec de véritables expériences locales.

En tant que directrice du développement, quelles sont tes principales missions chez VillaVEO ?

Mon rôle est d'être un peu le laboratoire d'idées de l'entreprise, de lancer de nouveaux projets et d'insuffler une dynamique de croissance, tout en restant fidèle à nos valeurs. Les défis sont variés. Ça va de la gestion des attentes des clients, au développement du parc, à l'adaptation aux tendances

du marché. Mais ce sont ces défis qui rendent mon travail passionnant.

Comment VillaVEO s'adapte-t-il à la diversité de la Caraïbe pour offrir des expériences uniques à ses clients ?

L'adaptation à la diversité de la Caraïbe est au cœur de notre stratégie. Nous prenons le temps de connaître chaque île, de collaborer avec les acteurs locaux et de découvrir ce qui rend chaque destination spéciale. Cela nous permet de créer des expériences sur mesure qui reflètent l'essence même de chaque île. L'ADN du groupe est de faire vivre à nos clients non seulement un séjour agréable mais une véritable immersion culturelle.

Chez VillaVEO, vous placez un fort accent sur l'accompagnement des propriétaires. Comment cette approche se traduit-elle dans la pratique ?

L'accompagnement des propriétaires est au cœur de notre modèle. Nous travaillons main dans la main avec eux pour maximiser le potentiel de leurs propriétés. Cela va de l'adhésion à

notre charte qualité jusqu'aux conseils en décoration et aménagement pour optimiser l'attrait de la villa. Nous avons aussi un service de photographie professionnel pour capturer la beauté de chaque propriété.

En travaillant avec des propriétaires, quelles sont les principales préoccupations qu'ils expriment et comment VillaVEO les aide à les surmonter ?

Les propriétaires s'inquiètent souvent de ne pas atteindre la rentabilité espérée ou de ne pas savoir comment mettre en valeur leur propriété. Nous les aidons en leur fournissant une étude de marché précise, des conseils pricing et stratégie, et en optimisant leur visibilité sur nos plateformes. Nous les accompagnons à chaque étape pour s'assurer que leur investissement soit non seulement rentable mais aussi valorisant pour eux.

Peux-tu nous détailler les projets que tu développes actuellement ?

Un de nos projets phares est le développement de notre service de conciergerie, une initiative visant à

“INNOVER ET PROFESSIONNALISER : LES MAÎTRES-MOTS POUR UN TOURISME DE QUALITÉ ET DES EXPÉRIENCES INOUBLIABLES.”



enrichir l'expérience de nos clients au-delà de la simple location. Ce projet est passionnant car il nous permet de tisser des liens plus profonds avec nos clients et d'offrir un service vraiment personnalisé, tout en valorisant le patrimoine local.

Peux-tu nous expliquer l'impact de ces collaborations sur l'économie locale ?

Absolument, on collabore étroitement avec une variété de prestataires externes, couvrant tous les métiers nécessaires à notre activité. Cela va des équipes de ménage et d'entretien à celles dédiées à l'accueil et aux services spécifiques tels que les master-class de rhum, les massages à domi-

cile, les brunchs, ou les chefs privés. L'idée est d'engager et de faire travailler un maximum de professionnels locaux. Par exemple, un chef à domicile, grâce à la visibilité qu'il obtient via VillaVEO, peut toucher une clientèle qu'il n'aurait pas pu atteindre autrement. C'est toute une synergie que nous cherchons à créer. Et évidemment, nos équipes en back-office, bien que moins visibles, sont cruciales à notre succès.

Parlons un peu d'inspiration. Qu'évoque pour toi la notion de Femme Libère Ton Potentiel ?

Deux phrases accrochées sur mon frigo me guident au quotidien : "La créativité, c'est l'intelligence qui s'amuse," empruntée à Albert Einstein, et "Pense, crois, rêve et ose." Ces mots résument ma manière d'aborder les défis : rêver grand, mais avec structure et ouverture d'esprit, toujours prête à saisir les opportunités avec audace.

100€ DE PAR MOIS à millionnaire

« Sé grenn diri ka fè sak diri »

Traduction : « C'est avec les grains de riz qu'on fait des sacs de riz ».

Ce proverbe créole met en évidence une idée fondamentale :

CHAQUE PETITE ACTION MISE BOUT À BOUT AMÈNE AA UN RÉSULTAT GRANDIOSE.

Il en est de même pour chaque aspect de la vie y compris au sujet de l'argent.

Effectivement, la plus grande différence entre la réussite financière et l'échec financier est la façon dont quelqu'un gère son argent. Il ne s'agit pas principalement de combien d'argent gagne quelqu'un mais plutôt comment il le gère.

Il existe des femmes qui gagnent +10 000€/mois et qui sont à découvert 12 mois sur 12. Et d'autres touchant un peu plus que le SMIC (environ 1600€) et qui arrivent à l'équilibre ET même à épargner de l'argent ET être propriétaires de 2 ou 3 appartements qu'elles mettent en location courte/longue durée.

Incroyable, non ?

Petite répétition pour combattre une mauvaise idée-reçue :

La plus grande différence entre la réussite financière et l'échec financier est la façon dont quelqu'un gère son argent. Il ne s'agit pas principalement de combien d'argent gagne quelqu'un mais plutôt comment il le gère.

Probablement, vous dites-vous que vous ne gagnez pas assez d'argent ou que vous avez trop de dettes pour

suivre cette répartition de revenus.

Peu importe que vous gagniez 500€/mois, 10 000€ ou +, il faut débiter et ce quel que soit votre point de départ.

L'HABITUDE DE GÉRER VOTRE ARGENT EST BEAUCOUP, BEAUCOUP PLUS IMPORTANTE QUE LE MONTANT QUE VOUS GAGNEZ ACTUELLEMENT.

Si vous savez gérer votre argent, vous en aurez plus. Le contraire est vrai aussi.

« S'ils étaient plus disciplinés et patients, plus de gens pourraient être millionnaires grâce à la Bourse ». – Propos d'un gestionnaire de patrimoine

Explication : Quelqu'un qui investit des sommes importantes sur les marchés financiers deviendra directement millionnaire en quelques années.

Qu'en est-il des personnes qui, actuellement, ne peuvent investir que 100€/200€ par mois ? Sa réponse est

Ainsi, l'addition de toutes ces petites sommes investies généreront un patrimoine financier plus important (relisez le proverbe créole en introduction !). Mieux encore, en investissant ces 100€/200€ chaque mois, au bout de quelques temps, on est amené à mieux gérer ses revenus et à pouvoir investir encore plus d'argent. Les 100€/200€ de capacité d'investissement aujourd'hui, pourraient progressivement être du 400/500€ mensuel et ainsi de suite. **C'EST LA FORCE DE L'HABITUDE.**

Ok, vous pourriez dire que après avoir fait quelques calculs sur une calculatrice financière – 100€/200€ chaque mois puis peut-être 400/500€ chaque mois – ça ne donne que 10000 à 20000€ de patrimoine constitué en 5 ans !

Voici la suite de l'explication de ce gestionnaire de patrimoine pour mieux comprendre :

Ainsi le patrimoine constitué s'élèvera entre 13 000€ à 22 000€ au bout de 5 ans. Premièrement : Combien de

**CHAQUE PETITE ACTION
MISE BOUT A BOUT AMÈNE
À UN RÉSULTAT
GRANDIOSE.**

« Oui. Et dans ce cas la Bourse les rendra millionnaires indirectement. »

Explication : Investir 100€/200€ chaque mois est effectivement une petite somme. Mais le principal est de commencer quelque part. Et d'être sûr de s'y tenir pendant au moins 5 ans.

personnes ont déjà vécu l'expérience d'avoir un compte bancaire avec un solde positif à 5 chiffres ? Moins de 20% de la population mondiale en toute une vie !

Deuxièmement, vous prendrez rendez-vous avec une banque pour

contracter un prêt immobilier pour acheter un appartement/maison pour le mettre en location courte/longue durée/colocation. Votre score auprès de n'importe quel banquier augmentera fortement. Car vous disposez d'un apport à 5 chiffres + il constatera que vous êtes une bonne gestionnaire de votre argent + vous êtes une investisseuse régulière depuis 5 ans + vous faites preuve de discipline depuis 5 ans + vous avez fait fructifier votre capital de départ.

Conséquence : vous obtenez ce prêt immobilier ! Vous achetez et mettez en location votre appartement/maison.

« C'EST AVEC DES
GRAINS DE RIZ QUE
L'ON REMPLIT LE SAC
DE RIZ »

Le cash-flow obtenu (les loyers mensuels) vous permet de rembourser facilement le crédit chaque mois. 1 an après vous revenez voir votre banquier avec toutes ces bonnes nouvelles et vous en profitez pour demander un autre crédit immobilier plus cher pour acheter un immeuble de rapport ou plusieurs biens en même temps. Ce banquier constate une fois encore que vous êtes bonne gestionnaire. Il vous accorde à nouveau un autre prêt. Et ainsi de suite.

Voilà comment quelqu'un au revenu modeste à un instant T, peut devenir millionnaire indirectement grâce à la Bourse quelques années après. Celle-ci aura été un tremplin pour bénéficier d'un levier (prêt immobilier) auquel il n'aurait jamais eu accès sinon.

L'HABITUDE DE GÉRER VOTRE ARGENT EST BEAUCOUP, BEAUCOUP PLUS IMPORTANTE QUE LE MONTANT QUE VOUS GAGNEZ ACTUELLEMENT.

Peu importe où vous en êtes avec vos finances aujourd'hui. Peu importe que vous ne puissiez pas suivre les pourcentages qui apparaissent dans l'illustration ci-dessus, faites un premier pas en décidant d'un montant que vous puissiez mettre de côté.

Par exemple, si ce n'est que 50€, 100€/mois. Ne les sous-estimez pas. Et répartissez-les, comme dans l'illustration. Il faut bien commencer quelque part pour ensuite installer progressivement une bonne habitude. Ensuite un cercle vertueux va produire un très gros résultat dans quelques années.

Ces conseils marchent aussi si vous êtes endettée à ce jour. Si vous remboursez vos dettes avant de prendre l'habitude de gérer votre argent, vous reproduirez le même schéma et continuerez à vous endetter encore plus par manque de bonnes pratiques.

Alors que si vous prenez l'habitude de gérer votre argent tout en remboursant vos dettes, vous augmenterez vos chances de les rembourser plus rapidement tout en vous constituant un magot au final.

LA GESTION DE VOTRE
ARGENT ACTUELLEMENT
REFLÉTERA L'ÉTAT
DE VOS FINANCES
DANS 5 ANS.

Jocelyn JACKSON
Copywriter



Interview

CARINE BOULAI

D'un départ modeste à la conquête des marchés internationaux : l'histoire de Beauty Distribution

Dans le monde vibrant et compétitif des cosmétiques, l'histoire de Carine Paulin et de son mari Andy émerge comme un récit d'ambition, de passion et de persévérance. Démarrant avec un capital modeste de 1000 euros, leur marque, Beauty Distribution, s'est transformée en un phare de succès, non seulement dans la Caraïbe mais aussi vers une expansion internationale ambitieuse. Aujourd'hui, Beauty Distribution c'est 15 salariés en Martinique, en Guadeloupe et en France Hexagonale. Cette rencontre nous plonge dans leur voyage entrepreneurial, explorant les défis surmontés, la force du travail en couple, et leur vision novatrice de marque qui défie les frontières et célèbre la diversité.

Carine, comment as-tu commencé dans le monde des affaires ?

Je viens de la Martinique, et après des études à la Barbade et à New York, je suis retournée chez moi pour commencer ma carrière. La fermeture du centre d'appels où nous travaillions, mon mari et moi, nous a poussés vers l'entrepreneuriat. La nécessité de fournir des produits de qualité aux professionnels de la beauté en Martinique a été notre principale motivation.

Quelle a été la genèse de Beauty Distribution ?

L'aventure a commencé par nécessité. Au chômage et en pleine crise de 2009, Andy et moi nous sommes retrouvés dans une situation difficile. C'est là que j'ai décidé de mettre à profit ma formation en ongles et maquillage, que j'avais financée seule pendant mes années aux États-Unis et à la Barbade. Je me suis rendue compte du manque de produits de qualité pour les professionnels de la beauté

en Martinique. J'ai réalisé que soit il n'y avait rien, soit la qualité laissait à désirer. Les professionnels étaient obligés de se fournir à Saint-Martin ou aux États-Unis. Autrement dit, l'aventure est née de notre situation personnelle difficile, de notre désir d'indépendance et de la volonté de créer quelque chose de notre propre main qui répondrait à un besoin réel sur le marché. Andy y a cru, et je l'ai formé.

Comment avez-vous fait évoluer l'entreprise avec un budget initial limité ?

Armés de notre unique investissement de 1000 euros prêtés par ma mère, nous avons commencé à vendre des produits de beauté professionnels. Nous avons minutieusement réinvesti chaque bénéfice pour agrandir notre offre. Notre percée est survenue lorsque, découragés, nous avons rencontré une cliente qui a acheté tout notre stock, devenant par la suite une partenaire régulière. Cet épisode a été un tournant qui a prouvé qu'avec persévérance, nous pouvions surmonter les obstacles financiers initiaux.

Comment avez-vous fait évoluer Beauty Distribution après ces premiers succès ?

Avec les revenus accumulés, nous avons ouvert notre premier magasin au lotissement Bardinnet avec seulement 5 000 euros. Malgré le refus des banques et des aides régionales, nous avons persévéré, en remplissant peu à peu notre magasin grâce à nos ventes. 6 ans après, nous avons ouvert notre boutique en Guadeloupe. Depuis quelques années, nous nous sommes

installés en France Hexagonale : nous avons été surpris de constater que des clients en France hexagonale commandaient sur notre site, malgré les frais d'envoi élevés, car ils ne trouvaient pas de produits adaptés aux peaux noires et métissées.

Comment la diversité des produits spécifiques que vous développez contribuent-ils à l'identité de Beauty Distribution ?

Au tout début, nous avons simplement estampillé des produits tout faits sous notre marque. Mais maintenant, nous travaillons directement avec des laboratoires et des chimistes pour créer nos propres produits. Notre objectif est toujours de s'adapter au monde qui évolue, en proposant une gamme diversifiée et adaptée à toutes les peaux, notamment noires et métissées. Nous voulons également faire connaître les Antilles à travers nos produits, en mettant en avant notre origine antillaise.

Quels sont les défis que vous avez rencontrés et comment les avez-vous surmontés ?

Notre formation est continue, non seulement sur les nouveautés du marché mais aussi sur la législation et le juridique. Il est essentiel d'avoir plusieurs casquettes et de se renseigner continuellement. La conformité aux normes européennes a été un défi majeur. Un contrôle inattendu a révélé des produits mal enregistrés, nous poussant à collaborer étroitement avec des spécialistes pour garantir la conformité de notre offre. Cet épisode a souligné l'importance d'être constamment informés et en règle. Nous avons aussi appris qu'il est impératif de protéger ses créations. Nous



déposons tout à l'Inpi. Nul n'est censé ignorer la loi, et une petite erreur peut coûter cher à l'entreprise.

Quelle est votre approche de la concurrence ?

La concurrence nous motive à innover. Nous croyons qu'il y a de la place pour tout le monde. Ce qui importe, c'est de se positionner avec des produits forts qui marquent la différence. La concurrence ne doit pas faire peur, mais servir d'aiguillon pour notre créativité.

Cette stratégie nous permet de nous démarquer sur le marché.

Quels sont vos projets futurs pour Beauty Distribution ?

Notre ambition est de continuer à innover et à nous étendre à l'international, en ciblant particulièrement l'Afrique et le Moyen-Orient. Nous aspirons à ce que Beauty Distribution soit synonyme de qualité et de diversité.

Comment définirais-tu "*Femme Libère Ton Potentiel*" à travers ton expérience ?

C'est l'incarnation de la capacité à transformer les rêves en réalité, indépendamment des moyens. C'est un message de pouvoir pour toutes les femmes qui les encouragent à croire en leurs ambitions et à agir pour les concrétiser.



Interview INA DIALLO

la stratégie financière pour forger l'avenir des entreprises Martiniquaises



Dans le paysage entrepreneurial dynamique de la Martinique, une figure se distingue par son approche et son expertise en stratégie d'affaires et finances : Ina Diallo. En tant que consultante, elle incarne la nouvelle génération de conseillers qui façonnent l'avenir économique du territoire. À travers son engagement et sa vision stratégique, Ina accompagne les entreprises dans leur quête de pérennité et de croissance. Découvrez comment Ina contribue à bâtir les fondations solides nécessaires au succès entrepreneurial en Martinique, et comment elle s'emploie à redéfinir le paysage économique local, une entreprise à la fois. Elle nous révèle aussi les clés de sa méthode en quatre étapes pour une gestion financière efficace.

Ina, en tant que femme chef d'entreprise en Martinique, quelle est ta vision du leadership féminin dans le paysage entrepreneurial caribéen ?

Mon expérience en Martinique me pousse à voir le leadership féminin comme une force nouvelle et essentielle dans l'écosystème caribéen. J'adopte un style de leadership basé sur l'inspiration, valorisant l'écoute, la collaboration et une vision à long terme. Pour moi, le leadership féminin est synonyme d'authenticité, de prise de décisions stratégiques rapides et d'un engagement profond envers l'égalité au sein de mes entreprises.

Tu es investie dans des activités

variées. Avec le tourisme et la restauration, quels défis et opportunités d'investissement identifies-tu ?

Face aux défis, comme les fluctuations saisonnières ou les impacts de la crise sanitaire, j'adopte une approche proactive. Nous avons réimaginé nos services, embrassé le numérique et renforcé notre engagement communautaire. Les opportunités résident

CHAQUE
ENTREPRENEUR QUE
J'ACCOMPAGNE
TROUVE DANS SA
STRATÉGIE
FINANCIÈRE LA CLÉ DE
SON SUCCÈS.

dans notre capacité à offrir des expériences authentiques et de qualité. Il faut se réinventer continuellement pour rester compétitifs, répondre aux attentes changeantes des clients. La clé est de s'adapter aux évolutions du secteur tout en préservant notre passion et notre engagement.

Dans le cadre de ton activité de

conseil en stratégie d'affaires et finances, quel aspect te procure le plus satisfaction ?

Ce qui m'apporte le plus de satisfaction dans mon rôle de consultante en stratégie d'affaires et finances, c'est de voir l'impact tangible et positif de mon travail sur la pérennité et le développement des entreprises que j'accompagne. Aider les chefs d'entreprise à concevoir et à mettre en œuvre une vision durable pour leur activité est une mission qui me tient particulièrement à cœur. Je me sens véritablement impliquée dans la vie de ces entreprises, depuis leur genèse jusqu'à leur croissance, en passant par la consolidation de leur modèle économique. Mon intervention dans la structuration financière de ces établissements va au-delà de la simple consultation. C'est une collaboration étroite où je contribue à la création d'une fondation solide sur laquelle l'entreprise peut se développer sereinement. Je me réjouis de chaque réussite, de chaque étape franchie, car cela signifie non seulement la viabilité de l'entreprise mais aussi sa contribution à l'économie de notre territoire.

Quelles sont tes stratégies pour une gestion financière efficace ?

Une gestion financière efficace est la clé de voûte de toute entreprise prospère. Elle commence par une compréhension claire des finances à travers le suivi des indicateurs de performance. L'établissement de budgets prévisionnels nous aide à planifier et à



contrôler les coûts. Une gestion rigoureuse de la trésorerie assure la fluidité des opérations. Enfin, la formation continue et la collaboration avec des experts permettent d'adapter nos stratégies aux évolutions économiques et réglementaires, assurant ainsi la pérennité de nos activités.

Peux-tu partager ta méthode pour une gestion financière efficace ?

La gestion financière, c'est le cœur battant d'une entreprise. Elle repose sur quatre piliers : suivre de près les indicateurs clés comme le chiffre d'affaires et la marge bénéficiaire, établir des budgets précis pour contrôler les dépenses, gérer rigoureusement la trésorerie pour assurer la liquidité, et se former constamment pour rester au fait des meilleures pratiques. Il est très important de comprendre ces aspects. Et aujourd'hui, plusieurs logiciels comme Axaunaut, Indy ou Pennylane permettent d'être à l'aise avec la gestion financière !

Quels conseils donnerais-tu aux aspirantes entrepreneures ?

N'oubliez pas, votre bien-être personnel est essentiel à la réussite de votre entreprise. Il est crucial de souligner l'importance de se faire accompagner non seulement au démarrage de son entreprise, mais aussi tout au long de son développement, surtout pour ceux qui n'ont pas

encore mis en place une gestion efficace. Faire appel à un expert-comptable ou à un consultant est vivement recommandé afin de mettre en place les outils de gestion nécessaires. Toutefois, il est primordial de comprendre que le rôle de gestionnaire revient à l'entrepreneur lui-même. L'expert-comptable joue un rôle de conseiller en fournissant des informations financières et des conseils sur la gestion comptable et fiscale de l'entreprise. Ainsi, c'est à l'entrepreneur de prendre les décisions de gestion, en s'appuyant sur les conseils de l'expert-comptable pour optimiser la santé financière de son entreprise. Pour ceux qui ont un expert-comptable, prendre régulièrement rendez-vous avec lui pour obtenir des informations et poser des questions est primordial. Il ne faut pas hésiter à demander des éclaircissements en cas de besoin et à se renseigner auprès de sources fiables. Enfin, investir dans sa formation pour mieux comprendre tous les aspects de la gestion de son entreprise est une démarche indispensable.

Enfin, que signifie pour toi "Femme Libère Ton Potentiel" ?

"Femme Libère Ton Potentiel" évoque la réalisation des femmes. C'est briser les barrières et s'épanouir pleinement. Pour moi, cela signifie embrasser et exprimer notre vraie nature, nos compétences et notre personnalité sans restriction. C'est l'invitation à grandir, à se réaliser.

4

étapes

POUR UNE GESTION FINANCIÈRE EFFICACE

1. Suivre des KPIs (Indicateurs Clés de Performance)

Importance : Le suivi rigoureux des KPIs est essentiel pour avoir une vue d'ensemble précise de la santé financière d'une entreprise. Ces indicateurs, tels que le chiffre d'affaires, la marge bénéficiaire, et les coûts, servent de boussole pour la direction de l'entreprise.

Application : En analysant régulièrement ces indicateurs, nous pouvons identifier les domaines nécessitant une amélioration, anticiper les problèmes potentiels, saisir des opportunités d'affaires et prendre des décisions stratégiques éclairées. L'utilisation d'outils de reporting et d'analyse permet d'automatiser ce suivi et de le rendre plus efficace.

nécessaires.

Application : Commencez par une analyse approfondie des revenus attendus et des dépenses prévues. Utilisez cette information pour fixer des objectifs financiers réalistes et pour planifier des initiatives qui contribueront à la croissance de l'entreprise. La révision périodique des budgets est cruciale pour ajuster les plans en fonction de l'évolution du marché et de la performance réelle.

3. Gestion active de la trésorerie

Importance : Une gestion proactive de la trésorerie est vitale pour maintenir la liquidité nécessaire au fonctionnement quotidien de l'entreprise. Anticiper les flux de trésorerie, gérer efficacement les encaissements et les

creux en amont et la mise en place de stratégies pour accélérer les recouvrements. L'utilisation de logiciels de gestion financière peut grandement faciliter cette tâche.

4. Formation continue et collaboration avec des experts

Importance : Rester informé des dernières pratiques en gestion financière et maintenir une communication étroite avec des experts comme votre expert-comptable ou votre banquier vous permet de bénéficier de conseils avisés et de vous adapter aux changements réglementaires et fiscaux.

Application : Investissez dans votre formation en gestion financière pour comprendre les fondamentaux économiques qui régissent votre secteur. Apprenez à lire et à interpréter les documents financiers clés, comme les bilans, pour dialoguer efficacement avec les experts et prendre des décisions fondées sur une compréhension solide des finances de votre entreprise.

FORTIFIER L'ÉCONOMIE LOCALE EN GUIDANT LES ENTREPRISES VERS UNE CROISSANCE DURABLE

2. Établir des budgets précis

Importance : La création de budgets détaillés pour chaque secteur d'activité aide à planifier et à contrôler efficacement les finances. Cela permet d'éviter les dépenses inutiles et de s'assurer que les ressources sont allouées là où elles sont le plus

décaissements, et conserver une réserve de fonds pour les imprévus sont des pratiques fondamentales.

Application : Adoptez un budget de trésorerie pour un suivi rigoureux des flux financiers. Cela inclut la préparation pour les périodes de

Ina DIALLO
Experte en gestion d'entreprise

INSPIRATION

La vie est trop courte pour penser petit. Il est temps d'atteindre vos objectifs et de réaliser à quel point vous êtes merveilleuses. Demandez conseil à des femmes influentes pour trouver vous aussi du succès, développer vos compétences de leader, garder votre discipline et trouver de la force même face à l'échec.

« ... Ce n'est pas l'absence de peur, c'est la surmonter. Parfois, vous devez passer à travers et avoir la foi. »
- Emma Watson

« J'AI APPRIS AU FIL DES ANS QUE LORSQUE L'ON SE DÉCIDE, CELA DIMINUE LA PEUR ; SAVOIR CE QU'IL FAUT FAIRE FAIT DISPARAITRE LA PEUR »
- ROSA PARKS

« IL N'EST PAS NÉCESSAIRE D'AVOIR UN TITRE POUR ÊTRE UN LEADER. VOUS MENEZ PAR L'EXEMPLE »
- JAMIE WOODBURN

« Nous devons croire que nous sommes dotées pour quelque chose, et que cette chose, quel que soit le prix, doit être atteinte »
- Marie Curie

Crois en toi !

« LES LEADERS NE S'ASSOIENT PAS POUR SE PLAINDRE DES PROBLÈMES. PLUTÔT ILS APPORTENT DES SOLUTIONS. ILS SAVENT COMMENT REDRESSER UNE SITUATION »
- PROPOS D'UNE INCONNUE

« DEVENEZ CELLE À QUI LES GENS S'ADRESSENT POUR POSER DES QUESTIONS »
- DR. BUSHRA ANJUM

« VOUS NE POUVEZ PAS DEMANDER AUX AUTRES DE VOUS CROIRE ET DE VOTER POUR VOUS SI VOUS NE VOUS SOUTENEZ PAS VOUS-MÊME »
- JACINDA ARDEN

« JE N'AIME PAS JOUER, MAIS S'IL Y A UNE CHOSE SUR LAQUELLE JE SUIS PRÊTE À PARIER, C'EST SUR MOI-MÊME »

- BÉYONCÉ



Interview

JHEMYLI DELBRUN

Entre dynamisme familial et défis professionnels :
Jhemyli Delbrun, présidente de Greenmotion

Plongée dans le monde de l'activité physique, Jhemyli Delbrun ne s'était jamais imaginée à la tête d'une entreprise de location de véhicules. Pourtant, la vie en a décidé autrement, la guidant vers un chemin inattendu au cœur de l'entreprise familiale avec GreenMotion. D'une reconversion professionnelle audacieuse à une formation continue pour consolider ses compétences, Jhemyli transforme chaque défi en opportunité et révèle le potentiel d'une marque engagée dans le développement durable et l'excellence dans la Caraïbe.

Quel a été ton parcours avant de devenir la présidente de GreenMotion ?

Au départ, j'étais enseignante en activité physique adaptée. En 2018, j'ai décidé de relever un défi familial au sein de la concession BMW reprise par mon père. J'ai commencé en tant que responsable qualité et deux ans après, avec l'ouverture des sociétés de location au sein des concessions, j'ai pris la gestion de ces sociétés depuis 2019.

Vous travaillez étroitement avec votre famille dans l'entreprise. Comment c'est de travailler avec ses proches tous les jours ?

Travailler en famille, pour nous, c'est une véritable force. Les défis sont là, bien sûr, notamment en matière de délimitation entre vie professionnelle et vie privée, mais on arrive à trouver notre équilibre grâce à une communication ouverte et à une répartition claire des rôles. Chacun gère un aspect différent de l'entreprise. Mon domaine est la location de voitures, et je me concentre là-dessus. Mon frère gère nos opérations en Guadeloupe, un autre s'occupe du marketing, et ma mère supervise le segment des voitures d'occasion. Cette division du travail

nous permet de travailler ensemble efficacement sans empiéter sur les responsabilités des autres.

GreenMotion a un positionnement assez unique avec son focus sur l'écologie. Comment cela s'est-il décidé ?

Avec l'introduction des gammes électriques par BMW aux Antilles, on voulait une franchise qui résonne avec ces valeurs écoresponsables. GreenMotion, par son engagement envers des véhicules propres, était le choix parfait pour accompagner cette transition.

En regardant vers l'avenir, quelles sont tes aspirations pour GreenMotion et ton rôle au sein de celle-ci ?

Je suis enthousiaste à l'idée de continuer à développer GreenMotion et de renforcer notre engagement envers la mobilité durable. Je pense à l'impact positif que nous pouvons avoir, non seulement dans notre entreprise, mais aussi dans l'industrie de la location de voitures et au-delà.

Quels sont tes projets de développement pour GreenMotion ?

L'ambition est d'étendre notre présence, peut-être en Guyane ou ailleurs, et de continuer à promouvoir la mobilité durable. Personnellement, je me prépare aussi à passer le Diplôme de Manager Dirigeant à l'ESCP Business School pour enrichir mes compétences et apporter encore plus à notre entreprise.

Tu parles d'un parcours professionnel à l'envers, en plongeant d'abord dans l'action avant de te

lancer dans une formation certifiante. Peux-tu nous en parler ?

Commencer par l'action m'a permis de comprendre les véritables enjeux du terrain, de faire face à des situations concrètes avant même de conceptualiser mes connaissances. Et maintenant, en poursuivant une formation diplômante, je peux théoriser ce vécu, ce qui enrichit ma compréhension

“MON PARCOURS

MONTRE QU'ON PEUT

D'ABORD AGIR, PUIS

SE FORMER POUR

CONSOLIDER SON

EXPÉRIENCE.”

et ma gestion de l'entreprise. Cette démarche à contre-courant m'a convaincue que l'apprentissage est un processus continu et flexible, pas nécessairement linéaire.

Quel conseil donnerais-tu à quelqu'un qui se trouve à la croisée des chemins et qui hésite à se lancer dans une nouvelle aventure ?

Mon conseil, ce serait de ne pas laisser la peur guider ses choix. La volonté d'apprendre est un moteur puissant de réussite. L'important est de se lancer, d'être prêt à apprendre de chaque expérience et de ne jamais considérer une opportunité comme hors de portée. La formation est un outil, mais la volonté et l'expérience sont irremplaçables.



Interview

ALEXANDRA ELIZÉ

Vivre à 100 à l'heure !

« **authenticité et leadership pluriel d'Alexandra Elizé** »



Alexandra Elizé symbolise une nouvelle ère de leadership féminin en Martinique en conjuguant audace entrepreneuriale et engagement familial. À la tête d'un groupe média et d'un circuit cinématographique, Alexandra navigue entre les défis du monde des affaires et ceux de sa vie personnelle. Ancienne journaliste et participante de Koh-Lanta, cette nageuse accomplie et mère dévouée brise les stéréotypes et redéfinit le succès au féminin.

Comment ton franc-parler et ton authenticité influencent-ils ta culture d'entreprise ?

Je pense que j'ai été élevée dans une culture du pragmatisme et de l'efficacité. Dans ma vie de chef d'entreprise je suis un peu pareil, dans une recherche d'efficacité et cela se ressent sûrement dans mon franc parler qui n'a jamais pour but de blesser mais plus d'avancer efficacement. Je n'y vais effectivement pas par 4 chemins, mais au moins les règles sont claires. C'est bien, je le dis. Ça ne va pas, j'essaie de mettre les formes, mais je le dis et j'explique ce que j'attends, les pistes d'amélioration et l'objectif à atteindre. Plus les choses sont claires, plus les relations sont simples et saines. C'est pour moi une vraie culture d'entreprise que de fonctionner de cette façon.

Comment gères-tu le défi de mener une vie active entre les rôles de dirigeante, de maman, et de femme ?

Cassons le mythe tout de suite, ce n'est pas facile de tout combiner et je ne suis pas un exemple de réussite. Je me retrouve souvent dans des situations où je me mets sur le dos plus de choses que celles que j'ai réellement le temps d'accomplir ce qui n'est pas sain et à mon avis je frôle souvent le burn out. J'ai par ailleurs souvent le sentiment de ne pas assez en faire

dans chacun des volets de ma vie donc clairement je n'ai pas l'impression que mon organisation soit optimale. Donc je vais être honnête, c'est extrêmement difficile de tout gérer et je ne réussis pas toujours. J'essaie d'organiser mes journées de manière structurée, avec des moments dédiés à chaque aspect de ma vie. Cela inclut des plages horaires pour mes enfants, mon conjoint, mes amis, le sport, et bien sûr, mon travail. Je pense qu'il faut s'accorder des moments de repos, même si c'est plus facile à dire qu'à faire. L'équilibre parfait est un idéal difficile à atteindre, mais je m'efforce de faire de mon mieux chaque jour en planifiant ce que je peux.

Quelles leçons de Koh-Lanta as-tu intégrées dans la gestion de tes entreprises ?

Je pense que j'ai appris :

- A être moins orgueilleuse et à prendre plus de recul d'un point de vue émotionnel
- A ne jamais lâcher pour ne jamais regretter.

Après avoir navigué à travers la crise sanitaire, comment assures-tu aujourd'hui le bien-être et l'épanouissement de tes collaborateurs ?

Difficile de dire que j'assure leur bien-être et leur épanouissement mais je m'investis sur plusieurs points qui, selon moi, y participent :

1. Recrutement ciblé : Lors des recrutements, je prends le temps de comprendre les aspirations personnelles et professionnelles des candidats. Je pose des questions approfondies pour m'assurer que le poste leur apportera motivation et satisfaction. Je ne recrute jamais quelqu'un si je sens que le poste et l'esprit de l'entreprise ne lui conviendront pas.

2. Gestion des conflits : Je mets un point d'honneur à résoudre les conflits rapidement. 80% des problèmes au sein des équipes provient de malentendus, donc j'encourage une communication ouverte où chacun peut exprimer ses préoccupations et travailler ensemble vers une solution commune.

3. Flexibilité et écoute : J'adopte une approche flexible et réceptive aux demandes des employés, qu'il s'agisse de ressources matérielles ou de besoins personnels comme les congés ou des ajustements de poste. Mon objectif est de minimiser les frustrations et d'expliquer clairement les décisions, surtout si une demande ne peut être satisfaite.

En résumé, je crois fermement que le bien-être des équipes repose sur une culture d'entreprise cohérente, où le dialogue et l'écoute sont prioritaires. Bien que je sois consciente de ne pas pouvoir répondre parfaitement à tous les besoins individuels en permanence.

Comment penses-tu que les moments de bonheur que tu partages sur les réseaux sociaux influencent la perception publique de ta personne et de tes entreprises ?

Question délicate. Je peux dire que mon intention en le faisant est de partager, souvent avec autodérision, ma vie, mes enfants, mes amis, mes passions, nos blagues, etc. La perception peut être évidemment très variée. Il y a ceux qui vont trouver ça amusant, il y a ceux qui ne vont pas comprendre cette exposition, il y a ceux qui vont critiquer, il y a ceux qui vont apprécier etc. On en revient toujours au même sujet : les autres. Si je faisais mes choix en ayant peur des



retours négatifs je n'aurais pas fait grand-chose, pas même Koh Lanta.

S'agissant de l'influence de cette perception je la pense limitée. Quand tu rencontres quelqu'un dans un cadre professionnel par exemple tu peux avoir un a priori positif ou négatif lié aux réseaux sociaux mais cela pourrait être aussi lié à des "on dit". Selon moi très rapidement les compteurs sont à 0 avec ce nouveau cadre de relation directe. Les réseaux sociaux ce n'est pas la vie.

Comment la notion de 'Femme Libère Ton Potentiel résonne-t-elle avec ton parcours personnel et professionnel ?

Je pense que nous les humains nous avons une capacité à ne pas aller au bout de nos envies / rêves à cause de barrières que nous nous sommes mis ou que l'on nous a mis au fil de nos parcours. Mais je pense que ce sentiment est renforcé quand on est une femme et d'autant plus lorsque l'on doit assumer d'autres rôles : celui de maman, celui de femme, celui de femme d'intérieur, celui de femme qui s'entretient, et j'en passe. Il faut donc avoir sur son parcours des gens qui nous éduquent au fait que nous pouvons remplir plusieurs rôles, et que nous devons être ok avec l'idée que nous ne serons pas au taquet sur chaque pan et

que ce n'est pas grave mais que nous avons le droit d'endosser ces différents rôles sans culpabilité.

Le fait de voir également ma mère nous élever seule, travailler jusqu'à 21H et que l'on soit épanouies en tant qu'enfant, cela m'a servi de modèle et permis grandir en ne me refusant rien en tant que femme ou en tant que chef d'entreprise. Par exemple j'ai accepté de prendre la direction des cinémas en étant enceinte de 5 mois. Ça ne m'a pas empêchée d'être impliquée derrière. Bien sûr que cela a été dur et bien sûr que la charge mentale est énorme mais si ma mère avait combiné les deux, pourquoi pas moi ? Nous avons toutes cette capacité et je pense que nos cerveaux sont justement conçus pour en assumer plus.

Ton fils Raphaël te décrit comme une femme déterminée et courageuse. Peux-tu nous donner un exemple concret où ces qualités t'ont aidée à surmonter un défi professionnel ?

Je pense que le meilleur exemple a été le fait de réussir à changer une loi en faveur des ultra marins en 2018 contre la volonté de toute une institution. Je n'aime pas les conflits et je favorise toujours le dialogue en revanche je le fais avec ténacité et détermination. Cela m'a pris du temps et beaucoup d'énergie mais je suis allé au bout malgré l'adversité.

4 SECRETS

pour optimiser sa productivité par une meilleure gestion du temps

La productivité est un enjeu majeur dans tous les domaines de la vie, que ce soit au travail, à l'école, ou dans nos activités personnelles. Une gestion efficace du temps est essentielle pour maximiser notre productivité et atteindre nos objectifs avec succès.

1. Établir des objectifs clairs

La première étape pour améliorer sa productivité est de définir des objectifs clairs et réalisables. En se fixant des buts spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents et limités dans le temps (méthode SMART), on se donne une direction à suivre et on peut mieux organiser son temps en conséquence.

2. Planifier et hiérarchiser les tâches

Une fois les objectifs définis, il est important de planifier les tâches à réaliser pour les atteindre. En établissant une liste des tâches à accomplir et en les hiérarchisant en fonction de leur importance et de leur urgence, on peut mieux gérer son temps et éviter de se disperser dans des activités non prioritaires.

3. Éliminer les distractions

Les distractions sont l'ennemi de la productivité. Pour optimiser son temps, il est essentiel d'identifier les sources de distraction et de les éliminer autant que possible. Cela peut inclure la désactivation des notifications sur son téléphone, la mise en place de plages horaires dédiées au travail sans interruption, ou encore la création d'un espace de travail calme et ordonné.

4. Utiliser des outils de gestion du temps

De nos jours, de nombreux outils numériques sont disponibles pour aider à gérer son temps efficacement. Des applications de gestion de tâches aux logiciels de suivi du temps en passant par les agendas numériques, ces outils peuvent faciliter la planification et l'organisation de ses journées.

En conclusion, une bonne gestion du temps est la clé





IL EST ESSENTIEL
D'IDENTIFIER LES
SOURCES DE
DISTRACTION ET
DE LES ÉLIMINER
AUTANT QUE
POSSIBLE

pour améliorer sa productivité et atteindre ses objectifs. En établissant des objectifs clairs, en planifiant et en hiérarchisant ses tâches, en éliminant les distractions, et en utilisant des outils de gestion du temps, chacun peut optimiser son emploi du temps et accomplir davantage en moins de temps.

Aurélie ALAMA
Business développeur
Business mentor
www.aureliealama.com



Interview

CLARISSE TIO

Et si on parlait assurance ? Investigation et conseils, une expertise qui change la donne

Clarisse Tio : L'expertise en assurance au féminin

Dans un univers où les chiffres rencontrent les histoires de vie, Clarisse Tio brille par son expertise et sa singularité. Expertise en assurance et Droit Privé, elle démystifie le monde souvent opaque des assurances pour les entrepreneurs. Avec rigueur et intuition, elle incarne la voix et le soutien dont chaque entrepreneur a besoin pour naviguer dans les eaux parfois tumultueuses des sinistres et des contrats. Elle parvient à équilibrer les intérêts, à dénouer les énigmes, et à conseiller avec précision, tout en parcourant la voie pour plus de femmes dans le domaine.

Clarisse, peux-tu nous présenter ton parcours et ce qui t'a menée vers le domaine des assurances ?

Avec un solide bagage académique en assurances et droit privé, je me suis lancée dans ce secteur il y a plus d'une décennie. Dirigeante d'UNION D'EXPERTS CARAIBES et de K'RIBÉAN EXPERTISES, ma passion pour les défis me stimule au quotidien. La découverte des assurances a été pour moi un véritable coup de cœur qui m'a propulsée dans un rôle où je combine investigation et conseil.

Quelles sont les particularités de ton travail qui te passionnent le plus ?

L'aspect investigateur, presque détective, m'enthousiasme particulièrement. Analyser les causes d'un sinistre, être sur le terrain, tout cela ajoute une dimension très concrète à mon travail. L'aspect conseil, qui me permet de guider les entrepreneurs et de les éclairer sur les meilleures pratiques en matière d'assurance, est également très gratifiant.

En tant que femme dans ce secteur, quels défis as-tu rencontrés ?

Le monde de l'expertise en assurance est traditionnellement masculin. Établir ma crédibilité tout en gérant une entreprise a été un double défi. Cependant, grâce à ma détermination, j'ai réussi à m'imposer, démontrant que le genre ne préjuge pas de la compétence.

“CHAQUE DOSSIER EST UN DÉFI, CHAQUE CONSEIL EST UNE VICTOIRE. MON RÔLE EST DE VOUS GUIDER DANS LA COMPRÉHENSION ET LA GESTION DE VOS CONTRATS POUR FAIRE TRIOMPHER LA VÉRITÉ ET L'ÉQUITÉ”

Quels conseils donnerais-tu aux femmes entrepreneures pour bien s'assurer ?

C'est très important de bien s'informer sur les assurances professionnelles spécifiques à son secteur. Une couverture adéquate est essentielle pour protéger à la fois l'entreprise et la situation personnelle de la dirigeante. Éviter de choisir les options les moins

onéreuses sans une réelle compréhension de leur couverture est un piège à éviter.

Comment l'assurance peut-elle être un levier pour le développement d'une entreprise ?

Une bonne assurance offre une sécurité indispensable, permettant aux entrepreneures de se concentrer sur l'expansion de leurs activités sans craindre les retombées financières d'éventuels sinistres. C'est une fondation solide sur laquelle construire et développer son entreprise.

Comment perçois-tu ton rôle dans le contexte des sinistres ?

Mon rôle va au-delà de la simple défense des intérêts de la compagnie d'assurance. Je me vois comme un lien entre l'assureur et le sinistré, avec une mission d'équité et de justice. La transparence et une communication claire sont essentielles pour une indemnisation juste et appropriée.

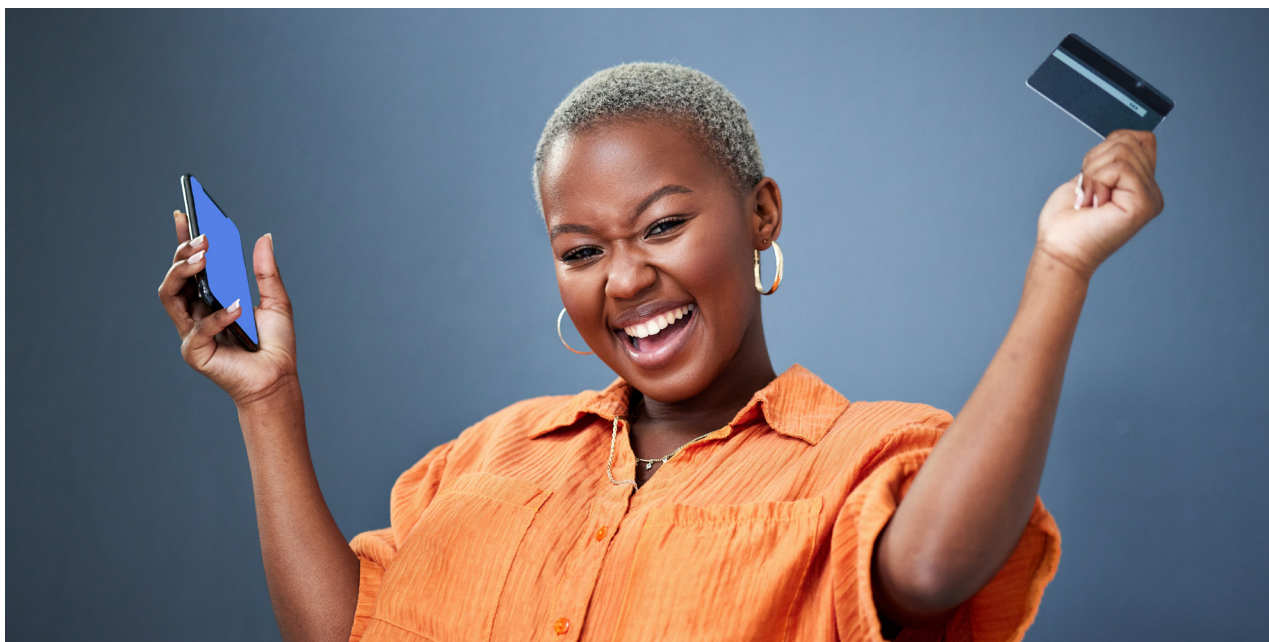
Quel conseil donnerais-tu aux sinistrés pour faciliter la gestion de leur dossier ?

Être totalement transparent et fournir des informations complètes et précises dès le début est essentiel. Une bonne préparation et la conservation méticuleuse de tous les documents pertinents sont indispensables pour une résolution efficace du dossier.



L'art de maîtriser l'argent

L'art de maîtriser l'argent peut être crucial pour mener une vie équilibrée et réussie. Savoir gérer ses finances efficacement peut apporter sécurité, tranquillité d'esprit et liberté. Voici quelques conseils pour exceller dans cet art :



1. Établir un budget :

La première étape pour maîtriser l'argent est de savoir où va chaque centime. Créez un budget détaillé en notant vos revenus et vos dépenses. Cela vous aidera à identifier les domaines où vous pouvez économiser et à planifier en conséquence.

2. Épargner régulièrement :

L'épargne est essentielle pour faire face aux imprévus et pour atteindre des objectifs à long terme. Fixez-vous un montant à épargner chaque mois et respectez cette habitude. Un petit pas régulier peut faire une grande différence sur le long terme.

3. Investir intelligemment :

Faire fructifier son argent est une étape importante pour atteindre la

liberté financière. Renseignez-vous sur les différentes options d'investissement disponibles et choisissez celles qui correspondent à vos objectifs et à votre tolérance au risque.

4. Éviter les dettes inutiles :

Les dettes peuvent devenir un fardeau financier important. Limitez l'utilisation des cartes de crédit et n'empruntez que ce que vous pouvez vous permettre de rembourser. Priorisez le remboursement des dettes à taux d'intérêt élevés pour économiser sur les intérêts.

5. Éduquer continuellement :

L'apprentissage financier est un processus continu. Prenez le temps de vous informer sur la gestion de l'argent, la planification financière et les meilleures pratiques. Des livres, des

cours en ligne ou des conseils d'experts peuvent vous aider à améliorer vos compétences financières.

Maîtriser l'art de gérer l'argent demande discipline, patience et engagement. Mettez un focus sur vos objectifs financiers, vous pourrez alors progresser vers une meilleure stabilité financière et une plus grande tranquillité d'esprit.

Aurélié ALAMA

Business développeur

Business mentor

www.aureliealama.com

La cryptomonnaie : késako

Les cryptomonnaies ont gagné en popularité ces dernières années en tant qu'alternative aux monnaies traditionnelles contrôlées par les gouvernements et les banques centrales. Au cœur des cryptomonnaies se trouve la technologie de la blockchain, qui permet des transactions décentralisées et sécurisées.

Les cryptomonnaies ont gagné en popularité ces dernières années en tant qu'alternative aux monnaies traditionnelles contrôlées par les gouvernements



La première et la plus connue des cryptomonnaies est le Bitcoin, créé en 2009 par une personne (ou un groupe de personnes) sous le pseudonyme de Satoshi Nakamoto. Depuis lors, des milliers de cryptomonnaies ont été lancées, chacune avec ses propres caractéristiques et applications.

Les cryptomonnaies offrent plusieurs avantages par rapport aux monnaies traditionnelles. Elles permettent des transactions plus rapides et moins coûteuses, en particulier pour les transferts internationaux. De plus,

la nature décentralisée des cryptomonnaies signifie qu'elles ne sont pas contrôlées par un gouvernement ou une entité centrale, offrant ainsi une plus grande confidentialité et une plus grande autonomie aux utilisateurs.

Cependant, les cryptomonnaies présentent également des défis. Leur volatilité peut rendre les investissements risqués, et leur adoption généralisée est encore limitée par des problèmes de réglementation et de sécurité.

Malgré ces défis, les cryptomonnaies continuent de susciter un vif intérêt et d'ouvrir de nouvelles possibilités dans le domaine des finances et de la technologie. Leur potentiel de

perturber les modèles économiques traditionnels en fait un sujet d'étude et de débat continu dans le monde entier.

Aurélié ALAMA
Business développeur
Business mentor
www.aureliealama.com

Interview

MORGANE PERIAN RÉDUIRE LES DOULEURS AU TRAVAIL : LA MISSION DE MORGANE POUR UN MILIEU PROFESSIONNEL PLUS SAIN

Réduire les douleurs au travail : la mission de Morgane pour un milieu professionnel plus sain.

Morgane PERIAN s'attaque aux défis contemporains de la santé au travail, en mettant un focus particulier sur les risques liés aux troubles musculo-squelettiques (TMS) et à l'endométriose. Ce faisant, elle ne se contente pas d'apporter des solutions dans le domaine de la santé ; elle œuvre aussi à la sensibilisation sur des sujets souvent négligés, impactant significativement le quotidien et le bien-être des femmes. Grâce au soutien de Femmes Libère Ton Potentiel (FLTP), Morgane est en train de développer son entreprise pour maximiser son impact.

Peux-tu nous expliquer l'objectif principal de ta mission en entreprise ?

J'interviens directement à la source des problèmes de santé au travail, notamment les troubles musculo-squelettiques, pour offrir aux salariés des outils pour améliorer leur bien-être et leur performance, tout en prévenant l'apparition de pathologies.

Ton approche semble très proactive. Comment as-tu commencé cette voie ?

Il y a quatre ans, je me suis lancée après avoir observé les besoins de mes patients. Travaillant initialement en cabinet, je me suis réorientée vers les

entreprises à la demande des patients eux-mêmes qui cherchaient à intégrer les pratiques de bien-être directement sur leur lieu de travail.

Qu'est-ce qui te plaît le plus dans cette approche ?

Ce qui est intéressant, c'est de voir comment l'environnement du patient ou de l'entreprise évolue. Cela nous permet d'avoir un aperçu du quotidien des personnes que nous aidons, de comprendre leurs contraintes et conditions de travail, et ainsi de fournir une réponse plus pertinente et ciblée à leurs problèmes. En tant que professionnel de santé, ça me stimule et ça enrichit ma pratique en me poussant à sortir de mon cabinet pour aller vraiment à la rencontre de mes patients, comprendre leur environnement de travail et leur proposer des solutions adaptées.

Tu te spécialises également dans la santé féminine. Peux-tu nous en dire plus ?

Je collabore avec deux associations qui se consacrent à la prise en charge de l'endométriose La FENM et Les 20mil 972. Je peux intervenir directement, ou à travers elles. J'interviens aussi sur le sujet de la périnatalité, deux domaines souvent négligés dans le milieu professionnel.

En lien avec ton activité de bien-être au travail, perçois-tu une

différence de traitement entre les troubles spécifiquement féminins et ceux pouvant affecter tous les employés ?

Absolument, la prise de conscience évolue positivement grâce à l'action de diverses associations et individus. Cependant, certaines pathologies, comme l'endométriose, qui ont longtemps été sous-estimées ou mal comprises dans le milieu professionnel, commencent seulement maintenant à être pleinement reconnues. Il y a une sorte de "normalisation de la douleur chez la femme". Autrement dit, elle a l'habitude de souffrir donc elle peut continuer ainsi. Et c'est à cause de cela que des préjugés, notamment sur les douleurs menstruelles, souvent considérées à tort comme de simples désagréments, sans prise en compte de leur véritable impact sur la qualité de vie et la productivité. Heureusement, une meilleure sensibilisation et reconnaissance des spécificités de la santé féminine nous acheminent vers un environnement de travail plus inclusif pour tous.

Comment Aurélie ALAMA t'aide-t-elle à avancer dans tes projets ?

Elle m'a mentionné votre collaboration. Aurélie joue un rôle clé dans l'évolution de mon activité. Elle m'a ouvert les yeux sur certaines limites que je m'étais inconsciemment fixées. Grâce à notre collaboration, j'ai pu élargir

mon panel de clients, notamment en ce qui concerne la prévention des TMS, en adoptant une approche plus stratégique et structurée. Elle m'a également aidée à revoir mes tarifs, un aspect souvent négligé par les femmes dans le milieu professionnel. Travailler avec Aurélie m'a permis de prendre de la hauteur, d'affiner ma vision à long terme et d'améliorer continuellement mes services et compétences.

Gérer une activité libérale en étant seul peut s'avérer complexe. Comment gères-tu ça ?

C'est un véritable défi. Passer de soignant à entrepreneur nécessite une transformation profonde dans notre façon de penser. En tant que professionnelle libérale, je me retrouve à gérer tous les aspects de mon activité, du suivi comptable à la gestion de la relation client, en passant par la communication. De plus, n'étant pas formée à la gestion d'entreprise en tant que telle, j'ai dû apprendre sur le tas. Cela implique une remise en question constante et une capacité à s'adapter rapidement. Malgré les difficultés, cette expérience est extrêmement enrichissante et stimulante. Elle m'oblige à sortir de ma zone de confort, à développer de nouvelles compétences et à adopter une perspective plus globale sur mon métier et sur moi-même.

"Femme Libère Ton Potentiel" est un appel fort à l'émancipation. En tant que femme et professionnelle de santé, comment interprètes-tu cette notion ?

Pour moi, cela signifie reconnaître et valoriser nos capacités souvent sous-estimées. Il est essentiel pour les femmes de s'affirmer et de prendre leur place dans la société, non seulement par la reconnaissance de leurs talents mais aussi par la prise d'initiatives pour briser les plafonds de verre.





Comment conserver son équilibre vie Pro/vie Perso, lorsqu'on allie salariat et entrepreneuriat

Lorsque vous décidez de vous lancer en tant qu'entrepreneure, il est crucial de trouver un équilibre sain entre votre vie professionnelle et votre vie personnelle pour éviter le burn-out et maintenir votre bien-être général. Voici quelques conseils pour y parvenir :

1. Établir des limites claires :

Définissez des limites entre votre temps de travail et votre temps personnel. Essayez de vous fixer des horaires de travail définis et respectez-les autant que possible. Cela vous permettra de consacrer du temps à d'autres aspects de votre vie en dehors du travail.

2. Prioriser les tâches : Apprenez à hiérarchiser vos tâches en fonction de leur urgence et de leur importance. Cela vous aidera à rester concentré sur ce qui est essentiel pour votre entreprise et à ne pas vous laisser submerger par des détails moins importants.

3. Développer des routines saines: Créez des routines matinales et nocturnes qui favorisent votre bien-être physique et mental. Cela peut inclure de l'exercice, de la méditation, de la lecture ou toute autre activité qui vous aide à rester équilibré.

4. Apprendre à déléguer : Ne pas avoir peur de déléguer certaines tâches à d'autres membres de votre équipe ou à des professionnels extérieurs. Cela vous permettra de vous concentrer sur les aspects de votre entreprise qui nécessitent vraiment votre attention.



5. Prendre du temps pour soi :

N'oubliez pas de prendre du temps pour vous-même et pour vos proches. Accordez-vous des pauses régulières pour vous reposer et vous ressourcer, et prévoyez du temps pour vos loisirs et vos passions en dehors du travail.

En suivant ces conseils et en restant attentif à votre équilibre vie professionnelle-vie personnelle, vous pourrez mieux gérer les défis et les

exigences de l'entrepreneuriat tout en préservant votre bien-être et votre santé globale.

Bonne chance dans votre aventure entrepreneuriale !

Aurélie ALAMA
Business développeur
Business mentor
www.aureliealama.com

6 conseils pour surmonter la peur d'entreprendre

Pour surmonter la peur d'entreprendre, il est essentiel de comprendre que la peur est normale et peut même être un moteur de motivation. Voici quelques conseils pour vous aider à surmonter cette peur et à vous lancer dans l'entrepreneuriat :

1. Identifiez vos peurs : Prenez le temps d'identifier ce qui vous effraie dans le fait d'entreprendre. Est-ce la peur de l'échec, de l'inconnu, du jugement des autres ? En comprenant vos peurs, vous pourrez mieux les affronter.

2. Faites des recherches et vous formez : Se former et acquérir des connaissances sur l'entrepreneuriat peut vous aider à vous sentir plus confiant et préparé. Apprenez autant que possible sur le secteur dans lequel vous souhaitez vous lancer et sur les compétences nécessaires pour réussir.

3. Fixez des objectifs réalistes : Commencez petit et fixez-vous des objectifs réalisables à court terme. Cela vous permettra de progresser étape par étape et de gagner en confiance au fur et à mesure.

4. Entourez-vous de soutien : Parlez de votre projet à des proches ou à d'autres entrepreneurs pour obtenir des conseils et du soutien. Entourez-vous de personnes qui croient en vous et en votre projet.

5. Sortez de votre zone de confort : L'entrepreneuriat implique souvent de prendre des risques et d'affronter l'inconnu. Ne craignez pas de sortir de votre zone de confort et de relever les défis qui se présentent à vous.

6. Visualisez votre réussite : Prenez le temps de visualiser votre succès et les bénéfices que vous pourriez tirer de votre entreprise. Cela peut vous aider à rester motivé et à surmonter vos peurs.

Pour finir, sachez qu'il est important de se rappeler que la peur est un sentiment normal et qu'il est possible de la surmonter avec du travail, de la persévérance et du soutien. N'hésitez pas à vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale en gardant à l'esprit que chaque obstacle rencontré est une occasion d'apprendre et de grandir.

Aurélien ALAMA
Business développeur
Business mentor
www.aureliealama.com



Interview

LEEAH MP

De la santé aux projecteurs des réseaux sociaux :
définition du marketing d'influence par "Leeah MP"

Dans un univers où passion et profession se croisent, Leeah redéfinit les contours du marketing d'influence. Ancienne infirmière, elle est aujourd'hui une créatrice de contenu reconnue, brisant les clichés et inspirant des milliers de femmes. Dans cet entretien pour Femme Libère Ton Potentiel, Leeah dévoile les coulisses de sa transition professionnelle audacieuse, sa vision du marketing d'influence, et comment elle utilise son parcours et son corps pour émanciper et inspirer. Découvrez l'histoire d'une femme qui a troqué sa blouse d'infirmière contre la liberté de créer, d'influencer et de vivre pleinement sa passion.

Le marketing d'influence est un domaine qui suscite beaucoup de curiosités et parfois des malentendus. Peux-tu nous partager ton expérience personnelle et nous expliquer comment tu as bifurqué d'une carrière en soins infirmiers vers celle d'influenceuse ?

Le marketing d'influence est souvent vu comme une sphère mystérieuse. Pour moi, c'est une synergie entre les marques et les créateurs de contenu qui, comme moi, partagent leur passion et leur quotidien avec leur communauté. Cette aventure a commencé sur les réseaux sociaux par amour du partage. Avec le temps, cette passion a mûri en une véritable vocation. Ma transition de la blouse blanche à Instagram n'était pas prévue. J'ai toujours adoré partager des moments de ma vie, des conseils ou des trouvailles sur les réseaux. Avec le temps, cette passion m'a construit une belle communauté. Quitter l'univers hospitalier pour me consacrer à plein temps à cette passion a été une décision majeure. Ce que je fais, c'est bien plus que de poster de jolies photos; c'est

s'engager auprès de sa communauté, partager des valeurs, des expériences et parfois même, influencer positivement le quotidien de cette dernière. L'opportunité de faire ce que j'aime, de partager, d'influencer positivement les autres, tout en ayant une flexibilité dans mon emploi du temps, m'a convaincue de sauter le pas.

La transition de carrière que tu as effectuée est impressionnante. Comment gères-tu les perceptions souvent variées, voire critiques, de ce métier ?

La transition n'a pas été exempte de critiques. Beaucoup perçoivent encore le marketing d'influence comme un hobby plutôt qu'un véritable métier. Ce qui m'a aidée, c'est de rester fidèle à ma vision et à mes convictions. J'ai choisi de me concentrer sur le positif, sur l'impact réel que je peux avoir sur ma communauté. Oui, le scepticisme existe, mais il ne définit pas mon parcours ni la valeur de mon travail.

Le marketing d'influence est parfois jugé superficiel. Comment perçois-tu cette critique ?

C'est un défi, sans aucun doute. Le monde ne voit souvent que le résultat – une photo, une vidéo – sans appréhender le travail de fond. Oui, je partage des moments, des produits, mais derrière chaque publication, il y a des heures de réflexion, de création, de montage. Il y a une vraie stratégie pour rester fidèle à qui je suis tout en répondant aux attentes de mes partenaires. Je m'efforce de montrer que l'influence est bien plus qu'une simple publication. C'est un travail qui demande du temps, de l'énergie et surtout, une passion. C'est un métier

complet qui demande beaucoup d'investissement personnel et professionnel. Je comprends les critiques, mais je souhaite aussi qu'on reconnaisse la valeur et le professionnalisme derrière chaque contenu publié.

Ta relation avec ton corps et le marketing d'influence semble centrale. Peux-tu nous en parler ?

Mon corps est, d'une certaine manière, mon outil de travail, mais c'est avant tout le reflet de ma personnalité. Je l'utilise pour exprimer ma confiance, ma féminité, sans tomber dans la vulgarité. Bien sûr, cela attire des critiques, mais le soutien et les retours positifs de ma communauté, notamment des femmes qui retrouvent confiance en elles grâce à mon contenu, sont extrêmement gratifiants. C'est une affirmation de soi que je tiens à propager.

Quels sont les principaux défis de ce métier et les aspects les plus gratifiants ?

Le défi principal est de faire reconnaître notre travail à sa juste valeur. C'est un métier comme un autre, avec ses propres exigences. Les aspects les plus gratifiants sont les retours de ma communauté. Savoir que mon contenu peut avoir un impact positif sur quelqu'un, quelque part dans le monde, est incroyablement valorisant. La liberté de gérer mon emploi du temps et de travailler d'où je veux est également un avantage considérable.

Comment arrives-tu à concilier ta vie publique et ta vie privée ?

Je fais une nette distinction entre les deux. Je partage ce que je décide de montrer et garde le reste pour moi et mes proches. C'est essentiel pour



se protéger et protéger sa famille. La clé est de savoir jusqu'où on est prêt à aller dans le partage sans compromettre son intimité.

Marketing d'influence dans un contexte insulaire, qu'en penses-tu ?

Je pense fermement que le marketing d'influence a une résonance particulière dans les communautés insulaires. Dans un contexte où chacun se connaît ou sait qui vous êtes, la proximité et la relation de confiance que nous, influenceurs locaux, établissons avec notre audience sont décuplées. Cela crée une forme d'engagement très forte et très personnelle, qui peut être extrêmement bénéfique pour les marques désireuses de s'implanter ou de renforcer leur présence dans ces communautés.

Enfin, comment envisages-tu l'évolution de ce secteur ?

J'espère une évolution vers plus de reconnaissance et de professionnalisation. Le marketing d'influence a un potentiel énorme, surtout pour les femmes. En s'unissant et en partageant nos expériences, nous pouvons redéfinir les standards et montrer la vraie valeur de notre travail. J'aimerais voir un avenir où notre contribution est pleinement reconnue, où nous sommes solidaires et où nous avançons ensemble vers des objectifs communs.



MARKETING D'INFLUENCE

4 conseils pour booster votre entreprise grâce aux influenceurs

Le marketing d'influence est une stratégie de plus en plus populaire utilisée par les entreprises pour promouvoir leurs produits ou services. Les marques collaborent avec des influenceurs ou des personnalités populaires sur les réseaux sociaux pour toucher un public plus large et ciblé.

Les influenceurs ont souvent une forte base de followers qui leur font confiance et s'engagent avec leur contenu. Ils peuvent créer du contenu authentique et engageant qui résonne avec leur audience, ce qui peut aider les marques à atteindre de nouveaux clients de manière plus organique. En collaborant avec des influenceurs, les marques peuvent bénéficier de leur crédibilité et de leur influence pour promouvoir leurs produits de manière authentique.

De plus, le marketing d'influence permet aux marques de toucher des publics spécifiques et de cibler des segments de marché précis. Cette stratégie de marketing offre de nombreux avantages, tels qu'une plus grande visibilité, un meilleur ciblage des consommateurs et une augmentation de l'engagement.

Cependant, il est essentiel pour les marques de choisir les bons influenceurs qui correspondent à leur image de marque et qui ont un public pertinent pour leurs produits ou services.

Voici 4 conseils pour approcher un influenceur pour une campagne marketing :

1. Personnalisez votre approche :

Montrez à l'influenceur que vous avez fait des recherches sur lui en mentionnant des éléments spécifiques de son contenu ou de sa plateforme qui vous ont plu. Une approche personnalisée montre que vous valorisez sa collaboration.

2. Mettez en avant les avantages

LE MARKETING D'INFLUENCE PERMET AUX MARQUES DE TOUCHER DES PUBLICS SPÉCIFIQUES

mutuels :

Expliquez clairement les avantages pour l'influenceur s'il participe à votre campagne. Cela peut inclure une rémunération équitable, un accès à des produits exclusifs, une visibilité accrue ou toute autre forme de collaboration mutuellement bénéfique.

3. Soyez transparent sur vos attentes :

Définissez clairement vos objectifs, vos attentes et les détails de la collaboration dès le début. Assurez-vous que l'influenceur comprend bien le brief de la campagne, le calendrier,

les exigences créatives et les résultats attendus.

4. Cultivez une relation à long terme :

Ne considérez pas uniquement l'influenceur comme un moyen de promotion ponctuel. Investissez dans une relation à long terme en construisant une collaboration basée sur la confiance, le respect et la transparence. Les influenceurs apprécient les partenariats durables et authentiques.

En conclusion, le marketing d'influence peut être un outil puissant pour les marques qui cherchent à accroître leur notoriété et à toucher de nouveaux clients. Il est important de bien planifier, exécuter et mesurer les campagnes d'influence pour en tirer le meilleur parti.

Aurélié ALAMA

Conférencière

Business développeur

Business mentor

Contact@aubrellealama.com

www.aubrellealama.com



SKYPLE

Votre carte de visite connectée

- Compte utilisateur
- Profil personnalisé
- Compatible Android & IOS
- NFC et QR CODE



store.skypke.com

skypke_



contact@skypke.com

+ de 120 applications



BOSS'UP

Concours de pitch pour femmes entrepreneures

ODE BULVER LA GRANDE GAGNANTE

EN PARTENARIAT AVEC



greenmotion
Voiture de location - ANTILLES



LA FINALE A EU LIEU
LE 27 AVRIL 2024
AU DOMAINE DE L'EDEN



Voici 6 affirmations positives pour améliorer sa mentalité pour le succès et le bonheur :

1. « Je suis aimée »

Nous dirigeons souvent notre regard en dehors de nous-mêmes pour trouver notre propre valeur. Or, nous devrions plutôt regarder à l'intérieur. Une fois que nous nous acceptons telles que nous sommes et que nous nous aimons, nous cessons de nous tourner vers les autres pour obtenir leur validation.

2. « Je crois en moi »

En ne nous faisant pas confiance, le doute s'installe. Et il devient beaucoup plus difficile d'obtenir ce que l'on veut tel que : améliorer la qualité de notre vie, attirer notre âme-sœur, développer une entreprise rentable, avoir un niveau de revenu plus confortable ...

La répétition de cette affirmation peut changer positivement la vision subconsciente.

3. « Je suis capable de créer une entreprise prospère »

Coincée dans un emploi qui ne nous satisfait plus ? Une envie de développer une activité qui ait plus de sens pour nous ?

En répétant cette affirmation plusieurs fois tous les jours, cela ouvre la voie à un état d'esprit plus positif. Le processus pour y parvenir n'est peut-être pas droit, mais notre focus sera dirigé dans le bon sens.

4. « Mon passé n'est pas une représentation de mon futur »

Nous commettons toutes des erreurs. Et nous en tirons des leçons. Cette affirmation aidera à accepter notre passé et sans que celui-ci ne nous empêche d'avoir l'avenir que nous méritons.

5. « J'aime mon corps »

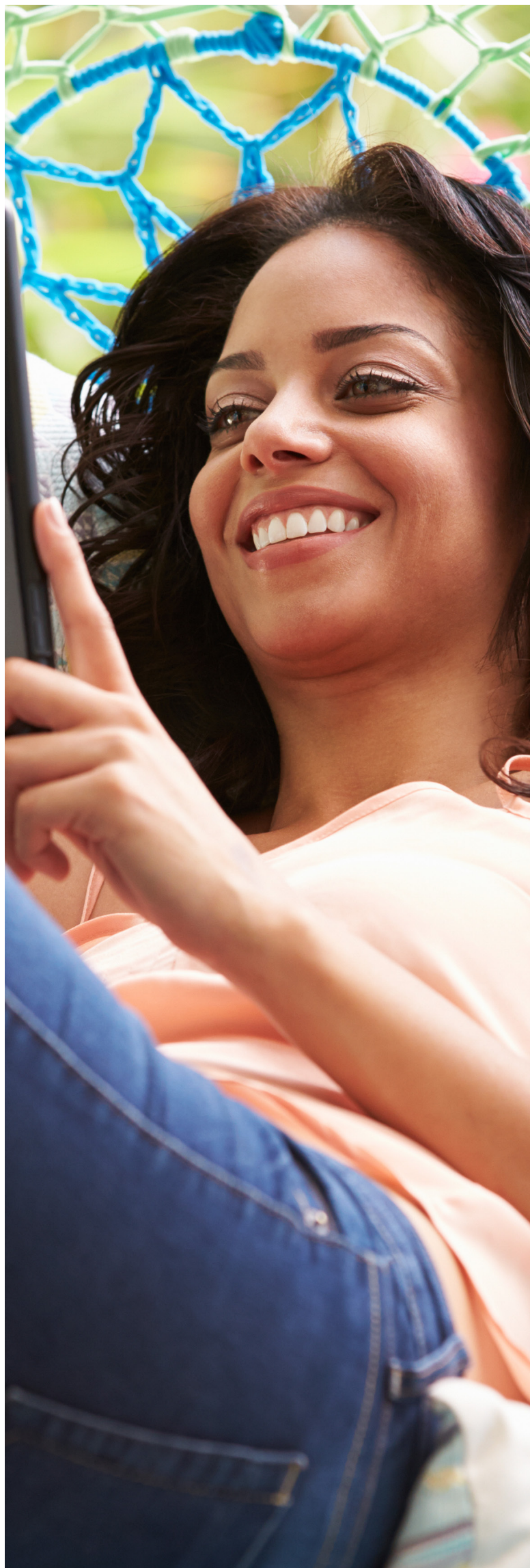
Si nous souffrons d'une mauvaise image de notre corps, apprendre à accepter et à aimer son physique peut nous aider à être plus heureuses et plus positives.

6. J'atteins mes objectifs

Agir pour atteindre ses objectifs est plus difficile que de les formuler. Le fait d'écrire ses désirs est une excellente façon de commencer à les ressentir et d'être plus engagée. Se visualiser soi-même en train d'atteindre ses objectifs permet peu à peu de passer du stade du rêve à la réalité.

Ce type d'affirmations positives répétées régulièrement tous les jours permet à notre cerveau d'avoir le fuel nécessaire pour nous diriger vers la réalisation de nos rêves.

Jocelyn JACKSON
Copywriter



KIT DE SURVIE

DE L'ENTREPRENEURE À SUCCÈS



Quand on devient entrepreneure, notre vision du monde change, il faut sans cesse trouver de nouvelles façons de conquérir de nouveaux clients face à une concurrence de plus en plus féroce. Malheureusement parfois on se sent seule et incomprise. Et si on ne fait pas attention, le découragement peut pointer le bout de son nez rapidement. Pour qu'il ne s'installe pas trop longtemps je vous ai concocté un kit de survie pour entrepreneure à succès avec les indispensables à voir, à lire et à cliquer. Ces outils de premiers secours vous donneront à coup sûr la pêche pour repartir du bon pied. Enjoy !

LES APPS À AVOIR

POUR RÉSEAUTER :

- LINKEDIN
- HIHELLO

POUR LES RÉSEAUX SOCIAUX :

- MOJO
- PIXELCUT
- CAPCUT
- INSHOT

POUR FAIRE MA VEILLE SECTORIELLE :

- FLIPBOARD

POUR GARDER LE CAP :

- HABIT

LES FILMS ET SÉRIES NETFLIX À VOIR

- À LA RECHERCHE DU BONHEUR
- JOY
- LE LOUP DE WALLSTREET
- AVIATOR
- THE SOCIAL NETWORK
- THE PLAYLIST
- GIRLBOSS
- SELF MADE
- DYNASTIE
- START-UP

LES LIVRES À LIRE

- PÈRE RICHE, PÈRE PAUVRE (R. KIYOSAKI)
- MIRACLE MORNING (H. ELROD)
- LA RÉALITÉ DE L'ENTREPRENEURIAT (G. KAWASAKI)
- LA SEMAINE DE 4 HEURES (T. FERRISS)
- COMMENT SE FAIRE DES AMIS (D. CARNEGIE)
- LE PERSONAL MBA (J. KAUFMAN)
- LE GUIDE DU COPYWRITING (S. NIEDERHÖFFER)

Kelly PIOCHE

Consultante et formatrice
en transformation digitale

hello@kellypioche.com

www.digitalbossladies.com

FINANCES

L'importance d'avoir plusieurs sources de revenus

Eunice était Responsable Commerciale, depuis 10 ans, dans une grande entreprise française. Elle s'épanouissait dans son travail. Elle partait en week-end tout le temps avec sa famille. Elle avait la belle vie avec son salaire confortable, qu'elle dépensait.

Et puis un beau jour, il y a eu une restructuration dans son service. Mise au placard, Eunice a été poussée à la démission. Ni son expérience professionnelle, ni son réseau ne lui ont permis de retrouver un poste à la hauteur de ses capacités. Ne pouvant plus payer son crédit immobilier, elle a du finalement accepter des missions de commerciale sédentaire ... payées à la commission !

Quelle leçon retenir de cette histoire qui est très commune à tous les échelons de la société ?

Comme Eunice, **la plupart des gens ne disposent que d'une seule source de revenu ... LEUR SALAIRE.** Or dans un contexte économique difficile et où le taux de chômage est élevé, perdre son emploi du jour au lendemain est une réalité à laquelle tout le monde peut être confronté. Et avec des conséquences désastreuses.

Les personnes les plus riches de la Terre agissent déjà ainsi. **Plus elles ont de sources de revenus, moins elles sont exposées aux risques.** Si un flux d'entrée d'argent tombe, pas grave car elles en ont d'autres pour pallier cette perte.

Prenons l'exemple d'une société comme Coca Cola. Son produit-phare est : la boisson gazéifiée Coca. Mais est-ce que cette compagnie a pris le risque de ne dépendre que d'un seul soda, aussi connu soit-il ? Bien sur que non !

Fan d'orangeade ? Elle nous propose Fanta. Fan de limonade ? Elle nous propose Sprite. Fan de 100% pur jus ? Elle nous propose Minute Maid. Sportive ? Elle nous propose Powerade. Fan de smoothie ? Elle nous propose Innocent. La liste est encore très longue !





AVOIR PLUSIEURS SOURCES DE REVENUS N'EST, AUJOURD'HUI, PLUS UN LUXE MAIS UNE NÉCESSITÉ.

Par ignorance et par manque d'éducation financière basique, la plupart des salarié(e)s / cadres continue à prendre **un risque majeur** en ne dépendant, principalement, que de leur salaire.

Si actuellement, avec votre seul revenu du travail tout semble aller bien pour vous Tant mieux. Mais la 1ère chose à faire à ce moment là est de vous préparer, notamment financièrement, et d'anticiper tout revirement de situation.

Comment pourriez-vous vous constituer d'autres sources de revenus et ne plus dépendre que de votre salaire ?

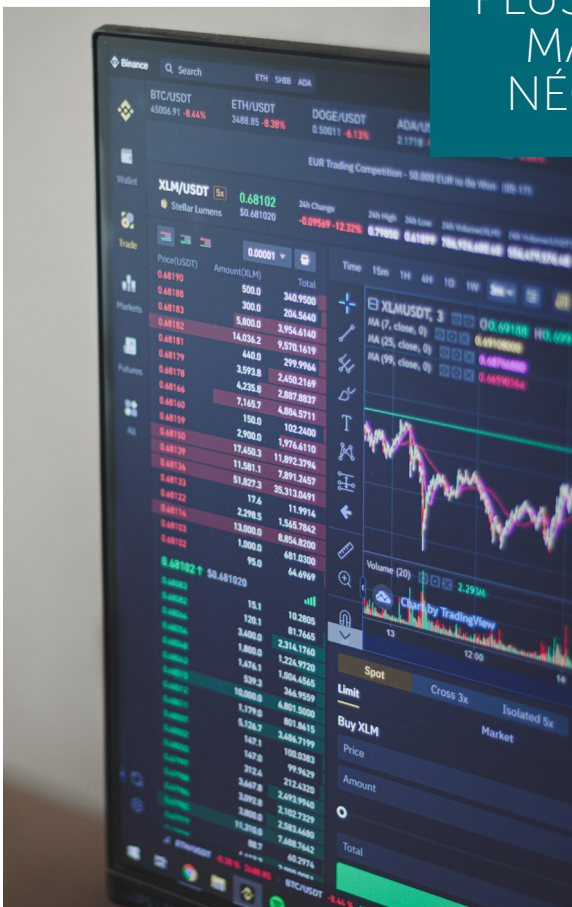
Bourse : Oubliez les rendements bas des Assurances-vie et autres Livret A, PEL. Pensez plutôt à : Actions d'entreprises, Forex, ETF, Crypto. Les gains seront linéaires au début mais au bout de 1 à 5 ans, ils seront exponentiels.

Immobilier : Se constituer un patrimoine immobilier ultra rentable en 1 à 3 ans.

Business internet : Votre entourage fait souvent appel à vous pour les aider à résoudre un problème bien précis ? Certainement des centaines, des milliers de personnes seraient prêtes à vous payer pour profiter de votre expertise dans le domaine. Vous voilà à la tête d'un business internet rentable !

Business en dur : Les secteurs les plus profitables restent : mariage, sport, santé, bien-être, alimentation, événementiel, services à la personne. D'autres activités fonctionnent parfaitement dès qu'elles répondent aux besoins de suffisamment de personnes.

Jocelyn JACKSON
Copywriter



Interview

EDYNA NDEBANI

Du cœur à la parole : l'art de bâtir des ponts entre le client et le média

Dès son premier souffle, Edyna NDEBANI a ouvert les yeux avec un regard dynamique et curieux, assez rare chez les nouveau-nés. Ce trait distinctif, dès les premiers moments de sa vie, semblait présager d'une carrière où l'observation et la compréhension profonde des interactions humaines seraient au cœur de son parcours. Directrice de l'agence Média Relais depuis début 2020, Edyna partage avec nous son voyage de jeune intrapreneure dans le domaine des relations presse et de la communication.

Peux-tu te présenter brièvement ?

Je m'appelle Edyna Ndebani, et suis directrice de Média Relais. Afro-martiniquaise, je suis fière de cet héritage et du chemin qui m'a menée à ce rôle engagé. Chez Média Relais, nous nous efforçons de donner vie aux histoires de nos clients, en les aidant à tisser des liens significatifs avec leur audience à travers les médias. Nous assurons des missions en relations presse, relations publiques, communication, organisation de séminaires, colloques, journées portes-ouvertes, lancement de produits et autres événements d'entreprise. Ainsi, selon la mission je suis chef de projet, chargée de communication, rédactrice, journaliste en presse d'entreprise ou attachée de presse, ce dernier métier étant finalement assez mal connu. Nous y reviendrons...

Qu'est-ce qui t'a attirée dans le monde de la communication ?

La communication, pour moi, c'est l'art de connecter les gens, d'échanger des idées et de partager des valeurs. Ce qui m'attire particulièrement, c'est la capacité de l'humain à influencer, à inspirer et à créer des liens à travers l'écriture et la parole. Choisir ce métier

était naturel, car il incarne mon goût pour le partage de connaissances et pour l'envie de toujours progresser.

Comment es-tu passée d'entrepreneure à directrice de Média Relais ?

Chaque étape de mon parcours m'a appris que la résilience, l'humilité et l'apprentissage continu sont es-

“LA COMMUNICATION, POUR MOI, C'EST L'ART DE CONNECTER LES GENS, D'ÉCHANGER DES IDÉES ET DE PARTAGER DES VALEURS. CHOISIR CE MÉTIER ÉTAIT NATUREL, CAR IL INCARNE MON GOÛT POUR LE PARTAGE DE CONNAISSANCES.”

sentuels. Ma transition d'entrepreneure à membre d'une équipe, puis à directrice, a été une période de croissance intense. J'ai créé ma première entreprise à 23 ans, une expérience riche d'enseignements mais aussi de défis.

À 29 ans, pour des raisons familiales, j'ai dû rentrer en Martinique et fermer à regret cette entreprise. J'essaie de tirer des leçons de chaque événement

de ma vie. Cette mentalité m'a aidée à rebondir et à appréhender chaque nouveau défi comme une opportunité de grandir. En rejoignant Média Relais en 2014, j'ai pu me concentrer sur ce que j'aime : communiquer. Évoluer jusqu'au poste de directrice en 6 ans a été une aventure incroyable marquée par le désir d'impacter positivement notre domaine. L'agence fête ses 20 ans cette année, je vais fêter mes 10 ans d'ancienneté, et une antenne de notre agence a ouvert en Guadeloupe il y a 18 mois. Aujourd'hui, je dirais que je suis "intrapreneur". J'entreprends au sein même de l'agence pour la faire grandir, la rendre plus performante, et faire connaître nos métiers.

Parle-nous donc du rôle d'attachée de presse.

Je vois le rôle d'attaché de presse comme un intermédiaire dans le paysage médiatique. Nous sommes partenaires à la fois des médias et de nos clients, en intervenant en amont de la création de l'information. Notre travail consiste à établir un pont entre les organisations et les médias, en veillant à ce que l'information diffusée soit non seulement pertinente et informative mais également exempte de toute nuance publicitaire. Nous préparons les intervenants pour les interviews, nous travaillons les messages et nous entraînons même à la prise de parole. Tout cela assure des échanges éloquentes et impactants qui enrichissent le contenu médiatique.

Quelle est l'importance d'une attachée de presse dans la diffusion de l'information et pour les organisations ?

Notre importance dans la diffusion



de l'information réside dans notre capacité à contribuer activement à la construction de l'information. En accompagnant nos clients – qu'il s'agisse d'entreprises, d'institutionnels, d'associations ou de porteurs de projets – nous les aidons à clarifier et à distinguer l'information de la publicité, ce qui est essentiel pour le maintien de l'intégrité journalistique. Pour nos clients, nous sommes des facilitateurs. Nous étudions leur projet, leur actualité. Nous identifions ce qu'ils ont à dire, l'angle à choisir et nous les conseillons sur le meilleur moment pour le dire ; sans oublier la forme bien entendu.

Quelle est ton approche des relations presse ?

Chez Média relais, comprendre en profondeur les besoins des rédactions et les aligner avec les intérêts du client et du public martiniquais sont au cœur de notre démarche. Nous maintenons une communication étroite avec nos partenaires, pour créer des contenus qui informent efficacement. L'éthique et la responsabilité sont les piliers de notre approche en communication. Cela signifie être transparent et honnête dans chaque message, tout en

“EN TANT QU'ATTACHÉ DE PRESSE, JE CRÉE DES PONTS ENTRE LES ORGANISATIONS ET LES MÉDIAS POUR UNE INFORMATION ENRICHISANTE.”

étant capable de remettre en question nos actions passées pour s'améliorer continuellement. Lorsque nous faisons face à des événements imprévus ou à des crises, notre plan de communication RP s'adapte rapidement, tout en restant fidèle à nos valeurs de fiabilité et de rigueur. Chez Média Relais, nous sommes déterminés à bâtir des ponts entre nos clients et les médias, et je suis fière de contribuer à cette mission.

Pourquoi selon toi ce métier est-il si peu connu et reconnu ?

Le métier d'attaché de presse est un métier de l'ombre car notre travail est principalement axé sur la mise en valeur des autres. Notre profession agit en coulisse et cette discrétion fait partie de notre travail : il nous permet de nous consacrer pleinement à la qualité de l'information que nous voulons fournir au public, en étant exempt des influences liées aux caméras et aux micros.

En relations presse et en relations publiques, tu travailles beaucoup sur l'image et la réputation. Comment perçois-tu la femme dans le monde professionnel ?

La représentation des femmes, et en particulier des femmes noires dans le monde professionnel, progresse, mais il reste beaucoup à faire. Mon parcours est un témoignage de ce que nous pouvons accomplir. Je m'efforce d'être un modèle positif, en montrant qu'avec du travail, de la rigueur, de l'engagement et du soutien, nous pouvons briser les plafonds de verre et contribuer de



manière significative à notre économie.

Le titre de notre magazine; c'est "Femme Libère Ton Potentiel". Pour toi, qu'évoque cette notion en général, et plus spécifiquement en tant que femme noire et directrice d'une agence de communication et de relations presse ?

Pour moi, "Femme Libère Ton Potentiel" est bien plus qu'un simple slogan ; c'est une philosophie de vie. C'est un encouragement universel à toutes les femmes pour qu'elles explorent et réalisent pleinement leur potentiel, sans se laisser définir ou limiter par les stéréotypes de genre. En tant que femme noire, cette notion prend une dimension supplémentaire. Elle représente le courage de surmonter les obstacles systémiques. C'est un appel à déconstruire les schémas, les barrières et à redéfinir les espaces où nous pouvons exceller et influencer.

Quel message veux-tu transmettre à nos lectrices ?

Je voudrais encourager chaque femme à croire en sa valeur et à ne jamais sous-estimer l'impact qu'elle peut avoir. Ensemble, nous pouvons façonner un monde où chaque voix compte et où chaque histoire mérite d'être entendue. Plus personnellement, j'invite les femmes pas brider leur lumière et à rayonner sans aucune limite.

COMMUNICATION RELATIONS PRESSE



RELATIONS
PRESSE

SÉMINAIRES ET
ÉVÉNEMENTS
D'ENTREPRISE

ENTRAÎNEMENT À LA
PRISE DE PAROLE

GESTION
DE CRISE



Immeuble La Frégate, ZI Manhity
97232 Le Lamentin, Martinique
📞 +596 696 92 35 37



7 rue Ferdinand Forest, imm. Stab, ZI Jarry
97122, Baie-Mahault, Guadeloupe
📞 +590 690 90 88 03



contact@mediarelais.com

www.mediarelais.com

Comment être plus productive



Que vous soyez entrepreneure, salariée ou cadre, vous savez pertinemment que « le temps c'est de l'argent ». Lorsque vous optimisez l'utilisation de votre temps, vous augmentez votre efficacité, ce qui rend chaque heure de travail plus susceptible de générer des revenus.

Si vous êtes dans cette quête, voici 4 conseils simples qui peuvent vous aider à travailler de manière plus productive et efficace :

Décortiquez votre

Objectif / Projet en petites tâches

Avez-vous remarqué à quel point il est difficile de se lancer dans un grand projet lorsque l'on prend conscience de tout le temps et de toute l'énergie que cela va demander ? Résultat : On procrastine !

La procrastination est un fléau qui peut toucher tout le monde. Or cette attitude n'a jamais permis à quiconque de devenir riche ou de mener la vie de ses rêves !

En s'inspirant des femmes qui ont du succès et ont une vie bien remplie voici ce qu'il en ressort :

Elles découpent leurs objectifs / projets en petites tâches faciles à mettre en œuvre. Prenons l'exemple de l'écriture d'un livre. Diviser cette grosse activité en des morceaux plus digestes consistera à, un jour rassembler les idées, puis un autre jour établir un plan du livre et ensuite à écrire un nouveau paragraphe chaque jour. Mis bout à bout, paragraphe + paragraphe + paragraphe = 1 livre entier.

À la prochaine fois que vous serez rebutée à commencer une grosse activité, pensez simplement à la décortiquer en de plus petites tâches qu'il vous sera facile à réaliser.

Évitez de faire du multitâches

Contrairement à ce que l'on pourrait croire « faire du multitâches » fait perdre énormément de temps. Premièrement, parce qu'il accroît le risque d'erreurs. Deuxièmement, jongler d'une activité à l'autre requiert beaucoup d'énergie et de temps pour se re-concentrer.

À la prochaine fois, pensez à vous focaliser sur une seule chose à la fois. Ainsi vous mettrez toute les chances de votre côté pour la réaliser dans de bonnes conditions, tout en continuant d'avancer dans vos objectifs de vie.

Ayez un environnement de travail qui favorise la productivité

De la même façon que les 5 personnes que vous fréquentez le plus souvent ont un impact sur vous. De la même façon, **votre environnement de travail va vous encourager à être productive ou pas.**

Ça sera à vous d'expérimenter ce qui vous est le plus favorable. En général,

on travaille mieux dans des endroits calmes, tels que : une pièce dédiée chez soi, un espace de coworking, une bibliothèque / médiathèque ou un café.

Celles qui sont salariées / cadres dans une entreprise, pourraient apporter quelques changements à leur espace de travail : Décorer le bureau avec 1 ou 2 photo(s) de famille. Mettre une image ou une citation inspirante, à renouveler chaque mois. Placer quelques objets personnels qui font que vous vous sentez bien « comme à la maison ».

Rachetez le temps

Comment racheter réellement le temps ?

Il est possible d'optimiser votre productivité en effectuant une tâche entre 2 activités prévues dans le planning du jour.

Par exemple, écouter un podcast instructif en conduisant. Lire un article utile durant son trajet en transport en commun. Appeler un agent immobilier durant sa pause matinale. Faire du sport pendant sa pause de midi.

VOUS AVEZ DÉJÀ TOUT EN VOUS POUR RÉUSSIR À ATTEINDRE VOS OBJECTIFS DE VIE.

En passant à l'action et en appliquant des techniques de productivité simples et efficaces dans votre quotidien, vous attirerez les succès que vous méritez.

Aurélié ALAMA
Business développeur
Business mentor
www.aureliealama.com



L'essence même de vouloir
améliorer sa productivité
est la conservation de son
énergie et la recherche de
plus de liberté.

Interview

LAETITIA MAKITA NGANDI

Réinventer les systèmes de santé africains par des opportunités d'affaires innovantes

Dr. Laëtitia MAKITA-NGADI est une visionnaire qui transcende les frontières traditionnelles de la médecine pour redéfinir les soins de santé en Afrique. Originaire du Gabon, elle a parcouru un chemin impressionnant, de ses débuts en médecine à l'Université de Bamako au Mali, jusqu'à devenir une entrepreneure engagée. Fondatrice de SEMEN Africa Consulting, elle utilise son expertise médicale pour dresser les enjeux des systèmes de santé africains, en mettant l'accent sur l'intelligence des affaires et l'innovation. Pour Femme Libère Ton Potentiel, elle partage les motivations derrière sa transition vers l'entrepreneuriat. Son parcours illustre parfaitement le potentiel libéré quand passion et persévérance se rencontrent.

Laetitia, pourrais-tu nous parler un peu de toi et de ton parcours avant de créer Semen Africa Consulting ?

Après avoir obtenu mon doctorat de médecine à Bamako, j'ai travaillé au Gabon où j'ai dirigé le service des urgences d'une grande polyclinique à Libreville avant d'intégrer par la suite le Département l'Enseignement Supérieur. Je me suis également lancée dans l'entrepreneuriat avec un institut de beauté et une pharmacie. Malheureusement, l'institut a dû fermer durant la crise sanitaire. Par la suite, je me suis inscrite en 2014 en Belgique pour un master en gynécologie obstétrique que j'ai obtenu en 2019. Mais face aux défis d'équivalence des diplômes, ne pouvant exercer sur place, je me suis orienté à temps plein vers l'entrepreneuriat, créant une maison d'hôtes et une coopérative agricole au Gabon avant de fonder SEMEN AFRICA CONSULTING au Maroc.

Qu'est-ce qui t'a inspiré à créer Semen Africa Consulting et quels défis as-tu rencontrés ?

Mon inspiration est venue de mon

désir de modestement contribuer au développement de l'Afrique en utilisant mon expertise médicale couplée à une approche économique. Les défis étaient nombreux, notamment l'apprentissage d'une nouvelle discipline, la navigation dans les administrations pour les autorisations, et l'établissement d'une marque de confiance sur un marché compétitif. Mon conjoint m'a beaucoup soutenu, en éveillant mon intérêt pour l'intelligence économique qui est aujourd'hui au cœur de mon entreprise, voire de nos sociétés.

En quoi consiste le rôle de conseiller en intelligence des affaires et en gestion médicale, et pourquoi est-il crucial en Afrique ?

Le rôle d'un conseiller en intelligence des affaires et en gestion médicale est de fournir des analyses stratégiques et des conseils fondés sur des données fiables pour aider les organisations à prendre des décisions éclairées. En Afrique, ce rôle est particulièrement important en raison des défis uniques auxquels le continent est confronté, notamment dans le secteur sanitaire tels que l'accès limité aux soins de santé, les maladies endémiques, et les infrastructures en développement. Il aide à identifier les opportunités d'investissement, à améliorer les services de santé, et à élaborer des stratégies pour une croissance économique durable. Il joue un rôle clé dans la transformation des systèmes de santé en utilisant l'intelligence économique pour optimiser les ressources, améliorer l'accès aux soins, et promouvoir des pratiques de gestion efficaces.

En somme, le conseil en intelligence des affaires et en gestion médicale est essentiel pour soutenir l'innovation et le progrès en Afrique, en veillant à ce que les décisions prises, dans le cas

d'espèce, dans le secteur de la santé, soient basées sur des informations précises et actualisées, et en contribuant à l'édification de systèmes de santé robustes, résilients et conformes aux standards internationaux.

Comment Semen Africa peut-il intervenir efficacement dans les systèmes de santé sans être professionnel du domaine médical ?

Tout d'abord il est important de se rappeler que SEMEN AFRICA est dirigé par un médecin. Et qu'un professionnel de santé est supposé avoir une connaissance relativement approfondie des enjeux, des besoins, des défis spécifiques au secteur médical. Et l'intelligence économique permet de collecter des informations pertinentes pour proposer des solutions efficaces. S'il fallait faire abstraction de mon expertise médicale, Semen Africa peut intervenir efficacement dans les systèmes de santé sans nécessairement être un professionnel du domaine médical en adoptant une approche multidisciplinaire et en collaborant étroitement avec des experts médicaux.

Par exemple à travers :

- Des partenariats avec des professionnels de santé : Collaborer avec des médecins, des infirmières et d'autres professionnels de santé pour bénéficier de leur expertise clinique.
- Le conseil en gestion : Apporter des compétences en gestion d'entreprise pour améliorer l'efficacité opérationnelle des établissements de santé.
- La technologie et l'innovation : Utiliser les technologies de l'information pour développer des solutions de télémédecine ou des systèmes de gestion des données de santé.
- La formation et développement : Offrir des programmes de formation



pour renforcer les compétences administratives et techniques du personnel de santé.

- La recherche et analyse de données : Analyser les données de santé pour identifier les tendances et recommander des améliorations stratégiques.

- Le soutien à la politique de santé : Conseiller sur les politiques de santé publique pour favoriser un environnement réglementaire propice au développement du secteur.

- L'élaboration d'études de marchés pour le compte d'industriels pour la mise en circulation de nouveaux produits.

Quelle est ta vision pour les

femmes dans le leadership et l'entrepreneuriat en Afrique ?

Je suis issue d'une société traditionnelle dans laquelle la femme a toujours été un pilier incontournable pour subvenir aux besoins de la famille. Ma vision est celle d'un avenir où les femmes africaines sont pleinement autonomes, valorisées et influentes, ayant accès à toutes les ressources nécessaires pour réussir sans freins structurels. J'adhère à tout écosystème entrepreneurial qui soutient l'innovation féminine.

Pour finir, il y a-t-il des parallèles entre l'Afrique et la Martinique en termes de défis et d'opportunités dans le secteur de la santé ?

Bien que les défis spécifiques varient, des parallèles existent nécessairement, notamment dans la pénurie de professionnels de santé qualifiés et l'innovation en télémédecine, offrant des opportunités pour améliorer l'accès aux soins et les infrastructures sanitaires dans les deux régions.

Interview

MERYL FABRE

créatrice du concept "Kiffpreneur" ou comment vivre sa vie idéale ?

Originnaire de Normandie et armée d'un rêve de conquérir la mode et le luxe à l'international, Meryl Fabre a parcouru le monde, de New York à Los Angeles, en passant par le Mexique, le Brésil, la Chine, et bien d'autres destinations. Pourtant, derrière les strass et les paillettes se cachait une réalité bien moins glamour, celle d'une femme malheureuse, frustrée et prisonnière de sa vie professionnelle. C'est en Martinique, loin de l'agitation des grandes métropoles de mode, que Meryl a trouvé son véritable paradis, un havre où alignement et bien-être dictent désormais sa nouvelle vie d'entrepreneuse, ou plutôt de kiffpreneuse. Entre un burn-out révélateur et l'écriture de son livre "Kiffpreneur", Meryl partage son engagement envers le développement personnel et l'entrepreneuriat conscient.

Meryl, peux-tu nous raconter ton parcours avant de devenir Kiffpreneuse ?

J'ai toujours rêvé de travailler dans la mode à l'international. Après une école de commerce, j'ai vécu à New York, Los Angeles, et d'autres grandes villes, développant des marques de luxe. Mais cette vie, que je croyais synonyme de bonheur, s'est révélée être un piège doré. C'est en Martinique que j'ai compris ce que je cherchais vraiment : une vie alignée sur mes valeurs, de cette prison professionnelle. Et pourtant, même en Martinique, il aura fallu que je sois confrontée à une réalité professionnelle épuisante pour définitivement remettre en question ma conception du bonheur et du travail.

Comment est né le concept de Kiffpreneur ?

Le burn-out a été un réveil brutal. J'étais carriériste, mais j'ai réalisé que je ne voulais plus être une victime de ma vie professionnelle. Le concept de Kiffpreneur est donc né de mon propre cheminement et de ma volonté de ne plus subir ma vie

professionnelle qui prenait le dessus sur ma vie personnelle.

Mon cheminement a commencé par ma reconstruction suite à mon séjour à l'hôpital provoqué par mon burn out. J'ai compris que ma vie professionnelle de salarié avait détruit ma vie personnelle, ma santé, ma relation de couple, ... C'est à ce moment que j'ai exploré une autre vision de la vie, tournée davantage sur moi, mes envies, mes besoins, mes ambitions. Voyant les résultats obtenus, j'ai tout de suite souhaité le partager aux autres à travers du coaching et des formations en développement personnel.

Cette première étape importante de mon parcours m'a permis non seulement de créer une entreprise rentable dans développement personnel mais aussi de trouver mon équilibre et concrétiser ma vie idéale (vacances, temps libre, argent, indépendance, voyage...). C'est là que j'ai compris la différence entre : « Réussir dans la vie et réussir sa vie ».

Pendant cette aventure professionnelle, j'ai rencontré beaucoup d'entrepreneurs malheureux, sous pression, prisonniers de leur business, passant à côté de leur vie. Force de mon expérience et ma vision Kiffpreneur, j'ai souhaité commencer à partager autour de moi. C'est à ce moment que j'ai créé mon concept. Aujourd'hui, je transmets ma méthode à des entrepreneurs du monde entier pour qu'ils soient heureux chaque jour aussi bien dans leur vie personnelle que professionnelle.

Peux-tu nous expliquer la méthode Kiffpreneur ?

Être un Kiffpreneur dépasse largement la simple création d'une entreprise pour gagner sa vie. C'est ériger un projet entrepreneurial qui devient le vecteur d'une vie idéale. Cette approche repose sur trois piliers fondamentaux en plus des aspects business

classiques : la connaissance de soi, la création d'une entreprise alignée sur ses aspirations personnelles et la mise en œuvre d'actions concrètes pour vivre pleinement grâce à son activité professionnelle. Cela nécessite une réévaluation profonde de la relation entre travail et bonheur, plaçant ce dernier au centre de chaque aspect de sa vie, professionnelle et personnelle. Le Kiffpreneur rejette l'idée que le travail devrait être une corvée nécessaire pour financer des moments de bonheur en dehors du bureau. Au contraire, il aspire à vivre le bonheur à chaque instant (au travail comme dehors).

Devenir un Kiffpreneur ne se limite pas à une réussite financière, mais englobe également un épanouissement dans tous les aspects de sa vie. C'est pouvoir marier toutes nos compétences, nos envies, nos passions, pour « kiffer ». Aujourd'hui je suis une véritable cheffe d'entreprise ; je suis partie de zéro pour construire un business à 6 chiffres dans le développement personnel, tout en kiffant chacune de mes journées. C'est possible !

Quels ont été les plus grands défis dans le développement de cette méthode ?

Le plus grand défi a été lors de mon burn out. Je devais réussir à prendre conscience que j'allais droit dans le mur et trouver une façon de rebondir. Une fois mon projet défini, ce fut très difficile de me défaire du conditionnement sociétal qui valorise la surperformance au détriment du bien-être. Il a fallu réapprendre à écouter mon intuition et faire confiance à ma vision, malgré le scepticisme ambiant. Un autre défi a été de transmettre cette vision, souvent considérée comme utopique, de manière concrète et accessible. Grâce au coaching, à la formation continue, je peux aujourd'hui transmettre ma méthode Kiffpreneur.



Tu écris actuellement un livre sur Kiffpreneur. Peux-tu nous parler de ce projet ?

Écrire ce livre est un voyage en soi. J'ai commencé par me replonger dans mon parcours, de mes débuts dans la mode jusqu'à ma transformation en kiffpreneur. Ce livre est à la fois un guide et un témoignage de ma transformation et de celle d'entrepreneurs que j'ai accompagnés un peu partout dans le monde. Il détaille la méthode enrichie de mes expériences personnelles et professionnelles. Ce livre qui sortira en fin d'année, est conçu pour inspirer et guider ceux qui aspirent à une vie professionnelle épanouissante, en harmonie avec leurs objectifs

de vie. Le livre donne un cadre et une voix au concept de kiffpreneur. Il transforme notre projet de vie en réalité grâce à son entreprise.

Quel message principal souhaites-tu transmettre à tes lecteurs ?

Je partage mon concept 'Kiffpreneur' parce que je veux montrer qu'il est possible de transformer sa vie et son entreprise pour qu'elles travaillent ensemble, et pas l'une contre l'autre. Le message principal est simple : vous pouvez créer une entreprise qui non seulement réussit mais vous permet aussi de vivre votre vie idéale. Une vie où le bonheur se trouve dans chaque aspect de votre vie et où travailler n'est plus une corvée.

Le concept Kiffpreneur ouvre la porte à des discussions plus larges sur l'entrepreneuriat conscient et équilibré.

Interview

ZAYACTU

Aurélie et Sullivan DAPHNE tissent l'avenir du média numérique Martiniquais

Il y a dix ans, lors d'un événement, la trajectoire de deux âmes s'est entrelacée pour donner naissance à une aventure commune qui dépasserait toutes les attentes. Aurélie en cycle universitaire supérieur, et Sullivan, invité pour couvrir le sujet avec son projet naissant Zay Radio, ont vu leurs chemins se croiser de la manière la plus inattendue. Ce qui a commencé par un regard échangé et une carte de visite discrètement partagée a évolué en un partenariat de vie et de travail, porté par une foi immuable l'un en l'autre. Aujourd'hui à la tête de ZayActu, un média qui a su s'élever en Martinique, le couple se dévoile très rarement. Entre défis professionnels, vie de famille, et partenariats stratégiques, ils nous ouvrent les portes de leur quotidien rythmé par l'actualité et surtout, une confiance et un amour inébranlables. Cette interview croisée révèle leur histoire, le récit d'une croyance mutuelle.

Pour commencer, racontez-nous comment votre rencontre a posé les premières pierres de ZayActu tel qu'on connaît le média aujourd'hui.

Sullivan : Lorsque nos regards se sont croisés, j'ai immédiatement su que derrière cette force tranquille se cachait une passion commune pour le partage et la communication. Aurélie incarnait cette énergie vitale dont ZayActu avait besoin pour grandir. Sa présence a apporté une nouvelle perspective et a stimulé davantage ma passion pour ce projet.

Parles-nous des débuts de ZayActu.

Sullivan : À l'origine, ZayActu, c'était ZayCrew, une plateforme de tchat pour les jeunes, puis une radio (Zay Radio) et enfin un média digital. Lancer ce projet, c'était une façon pour moi de rester connecté, d'informer et de donner des scoops. Ma conviction dans le pouvoir du digital a été clé :

ZayActu a cru au digital dès le début. C'est qui nous a permis d'être réactifs, fiables et neutres, et d'arriver où nous en sommes aujourd'hui.

Comment la collaboration entre vous a-t-elle évolué au sein de ZayActu ?

Sullivan : L'intégration d'Aurélie dans ZayActu s'est faite avec une fluidité naturelle. Elle a rapidement saisi les rênes de certains aspects et y a apporté une structure et une organisation indispensables. Son œil critique et sa vision ont été des atouts majeurs qui m'ont permis de me concentrer sur l'expansion de Zay Actu.

Aurélie : Je suis la multitâche de Zayactu. J'interviens où le besoin se fait sentir, que ce soit en administration, événementiel, recrutement, ou même en représentant Zayactu lors d'événements. Mon rôle n'est pas fixe ; je suis flexible et prête à apprendre de nouvelles compétences pour soutenir Zayactu de la meilleure manière possible.

Comment la collaboration entre vous a-t-elle évolué au sein de ZayActu ?

Aurélie : Accepter et comprendre le projet de Sullivan était fondamental. Vivre avec Zayactu, c'est un engagement 24/7, jours fériés inclus. Même la nuit, si je vois une information importante, je réveille Sullivan. C'est devenu notre mode de vie. Même le jour de notre mariage, il n'a pas pu s'empêcher de faire des articles. Je ne lui en ai pas voulu, j'ai même trouvé ça amusant : ça fait partie de lui, et j'ai accepté tout ça dès le départ.

Entre ton rôle de formatrice, ton implication chez Zayactu, et tes responsabilités de femme et de mère, comment trouves-tu

l'équilibre ?

Aurélie : C'est un défi permanent. Je ne prétends pas être parfaitement organisée, mais Sullivan et moi avons toujours fonctionné ainsi. J'ai besoin d'avoir un planning clair pour la semaine, mais la nature changeante de Zayactu rend toute routine difficile à maintenir. Je continue à chercher une organisation qui marche, tout en embrassant la flexibilité qu'exige notre mode de vie.

Quels défis rencontrez-vous en mélangeant vie professionnelle et personnelle, et comment les surmontez-vous ?

Sullivan : C'est un équilibre délicat à maintenir. Nous sommes constamment en train de naviguer entre nos rôles de partenaires de vie et de coéquipiers professionnels. La communication est notre outil le plus précieux. Nous avons appris à discuter ouvertement de nos idées, à débattre passionnément, mais toujours à conclure nos journées sur une note d'amour et de respect mutuel. L'important est d'écouter, d'apprendre et d'avancer ensemble.

Le partenariat avec Aurélie Alama pour le congrès de l'entrepreneuriat féminin est une belle avancée. Quelles synergies trouvez-vous dans ce partenariat ?

Aurélie & Sullivan : Ce partenariat incarne l'essence même de ce que ZayActu aspire à être ; un catalyseur de potentiel et un amplificateur de voix. Cela nous a permis d'étendre notre réseau et de renforcer notre mission de mettre en lumière les talents de notre île et au-delà. Ce partenariat nous a permis de nous affirmer et de nous montrer plus ouvertement. Aurélie nous a aidés à redéfinir notre vision et à valoriser nos compétences. Elle a joué un rôle clé dans notre



développement professionnel, nous ouvrant à de nouvelles opportunités et nous encourageant à envisager ZayActu sous un nouveau jour.

Comment envisages-tu l'avenir de ZayActu dans le paysage médiatique martiniquais ?

Sullivan : L'avenir de ZayActu est prometteur. Nous prévoyons de nous développer, d'élargir notre équipe et de couvrir encore plus d'actualités en ayant des correspondants dans les régions avoisinantes. L'objectif est de continuer à fournir une information de qualité, de rester à l'avant-garde du digital et de contribuer positivement à notre communauté.

Pour conclure, quel message souhaiteriez-vous transmettre à ceux qui vous suivent, ainsi qu'entre vous ?

Sullivan : À notre communauté, je dirais : croyez en vos rêves et travaillez dur pour les réaliser. À Aurélie, mon pili-er, merci de partager cette aventure avec moi. Ensemble, nous faisons grandir bien plus qu'un média ; nous faisons grandir une vision.

Aurélie : Aux femmes, et à tous nos lecteurs, sachez que chaque petit pas compte. Ne minimisez jamais l'impact que vous pouvez avoir. À Sullivan, mon compagnon dans cette aventure et dans la vie, merci pour ton amour inconditionnel et ton soutien sans faille. Ensemble, nous faisons de ZayActu un phare pour notre communauté.

5 façons dont l'IA peut booster votre productivité



Lorsque l'on se lance en tant qu'entrepreneure, la productivité est cruciale. Il est indispensable d'optimiser son temps pour se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée. Heureusement, les progrès de l'intelligence artificielle offrent désormais des solutions ultra performantes pour gagner en efficacité.

Les intelligences artificielles sont capables d'automatiser un grand nombre de tâches chronophages. De l'organisation de vos emails à la rédaction de contenus marketing, les IA peuvent vous faire gagner un temps précieux.

Dans cet article, je vous dévoile 5 façons concrètes d'exploiter l'intelligence artificielle pour booster votre productivité au quotidien.

1. Optimiser la gestion de votre temps et organisation

L'IA peut automatiser de nombreuses tâches de bureau répétitives, telles que la saisie de données, la programmation de réunions ou le tri des emails. Cela vous permet de vous concentrer sur des tâches plus stratégiques et créatives.

2. Automatiser la rédaction de contenus

Les outils d'IA comme les générateurs de texte automatiques peuvent créer des contenus de qualité rapidement, économisant du temps et des efforts. Ils peuvent être utilisés pour générer des rapports, des articles de blog, des descriptions de produits, et plus

encore. De plus, ils peuvent aider à personnaliser le contenu en fonction du public cible, améliorant ainsi l'engagement et l'efficacité du marketing.

3. Automatiser votre facturation et vos tâches administratives

Les outils d'IA peuvent simplifier et rationaliser les processus administratifs et de facturation. Par exemple, ils peuvent générer automatiquement des factures, suivre et gérer les paiements, et même envoyer des rappels de paiement aux clients. Cela peut réduire considérablement le temps consacré à la gestion des tâches administratives, permettant aux employés de se concentrer sur des activités plus stratégiques et à valeur ajoutée. Des outils comme Byziness et Zoho Books peuvent vous y aider.

4. Optimiser la gestion de votre temps et organisation

Des outils d'IA comme Clockwise ou Clara peuvent aider à organiser et à gérer votre temps plus efficacement. Par exemple, Clockwise analyse votre emploi du temps et vos habitudes de travail pour suggérer des blocs de temps de travail ininterrompus, tandis que Clara peut automatiser la planification des réunions en tenant compte des disponibilités de tous les participants. Et des outils d'IA comme Trello ou Asana, avec leurs intégrations d'IA, peuvent aider à la gestion de projet en prédisant les délais de réalisation des tâches et en identifiant les goulots d'étranglement potentiels.

5. Analyse de données avancée

L'IA, grâce à des outils comme Tableau, Power BI ou Google Analytics, peut traiter et analyser de grandes quantités de données beaucoup plus rapidement que les humains. Par exemple, Google Analytics utilise l'IA pour fournir des insights sur le comportement des utilisateurs sur votre site web, aidant à informer vos stratégies de marketing et de contenu. De même, Tableau et Power BI utilisent l'IA pour analyser et visualiser les données, facilitant la compréhension et la prise de décisions basées sur ces données.

TOP 10 des AI pour booster sa productivité :

1. **ChatGPT** : Résoudre des problématiques en tout genre.
2. **Jasper** : Une plateforme de création d'article pour votre blog.
3. **Fliki** : Un outil de génération de vidéos pour TikTok.
4. **DALL·E** : Un générateur d'images.
5. **Jarvis** : Assistant virtuel multitâche.
6. **Geekbot** : Chatbot pour répondre aux questions fréquentes des clients.
7. **Anthropic** : Assistant virtuel pour la prise de rendez-vous.
8. **Anthropic PBC** : Pour recruter des candidats qualifiés.
9. **Cognicor** : Solution pour extraire des informations de documents financiers, contrats et factures.
10. **Textio** : pour optimiser vos textes afin d'augmenter les taux de conversion, rétention etc.



5 astuces de pro pour choisir les bons outils

1. Identifier les besoins et les objectifs de votre entreprise

Avant de sélectionner des outils exploitant de l'IA, il est essentiel pour les entrepreneurs d'identifier les besoins spécifiques de leur entreprise et leurs objectifs. Cela implique d'évaluer les domaines de l'entreprise qui peuvent bénéficier de l'intégration de l'IA.

Qu'il s'agisse d'automatiser le support client, d'optimiser les campagnes marketing ou d'améliorer la gestion des fournisseurs, comprendre les points douloureux spécifiques et les objectifs

permettra aux entrepreneurs de choisir les outils d'IA les plus pertinents.

2. Recherche et évaluation des outils avec IA

Pour choisir les bons outils d'IA, faites des recherches approfondies et évaluer les différentes options disponibles sur le marché. Ils doivent prendre en compte des facteurs tels que la fonctionnalité de l'outil, ses performances et sa compatibilité avec les systèmes existants. Lire des avis, demander des recommandations et comparer les fonctionnalités aideront les entrepreneurs à prendre des décisions éclairées et à sélectionner les outils qui correspondent le mieux à leurs besoins commerciaux.

3. Tenir compte de la convivialité et de l'intégration

Bien que les outils d'IA puissent offrir des fonctionnalités avancées, il est crucial de tenir compte de leur convivialité et l'intégration. Vous devez choisir des outils d'IA qui sont faciles à utiliser et à comprendre, afin de minimiser le

temps et les efforts nécessaires pour les mettre en œuvre. Il est également essentiel que les outils puissent s'intégrer harmonieusement avec les systèmes et les logiciels existants de l'entreprise, afin de garantir une transition fluide et une utilisation efficace.

4. Assurer la confidentialité et la sécurité des données

Lors de la sélection des outils, vous devez accorder une attention particulière à la confidentialité et à la sécurité des données. Étant donné que l'IA repose sur l'analyse de données sensibles, il est crucial de choisir des outils qui garantissent la protection des informations confidentielles de l'entreprise et de ses clients. Vérifier les politiques de confidentialité des fournisseurs d'IA et s'assurer qu'ils respectent les normes de sécurité en vigueur est important pour éviter les risques potentiels liés à la violation des données.

6. Investir dans la formation

Outre le choix des bonnes IA, il est tout aussi important de se former à l'IA. La compréhension des concepts fondamentaux et des capacités de ces outils permet de les utiliser de manière optimale. Vous pouvez suivre des cours en ligne, participer à des ateliers pour acquérir les compétences nécessaires à l'utilisation de l'IA dans votre activité.

Quelles sont les limites de l'intelligence artificielle ?

Bien que l'IA offre de nombreuses opportunités et avantages, il est important de reconnaître ses limites et de ne pas s'appuyer uniquement sur cette technologie pour la croissance et le succès de son entreprise.

L'une des principales limites de l'IA est son manque de compréhension contextuelle et de capacité à traiter les nuances et les subtilités propres à chaque entreprise. L'IA peut être programmée pour effectuer des tâches spécifiques, mais elle peut avoir du mal à comprendre les spécificités d'un secteur d'activité particulier et les besoins uniques d'une entreprise.

De plus, l'IA peut être limitée par la qualité et la quantité des données disponibles. Si les données utilisées pour alimenter l'IA sont incomplètes, biaisées ou de mauvaise qualité, cela peut entraîner des résultats incohérents ou erronés.

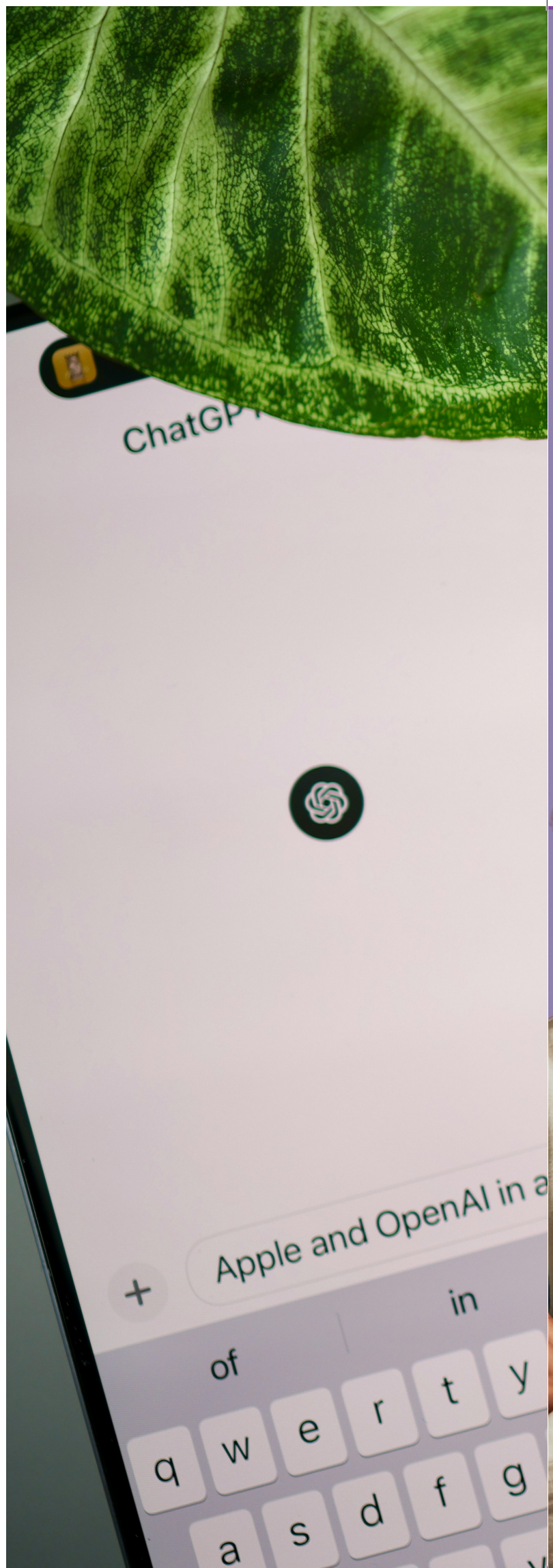
Enfin, il est important de se rappeler que l'IA ne remplace pas l'expertise et la prise de décision humaine. Vous devez toujours utiliser votre jugement, votre expérience et votre intuition pour compléter les informations fournies par l'IA.

Kelly PIOCHE

Consultante et formatrice en transformation digitale

hello@kellypioche.com

www.digitalbossladies.com



100% En ligne

FLTP

LE PROGRAMME

- ✓ Module N°1 : Devenez un leader dans votre domaine
- ✓ Module N°2 : Développer votre intelligence financière en tant qu'entrepreneure
- ✓ Module N°3 : Conquérir de nouveaux marchés grâce marketing d'influence
- ✓ Module N°4 : Les outils pour créer des visuels comme une pro
- ✓ Module N°5 : Maîtriser Insta Adds, Facebook Adds et Tiktok Adds
- ✓ Module N°6 : Comment créer une marque qui fait vendre grâce au branding
- ✓ Module N°7 : Trouver des fournisseurs pour lancer sa marque
- ✓ Module N°8 : Faire sa boutique en ligne grâce à shopify
- ✓ Module N°9 : Boostez votre business grâce à l'intelligence artificielle
- ✓ Module N°10 : Le référencement SEO

LES CONDITIONS

- ✓ ÊTRE MOTIVÉE
- ✓ AVOIR PLUS DE 18 ANS

LE CAMPUS

Des entrepreneures

Scannez-moi



bonus:

10 IDÉES DE BUSINESS AVEC FOURNISSEURS

CONTACT@FEMMELIBERETONPOTENTIEL.COM

AVEC ATTESTATION DE FORMATION

PLACES LIMITÉES

FLTP Magazine 171

NOUVEAU LIVRE

AURÉLIE ALAMA



DISPONIBLE SUR AMAZON

