

« 1 pour tous, tous pour 1... »

PULSIONS **MAG**

Pour prendre le pouls d'Impuls'ions, de ses entrepreneurs,
partenaires et territoires

Numéro 3

1er SEMESTRE
2021

Comcom Pays de Lapalisse (pages 6 et 7)
Les entrepreneurs, en brèves (pages 15 à 17)

FOCUS SUR D'ÂMES NATURE

La lettre d'information de la Coopérative d'Activités et d'Entrepreneurs |

impulsions
RÉVÉLATRICE D'ENTREPRENEUR·E·S

SOMMAIRE :

.....

Edito du président	Page 3
Un couple à la Une / focus sur Céline et Antoine Michiels	Pages 4 et 5
Côté partenaires / Communauté de communes Pays de Lapalisse	Pages 6 et 7
Comment vendre sans prospector ? Témoignages d'entrepreneurs	Pages 8 et 9
La gestion du stress	Pages 10 à 12
La coop, côté coulisses / Le pôle Formation	Page 13
La coop, côté entrepreneurs	Pages 14 à 16
Regards d'entrepreneurs	Pages 17
Les nouveaux arrivants	Page 18
Nous contacter	Page 19

La publication PULSIONS est éditée par :

La CAE Impuls'ions - 36, rue de Lasserre - 31430 LE FOUSSERET

Directeur de la publication : Jérôme ROUSSE

Graphisme et mise en page : Laure CHIRAUSSSEL

Conseils techniques & Stratégie Web : Emmanuel CLEMENCE

Contributeurs : tous les entrepreneurs de la CAE

Vous aussi contribuez à PULSIONS, en proposant brève(s) ou article(s)

à Larry BAUDRY (lbaudry@selfie-lab.com).

Pour découvrir la CAE Impuls'ions, cliquez sur <https://www.impuls-ions.com>



Entreprendre seul, mais entreprendre ensemble...

La CAE Impuls'ions fête cet été ses 5 ans.

5 années d'engagement total à faire émerger et connaître ce nouveau modèle d'entrepreneuriat.

5 années au service des entrepreneurs pour, à leur côté, développer leur activité, et notre outil au service des territoires pour la création d'emplois et d'activités.

Cette réussite et cette ambition partagées, nous les devons à la force de notre collectif qui nous a permis à bien des égards d'atteindre nos objectifs, sans bafouer nos valeurs : cohésion, solidarité, exemplarité, bienveillance, sens du devoir aussi.

Tout ceci n'aurait sans doute pas aussi été possible, si nous n'avions bénéficié du soutien et de l'aide de nos partenaires privilégiés :

-Pour les institutionnels :

La Région Occitanie, les communautés de communes de Cœur de Garonne (31) et Pays de Lapalisse (03)

-Pour les entreprises et leur soutien du quotidien :

La société Archiv'Tech (65), le Cabinet d'Assurances Christophe Roux (31) et la société Relais d'Entreprises (31).

Un cycle s'achève, et un nouveau démarre avec une nouvelle équipe afin d'engager une nouvelle dynamique entrepreneuriale, une nouvelle Impuls'ions collective.

Nous allons aussi continuer à faire connaître notre modèle d'entrepreneuriat, et développer nos territoires ruraux et péri-urbains afin d'accompagner la création d'emplois et les pérenniser.

J'en terminerai en vous souhaitant une bonne lecture de ce Pulsions Mag n°3 et un très bel été.

Jérôme Rousse

Jérôme ROUSSE

courriel : contact@impuls-ions.org

Tél : 06.50.72.13.01

« Un couple à la Une »

FOCUS SUR CELINE ET ANTOINE MICHIELS



Ils font la Une de PULSIONS Mag, car leur parcours est étonnant et déjà bien abouti, mais aussi parce qu'ils sont atypiques : Ils travaillent en couple, ils sont praticiens, mais aussi commerçants. Ils vivent à Saint-Menoux dans l'Allier, mais qui sont Céline et Antoine MICHIELS ?

Qui est d'Âmes Nature ?

D'Âmes Nature est avant tout un projet de couple très amoureux et notre complicité rayonne dans notre activité... Nos clients viennent pour nos conseils et notre bonne humeur. Plus concrètement, c'est un cabinet de relaxation où nous proposons des massages bien-être, des soins énergétiques, des guidances chamaniques, des consultations en radiesthésie et naturopathie, des harmonisations aux diapasons, de la géobiologie et bientôt... des séances d'harmonisations aux bols de cristal. C'est un site internet avec son site marchand grâce auquel nous pouvons proposer des solutions partout en France. Et surtout, c'est une petite boutique de 26 mètres carrés située à Saint-Menoux, un village bourbonnais de 1000 habitants. Nous avons différents rayons : minéraux, encens, radiesthésie, cartomancie, huiles essentielles, tisanes, produits corps, fleurs de Bach et élixirs minéraux... Et bientôt une librairie ésotérique. Et la petite touche supplémentaire qui est très appréciée : les créations de Céline (capteurs de rêves, bijouterie en macramé...).

Qui sont ces amoureux ?

Depuis longtemps nous en avons assez de notre vie en métropole lilloise et de nos emplois respectifs. En 2016 nous avons tout plaqué pour vivre en milieu rural et... nous avons réalisé notre rêve...

La vie ne nous a pas mené vers l'occultisme d'emblée malgré nos ressentis. Nous nous sommes rencontrés lors d'un exercice militaire au milieu de nulle part... A l'époque nous n'aurions jamais imaginé ouvrir une boutique ésotérique en pleine campagne.

Céline, 44 ans, est diététicienne de formation et ancienne militaire. En quittant l'armée, elle retrouve son premier métier en structure hospitalière. Puis se forme à l'esthétique avec l'option massage avant d'exercer le plus beau métier du monde... Maman !!!!

Antoine, un demi-siècle, est électrotechnicien de formation et embrasse une carrière militaire.

Lassé par toutes ces années d'uniforme, il fait différents métiers : coach bien être, employé commercial en magasin bio, ambulancier privé et hospitalier.

Aujourd'hui, nous sommes deux entrepreneurs passionnés d'ésotérisme et de spiritualité et depuis longtemps nous voulions travailler en couple, vivre de notre passion et profiter de nos filles.

Nous sommes, tous les deux, praticiens en thérapie holistique (l'humain est considéré dans sa globalité). Nous nous sommes formés, voilà déjà 15 ans, à la Naturopathie, au Reiki, à la Radiesthésie, à la Lithothérapie... Et depuis toujours, nous avons emprunté diverses voies spirituelles (Druidisme, Chamanisme, Hermétisme...). Nous sommes mariés et parents de deux jolies petites filles de 8 et 6 ans qui ont plus d'énergie que leurs parents !!!!

Côté organisation ?

Travaillant tous les deux dans la structure, nous sommes complémentaires dans nos propositions de prestations et dans nos conseils en boutique. Nous pouvons assurer une continuité de services lorsque l'un de nous deux est en prestations ou occupé ailleurs. Pour la partie administrative, nous nous sommes chacun attribué naturellement des tâches, Céline s'occupe des notes de frais et des commandes alors qu'Antoine fait les factures des fins de mois et les différentes statistiques. Ainsi le travail en couple permet à chacun de se focaliser sur ce qu'il fait de mieux.





« Un couple à la Une »

Vie de famille ?

Notre activité nous accorde une grande liberté, ce qui de nos jours devient très précieux, contrairement à ce que nous avons pu vivre en tant que salariés. Nous pouvons donc travailler en couple, selon notre souhait de toujours, organiser nos activités comme bon nous semble (Et oui ! nous ne faisons pas QUE travailler !!!) et surtout nous avons la liberté de faire l'IEF (Instruction En Famille) pour nos deux filles. Alors même si nous mettons beaucoup d'énergie dans notre entreprise pour la faire vivre comme une véritable entité, nous profitons pleinement de notre liberté permise par l'entrepreneuriat.

Le début de l'histoire : Il était une fois...

Nous sommes partis de quasiment rien... nous avons ouvert notre cabinet de relaxation et notre boutique avec 4000€ travaux et stock compris. Nous avons fait les meubles avec de la récupération de palettes, nous avons fait les greniers de famille et tout n'était pas parfait à l'ouverture. Nous avons fonctionné avec du dépôt vente, ce qui arrangeait les déposants et nous a permis de ne pas trop investir dans le stock.

Depuis, nous avons apporté beaucoup d'améliorations et il y en a encore à apporter mais nous faisons un pas à la fois, sans crédit et grâce à la coopérative.

Aujourd'hui, nous travaillons avec 24 fournisseurs et notre boutique compte plus de 1000 références et 5000 articles.

Nous sommes reconnaissants envers nos clients et patients, nous les remercions tous les jours parce que c'est grâce à eux que nous pouvons vivre cette aventure.

Et la Coop ?

Avant toute chose, la CAE Impuls'ions, son président et ses collaborateurs ont une approche très humaine et grâce à cette structure nous avons pu donner naissance à D'Âmes Nature. Avant que notre « Big Boss » préféré ne nous fasse confiance et nous intègre dans la coopérative, nous étions dans une impasse administrative et notre projet a failli être abandonné.

Depuis, la coopérative nous a évité de faire des dépenses inutiles, nous a apporté des conseils avisés pour développer une structure stable de notre activité, ainsi nous avons pu faire grossir notre trésorerie et augmenter considérablement notre stock.

Au quotidien, la CAE, nous donne la possibilité de nous concentrer sur le cœur de notre activité, nous sommes avant tout des thérapeutes, nous pouvons être à l'écoute de notre clientèle et nous ne sommes pas submergé par les impératifs entrepreneuriaux imposés par l'administration française.

Nous sommes heureux et fiers d'être aujourd'hui tous les deux Entrepreneurs Salariés de la Coopérative... Ce qui veut dire que nous avons créé et stabilisé nos deux emplois en milieu rural.

Des projets ?

Nous avons encore quelques travaux d'amélioration à faire pour la boutique. Nous devons améliorer notre gestion de stock, peut-être en mettant en place un outil informatique. Et surtout, nous avons le souhait de transmettre et d'enseigner notre savoir occulte, ce qui nécessitera beaucoup de travail de mise en place.

Pour en savoir plus :

Site internet : <https://www.d-ames-nature.com/>

Page Facebook : <https://fr-fr.facebook.com/boutiquedamesnature>

Téléphones : Antoine 06 66 63 06 06 ou Céline 06 60 18 38 95



« La coop, côté partenaires »



Communauté de Communes Pays de Lapalisse

La Communauté de Communes comprend 14 communes pour une population totale de 8586 habitants.



Coordonnées :
Communauté de Communes « Pays de LAPALISSE »
Boulevard de l'Hôtel de Ville
03120 LAPALISSE
contact@cc-paysdelapalisse.fr
04 70 99 76 29

Interview de Yan TANG, Chargée de mission économique pour la Communauté de Communes « Pays de LAPALISSE » dans l'Allier.

Quelle est la politique entrepreneuriale de la CDC envers les entrepreneurs solo ?
Qu'apportent-ils au territoire ?

L'entrepreneuriat solo a en effet toujours été un sujet particulier pour la CDC. Surtout depuis l'épidémie, la recherche d'emploi n'est pas vraiment dynamique, et de plus en plus de personnes envisagent de créer leur propre entreprise. Et, pour la CDC, les contenus des différents porteurs de projets sont variés et ça c'est très bien pour animer l'économie et la culture locales.

Les entrepreneurs solos constituent un groupe particulier qui peut rendre notre territoire plus dynamique. Ils ont chacun des idées et des projets différents, qu'il s'agisse de micro-entreprises ou de petits commerces, ou encore d'entreprises de services, ce qui apporte de la diversité au développement local.



Yan TANG

Chargée de mission économique pour la Communauté de Communes « Pays de LAPALISSE » dans l'Allier

« La coop, côté partenaires »



Quand un porteur de projet se fait connaître, comment l'accompagnez-vous ?

Nous disposons d'une équipe qualifiée, à l'écoute, pour accompagner les porteurs de projets dans les démarches pour construire leurs projets et les orienter vers les interlocuteurs qui pourront les aider. Par exemple, l'installation d'une antenne de la CAE Impuls'ions à la CDC est une opportunité inégalée pour nos entrepreneurs individuels locaux. Elle permet aux entrepreneurs qui ont une idée, qui souhaitent créer leur activité mais ne savent pas comment procéder, de mettre en œuvre leur idée dans un premier temps, tout en bénéficiant des conseils de votre équipe sur place et de l'opportunité d'entrer en contact avec d'autres entrepreneurs individuels.

Vous avez un outil extraordinaire que vous appelez le « télécentre de Lapalisse ». Il s'agit d'un tiers-lieu qui propose ses bureaux en location flexible, avec un Fablab...

Dites-nous en un peu plus.

Doté du très haut débit internet, de bureaux, et d'une salle de réunion, le concept « Economie-Télécentre » du Pays de Lapalisse conjugue l'accueil de projets, l'hébergement d'activités nouvelles, et l'exercice du télétravail dans un site adapté. Le personnel est à disposition des porteurs de projet, il aide à l'implantation des entreprises sur le territoire. Disponibilité d'un fichier actualisé des locaux vacants sur le territoire communautaire, pour l'installation d'activités commerciales, artisanales ou de services.





Témoignages d'entrepreneurs

Élodie Renié - EASI admin - Assistante administrative indépendante

Voilà 8 mois que j'ai démarré mon activité et mon agenda est plein. J'ai commencé avec un client régulier et avec un autre client dont la mission était ponctuelle. Un mois après, mon agenda était complet avec que des clients réguliers ! Aujourd'hui, je réfléchis à mon développement.

Par quels moyens ? Grâce au club d'entrepreneurs dans lequel je suis adhérente, j'ai rencontré des professionnels de différents secteurs. Nous nous rencontrons régulièrement et participons à des événements locaux. J'ai aussi et surtout mon propre réseau pro et perso et le bouche-à-oreille fonctionne plutôt bien. Je suis aussi sur les réseaux sociaux Facebook et LinkedIn mais je ne suis pas très régulière en matière de publications. J'ai d'ailleurs des formations prévues sur ce thème.

Mes conseils : Collaborer en toute transparence, avec sincérité, sérieux et bienveillance me permet de travailler aujourd'hui avec des clients qui me recommandent, ce qui marche dans les deux sens. C'est un échange constructif !

Isabelle Plouvier - Assistante Administrative

Certaines assistantes indépendantes se demandent s'il est opportun d'adhérer à un club entrepreneur. C'est un investissement financier mais aussi personnel. Ne désirant pas faire 100% de prospection téléphonique, j'ai décidé de réseauter. Après la tournée des clubs des Hauts-de-France, j'ai opté pour celui au plus près de mes valeurs. En plus de la richesse des réunions et échanges, je viens de signer avec mes deux premiers clients dès le second mois d'adhésion seulement. Je ne dis pas que c'est la panacée mais cela motive en début de parcours. Alors, 3 conseils : réseautez, réseautez, réseautez...



Arielle UCHEDA - Éveilleuse de conscience culinaire - Formatrice et conférencière en cuisine créative - Fondatrice de Ma cuisine a du sens



A la fois formatrice en cuisine sans allergènes, blogueuse Je suis auteure de livres de cuisine sans allergènes avec un axe bio, nature et potager. Je suis en autoédition, c'est-à-dire que je m'occupe à la fois de les faire imprimer et de les commercialiser. Pour le lancement, j'ai utilisé 2 techniques de vente sans prospection dans le dur :

La première technique est issue de l'infopreneuriat. J'ai créé une page de vente sur le web qui présente de façon complète mes livres : photos, textes, document à télécharger comprenant le sommaire et l'index des recettes.

- A cette page de vente, un (des) bouton(s) [commander]
- Puis une page de commande avec paiement en ligne (par CB avec le compte Stripe de la CAE et par Paypal).
- Enfin, une page de remerciement.

Pour cette première partie, je ne m'arrête pas là et j'utilise jusqu'au bout les techniques des infopreneurs.

- J'envoie un premier email de remerciement au client avec une recette du livre. Et oui, il n'a pas encore le livre, je le fais patienter avec cette première recette.
- Puis, 15 jours après, un autre email pour savoir si mon client a bien reçu son livre, a-t-il déjà réalisé quelques recettes, quelle est sa recette préférée et son avis sur le livre.
- L'avantage va être d'avoir des retour clients pour ensuite les ajouter à la page de vente ou en faire des outils de communication sur les réseaux sociaux. Votre produit, ce sont vos clients qui en parlent le mieux.

Comment vendre sans prospecter ?

Témoignages d'entrepreneurs

la suite...

- Enfin, un troisième email un mois après sa commande pour lui raconter l'histoire de la grand-mère qui est en photo dans mon livre. Dans cet email, il y a une information sur mon atelier pain sans gluten (formation en ligne) qu'il peut acheter en suivant le lien.

Pour compléter la démarche et pour tout abandon de panier (c'est-à-dire que le prospect a rentré son email, validé la commande mais s'est arrêté à l'étape paiement), je lui envoie un email : [Vous étiez sur le bon de commande de mon livre un été d'instantanés gourmands, avez-vous rencontré une difficulté ? Puis-je vous aider ? Voici le lien pour commander le livre]. Et je redonne le lien.

Et pour vendre me diriez-vous ? Comment as-tu fait ?

J'ai travaillé avec le storytelling sur les réseaux sociaux. J'ai tout simplement raconté une histoire : de la création du livre, de ma visite chez l'imprimeur pour la signature du BAT, de mon premier exemplaire pas encore broché, pris en photo au bord de l'océan ou dans mon potager, la réception de la palette à la maison, la pile de lettres prêtes à partir (parce que pour lancer les livres, j'avais fait de la prévente, les livres n'étaient pas encore imprimés quand j'ai commencé ma communication et mes ventes).

Mais pas que. J'ai aussi travaillé mon réseau : famille, amis, réseau professionnel de Bretagne, Lyon, Savoie et Montpellier. Mon réseau depuis plus de 20 ans.

Et j'ai envoyé un email en expliquant ma démarche et le lien de la page de vente. Et j'ai repris cet email un peu type storytelling pour envoyer à ma liste de diffusion (prospects et clients).

• Deuxième technique, issue des relations presse :

Un mix entre un communiqué de presse et un dossier de presse.

J'ai travaillé un joli dossier présentant mes livres : textes, photos, avis des clients, articles de presse, portrait, mes valeurs, mon engagement (je parle aussi de ma façon d'entreprendre, de la coop, du grenier numérique, de mon implication dans les associations locales - club d'entreprises et marrainage et bien sûr de mon lien avec les intolérances alimentaires). Un dossier en version pdf de 10 à 15 pages. Attention, les 2 premières pages doivent donner envie et avoir les informations principales avec vos coordonnées !! Ce dossier de presse, je l'envoie par email à des magasins Biocoop, après avoir validé l'email et le nom de la personne en charge du rayon en question. Pourquoi à des magasins bio ? Parce que mes livres correspondent bien à leur clientèle et que contrairement aux librairies, ils paient à facturation. Les librairies, c'est du dépôt vente, donc, de l'avance de trésor pour moi. J'en ai quelques-unes, localement.

Mais la majorité de mon chiffre d'affaire, je l'ai réalisé avec la vente des livres à des magasins bio.



Dossier : La gestion du stress

Le stress de l'entrepreneur ? Moteur ou paralysant ?



Article rédigé par

Sophie Bacon - coach et formatrice - accompagnatrice du changement.

● Avant tout, il faut comprendre ce qu'est le stress.

Contrairement à beaucoup d'idées reçues, l'origine est latine « stringere » qui signifie : serré, ce qui représente bien l'image de la sensation physique qui se crée lorsque cela se produit. Ce terme a été choisi par un médecin dans les années 30 et utilisé comme tel pour la première fois en France juste après la deuxième guerre mondiale.

C'est un mot qui aujourd'hui est mis à toutes les sauces, tout le monde en parle, sans vraiment savoir ce que cela représente et surtout sans arriver à déterminer le processus et les émotions qui s'y rattachent.

En règle générale, le stress est associé à de la peur, peur de l'échec et à l'angoisse de la perte. Un entrepreneur s'engage corps et âme dans son projet, bien sûr qu'il a de la motivation, des objectifs, certains font même des études de marché avant de se lancer.

● Et pourtant, aujourd'hui, entreprendre, c'est se mettre en danger, et en lisant ces mots votre cerveau reptilien, celui qui est là depuis votre conception vient de se mettre en vigilance. Ce cerveau contient les essentiels de la survie pour tous les êtres vivants et il est commun à tous.

Le cerveau reptilien reçoit l'information du danger : vous êtes face à une grosse bête féroce. Au 21ème siècle, cette bête s'appelle : administration, taxes, impôts, chiffre d'affaire nul, factures impayées, échec, avis négatifs !

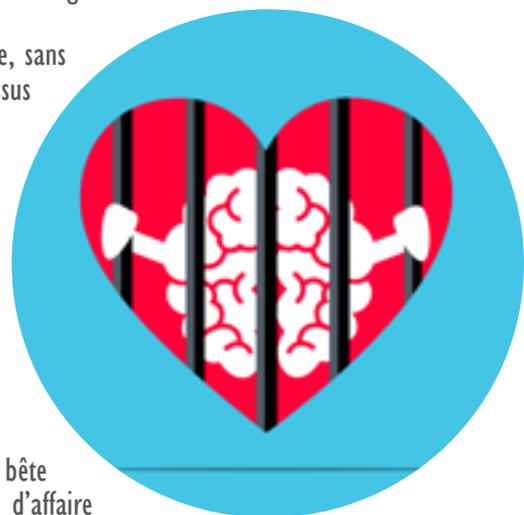
Votre cerveau, à ce danger, ne peut agir que de 3 façons :

- se figer
- attaquer
- fuir

● Aucun de ces modes n'est meilleur que les autres, il s'agit juste de l'instinct de survie, et même si celui-ci peut dépendre de la taille de la bête, nous en avons tous un préféré très ancré depuis notre toute petite enfance, car celle-ci l'a conditionnée.

Un entrepreneur qui se fige ne va plus savoir comment faire, il ne verra plus clair dans son projet, sera tétanisé à l'idée d'aller plus loin de peur de se tromper encore plus. Il n'osera pas en parler autour de lui par honte de son possible échec (rappelons ici que pour le moment le projet est toujours en cours), le risque étant qu'il s'isole et finisse vraiment par échouer.

Les personnes qui ont un fonctionnement « figement » ont des moments de blanc dans des situations de surprises ou émotionnellement fortes. Ce figement peut même s'observer, typiquement, c'est la personne qui fait tomber un verre et le regarde au sol sans pouvoir bouger. Physiquement, on retrouve des entorses, des douleurs aux cervicales, aux genoux.



Dossier : La gestion du stress

Le stress de l'entrepreneur ? Moteur ou paralysant ?

- L'entrepreneur en mode « attaque » continue à y aller à fond sans prendre le temps de regarder la situation globale. Il ne va jamais s'arrêter, se fatiguer, courir partout pour trouver des solutions, partir dans plein de directions. Il peut parfois devenir agressif dans les situations où il sent que le risque augmente (crier sur des agents administratifs par exemple) ou des fournisseurs, et il remettra la faute sur les autres, surtout en cas d'échec.

Les personnes qui « attaquent » sont celles qui crient quand quelqu'un casse quelque chose. Au moment de l'activation de leur peur, cela s'exprime par de la colère. Ces personnes peuvent facilement finir en burn out. Physiquement, on retrouve des brûlures d'estomac, des maux de crâne.

- Enfin, le dernier mode de fuite peut empêcher un entrepreneur de mener son projet à bien, il n'ira pas jusqu'au bout. Ou bien il se mettra dans une situation délicate à ne pas voir en face les difficultés, ce qui va encore plus les amplifier. Quand on l'écoute tout va toujours bien et il évite de demander de l'aide. Ces personnes ont du mal avec les responsabilités, peuvent avoir beaucoup d'idées mais ont du mal à les porter. Physiquement, beaucoup de tensions dans les mollets et le dos.

Evidemment, ces « profils » ne sont pas figés dans le marbre. Il est en fait possible d'en choisir un des trois suivant la situation. Mais comme dit auparavant nous en avons un de prédilection.

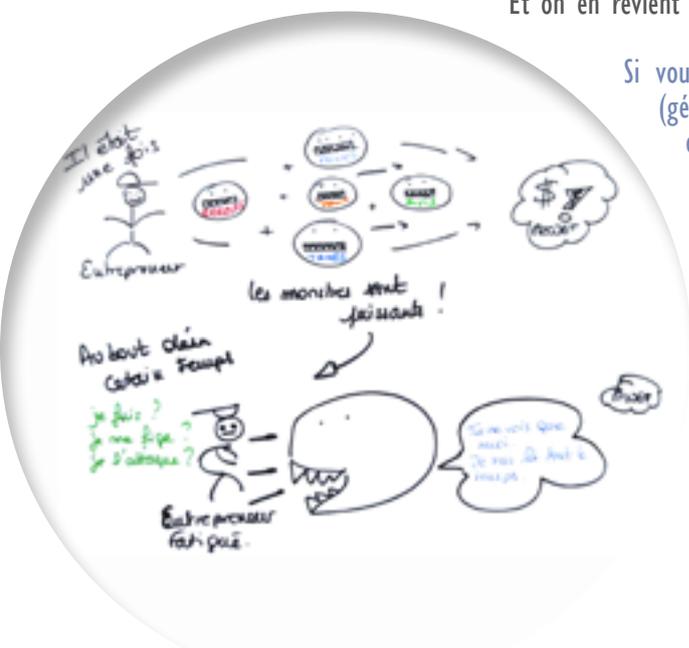
C'est bien de le connaître pour « s'en méfier ».

La réaction qui va suivre l'activation du cerveau reptilien se déclenche dans notre cerveau limbique qui gère nos émotions. C'est pour cette raison que nous ne réagissons pas tous de la même façon suivant les situations car le limbique est constitué à 100% de nos expériences de vie.

- Pour toutes ces raisons, les situations stressantes sont vécues différemment suivant les individus. Mais si déjà nous connaissons notre base de fonctionnement, nous pouvons alors identifier les zones qui nous stressent et les travailler. Le stress n'est pas une énergie « négative », il s'agit d'une énergie qu'il faut savoir utiliser.

En règle générale, les personnes que vous rencontrez vous diront : « vous devez apprendre à le gérer/vous devez vous en débarasser » ! En fait, il ne s'agit pas de cela, il s'agit de s'en servir. Eh oui, cette augmentation de cortisol est d'une puissance incroyable qui peut être utile si on la reconnaît. Bien sûr, si depuis tout petit on vous a dit « tu n'es pas trop stressé pour ton contrôle ? », « ne t'inquiète pas cette personne est gentille », « on va dans un nouvel endroit cela va bien se passer » alors vous avez identifié les marqueurs que « contrôle, examen, situation nouvelle » étaient des expériences durant lesquelles vous deviez avoir peur.

Et on en revient au mécanisme du cerveau expliqué au-dessus.



Si vous comprenez cela, alors vous devez pouvoir identifier la sensation (généralement physique, gorge qui se serre, estomac noué, poitrine oppressée, tempes dans un étau, etc.....) et percevoir les prémices avant que ceux-ci déclenchent tous les capteurs qui vont vous empêcher d'avoir à faire ce que vous devriez faire dans l'idéal.

Alors bien sûr, ici je parle des situations ponctuelles stressantes et le stress est plus vu comme quelque chose de global. De mon point de vue, ce sont des pointillés de situations stressantes qui finissent par créer une ligne continue.

Dossier : La gestion du stress

Le stress de l'entrepreneur ? Moteur ou paralysant ?



Il y a moyen de le diminuer, évidemment cela ne retirera pas les difficultés inhérentes à l'activité d'entrepreneur qui de par elle-même, est plus compliquée car moins « sécurisée », renforcée par un système qui appuie le manque de soutien, le sentiment d'être écrasé et la solitude.

Il existe des solutions pour se maintenir loin du « stress » :

- identifier son fonctionnement (voir plus haut)
- reconnaître les zones de son activité dans lesquelles on a besoin d'aide
- partager avec des personnes qui sont dans la même situation
- se faire aider par un coach ou un psychopraticien pour pouvoir se confier
- ne pas attendre « ça ira mieux demain »
- maintenir une bonne hygiène de vie : alimentation, mouvement, respiration

Je vous donne également le lien d'une vidéo que j'ai faite pour expliquer l'EFT (technique de libération émotionnelle), petite technique très simple à utiliser sans modération dans toutes les situations et même si juste on sent que le « stress » monte : <https://www.youtube.com/watch?v=EG00eXQj3kk&t=43s>

Je suis très fan des huiles essentielles et de ce site, je vous indique le lien concernant les huiles et le stress : <https://www.compagnie-des-sens.fr/stress-huiles-essentielles/>

Le cumul des angoisses, des peurs, des appréhensions peut nous rendre vraiment malade. J'en ai parlé ici avec une relative légèreté mais ne vous méprenez pas, ce mal est sournois et peut nous atteindre tous. L'entrepreneur peut en être une victime toute choisie principalement car il doit lutter contre beaucoup de moulins à la fois. S'il cumule en plus les rôles de parent (solo ou pas), des personnes à charge, et des difficultés personnelles, le danger n'est pas loin... les bêtes féroces sont tapies dans l'ombre. Il y a la partie que l'on peut gérer et celle où l'on doit se faire aider. Investir dans son mieux-être est toujours un bon investissement, surtout sur le long terme.

Témoignage Elodie Renié

« Le stress des entrepreneurs »

Mes facteurs de stress : l'incertitude et l'insécurité d'être à son compte. Le stress de vouloir faire toujours bien même mieux comme je l'étais quand j'étais salariée. Mais ça a toujours été un moteur, une dynamique pour moi. Je veille cependant à ne pas en perdre mes moyens : je suis attentive envers moi-même, j'écoute les signaux d'alerte et je prends du recul. A l'inverse, la liberté de l'indépendance n'a pas de prix !



« La coop, côté coulisses »



Le Pôle Formation : Challenge réussi !

Après un an de préparation avec l'équipe de formateurs, le Pôle formation a réussi le challenge de préparer les sessions de formations en se conformant aux indicateurs du référentiel Qualiopi.

Résultat : obtention du certificat le 31 mars 2021 dernier avec 0 non-conformité.

● Objectifs:

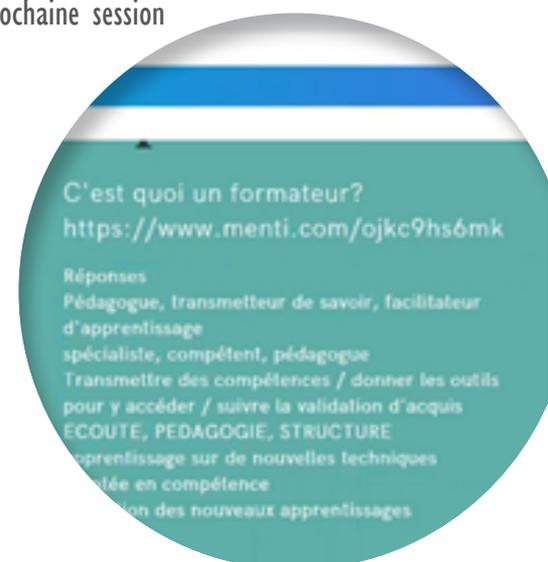
Grâce au logiciel DIGIFORMA, les documents répondent aux exigences et les formateurs ont la vue sur les rapports qualité qui leur permettent d'apprécier en temps réel la satisfaction et la performance de leurs formations dispensées.

- **Nouvel objectif :** continuer l'amélioration continue pour préparer l'audit de surveillance en septembre 2022. Le Pôle Formation, supervisé par Corinne VERRILLI MIRC référente formation et qualité de la CAE, continue à se rencontrer mensuellement par visioconférence et prépare par étape l'échéance. Un des objectifs est de mettre en place une procédure d'intégration des nouveaux formateurs qui arrivent à la CAE. Il est donc proposé une Formation de formateur occasionnel réservée à la CAE (au prix de 400€).

- Cette formation va leur permettre de :

- connaître les enjeux et la compréhension du process qualité à mettre en place
- comprendre et mettre en œuvre une ingénierie de formation et une ingénierie pédagogique
- créer son catalogue de programme et ses sessions de formations sur DIGIFORMA

- Les formateurs intéressés peuvent s'inscrire en cliquant sur le lien pour la prochaine session de septembre : <https://forms.gle/phPe5TPA89dBWu3E8> (mardi 7/14/21/28 septembre le matin)



« La coop, côté entrepreneurs »



Isabelle Plouvier - Assistante administrative (59)

Je suis la plus nordiste des entrepreneurs d'Impuls'ions. Pour en savoir plus sur moi, mon activité et ma vision professionnelle, cliquez donc sur mon site vitrine www.ilikoncept.fr que je viens tout juste de terminer.

Julie Blanchet - Formatrice (03)

Pour mieux me faire connaître et expliquer ma démarche, j'ai écrit un article. Pour le découvrir, cliquez sur « [Ras-le-bol de l'école](#) »



Edith Kauffeisen - Fleuriste et décoratrice itinérante

Bonsoir à tous, c'est avec une grande fierté que je peux enfin vous faire découvrir mon site web !!!!

<https://www.latelier-deco-nature.fr>



Sarah Baumann - Formatrice anglais et hypnothérapeute (03)

J'annonce la naissance de mon site web afin de répondre à toutes vos questions sur l'hypnose :

<https://www.sarah-baumann-hypnose.com>

Christian Dufrechou - Prestataire informatique

Je propose un service d'Assistance sur l'utilisation des outils numériques pour les indépendants et TPE.

Mon objectif : leur faire gagner du temps et leur permettre de rester concentré sur leur activité

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#)



« La coop, côté entrepreneurs »



Magali Garrus - Assistante administrative (13)

Je viens de lancer officiellement mon site internet !
Avec ce dernier, ma vitrine professionnelle sera complète, je suis impatiente !
Voici son adresse : <https://www.ici-secretariat.fr>

Patrick Hourcade - Événementiel et éditorial dans l'univers de la Bande Dessinée - H2CE (77)

Concernant HC2E (c'est moi), je suis en plein bilan des 48H BD : 200 000 BD à 2€, 350 événements avec auteurs dans les écoles, librairies, médiathèques... 50000 BD offertes aux écoles, hôpitaux, centres d'accueil... Des concours et actions pédagogiques... Donc vraiment content d'avoir organisé tout ça : <https://www.48hbd.com>

J'enchaîne avec l'organisation du Festival BD de Nîmes en juillet (pour tout savoir [cliquez ici](#)). Ensuite l'été sera bien plus calme pour moi !



Larry BAUDRY - Fondateur de Selfie Lab (location bornes photo - événementiel) (31)

Après 16 mois d'inactivité totale, voici enfin quelques commandes : Team Buiding pour la société SMAC, Handisport en fête place du Capitole, arbres de Noël divers... Mes bornes photo sont donc dépoussiérées, mes neurones quelque peu réactivés ou l'inverse ! Tout redeviendra-t-il comme avant ? Suite au prochain épisode.

Caroline Huyard - La Chouette Dactylo (67, bientôt 33)

Pour cet été, La Chouette Dactylo fait plumage neuf.
Seule Alsacienne de la CAE jusqu'à présent, elle s'envole vers le ciel bordelais pour y proposer sa nouvelle spécialisation : la relecture, correction et mise en page de tous vos contenus texte.

A cet effet, j'enrichis actuellement mes connaissances en suivant la formation du Projet Voltaire dans le but d'obtenir le meilleur score au Certificat Voltaire !

Pour en savoir plus :

[La Chouette Dactylo](#) | Facebook
Caroline Huyard | [La Chouette Dactylo](#) | LinkedIn



Françoise Combes - Télémarketing, communication web (09)

Nouvelle activité : Lancement de FC/Créatrice e-Vitrines à Saurat.

Proposition pour référencer sur plateformes digitales les entrepreneurs solo, notamment ceux qui exercent dans le bien-être et dans le BTP :

<https://fccreatrice-e-vitrines.business.site/>

« La coop, côté entrepreneurs »



Corinne Verrilli Mirc - Facilacliker - Formatrice Qualiopi (31)

Pour les formateurs qui veulent préparer la certification Qualiopi et se préparer à l'audit en toute sérénité, voici la plateforme elearning qui vient d'être mise en ligne ! Vidéo, texte, quiz, exercices et modèles de document, tout est prévu pour répondre à chaque indicateur qualité. J'ai participé à la création de cette plateforme avec 2 partenaires, formateurs spécialisés en création de site et aux normes qualité, et je suis ravie de vous la présenter

<https://www.formationqualite.fr/>

Emmanuel Joly - Multiservices (09)

Ariège Poly Services a maintenant un site internet dont voici le lien :

<https://www.ariegepolyservices.fr/>



Laëtitia ROYET Bâtitrice de ROYET Secrétariat en Morbihan, (56)

Je m'investis aussi dans l'association de ma commune, l'Union des entrepreneurs de Saint-Avé, en tant que Secrétaire du Bureau (ça ne s'invente pas !). Comme d'autres dirigeants d'entreprises, j'ai pu présenter « mes coulisses » lors d'une courte vidéo et proposer une de ces astuces pour faire Gagner du Temps : l'agenda en couleurs ! RDV par ici : YouTube : <https://tinyurl.com/wn34yddc> ;)

<https://www.impulsions.com/royet-laetitia-assistante-administrative-et-commerciale-pour-les-professionnels-et-les-particuliers/>

<https://www.facebook.com/Royetsecretariat>

www.linkedin.com/in/laetitia-royet-956854158



Jean-Louis THOU MAZET

Conseiller et formateur des cadres et dirigeants de l'entreprise, de l'association ou du secteur public. (31)

Hop, me voici devenu Praticien certifié BMO ! Késako ? BMO pour «Brain Modus Operandi», j'ai appris, dans cette formation en ligne, le fonctionnement de notre cerveau à la lumière des dernières recherches en neurosciences, le tout dans un langage accessible et... beaucoup de bonne humeur ! J'en retire une nouvelle compréhension des comportements et la spécialisation sur l'intelligence commerciale me conduit à repenser ma démarche. Pour en savoir plus c'est par ici : <https://bmo-academy.com/>



« Regards d'entrepreneurs »



FORGEOT d'ARC Bénédicte
Consultante «360°»



KAUFFEISEN Edith
Fleuriste décoratrice à domicile itinérante



MARQUEZ Christelle
Assistante indépendante gestion
administrative



MARTIN Joachim
MJ Business Conseils



MEISSL Mickaël
Spécialisé dans la
rénovation d'intérieur



BALARD Fabrice
Atelier de conseil, montage, vente et réparation
de vélos électriques

« Quelques derniers arrivants »



QUINQUIS Marie
Chef de projets



SPECQUE Elise
UX Designer



ASTRIDGE Nathalie
Assistante Administrative
Indépendante



MARTINEZ François
Formateur YouTube



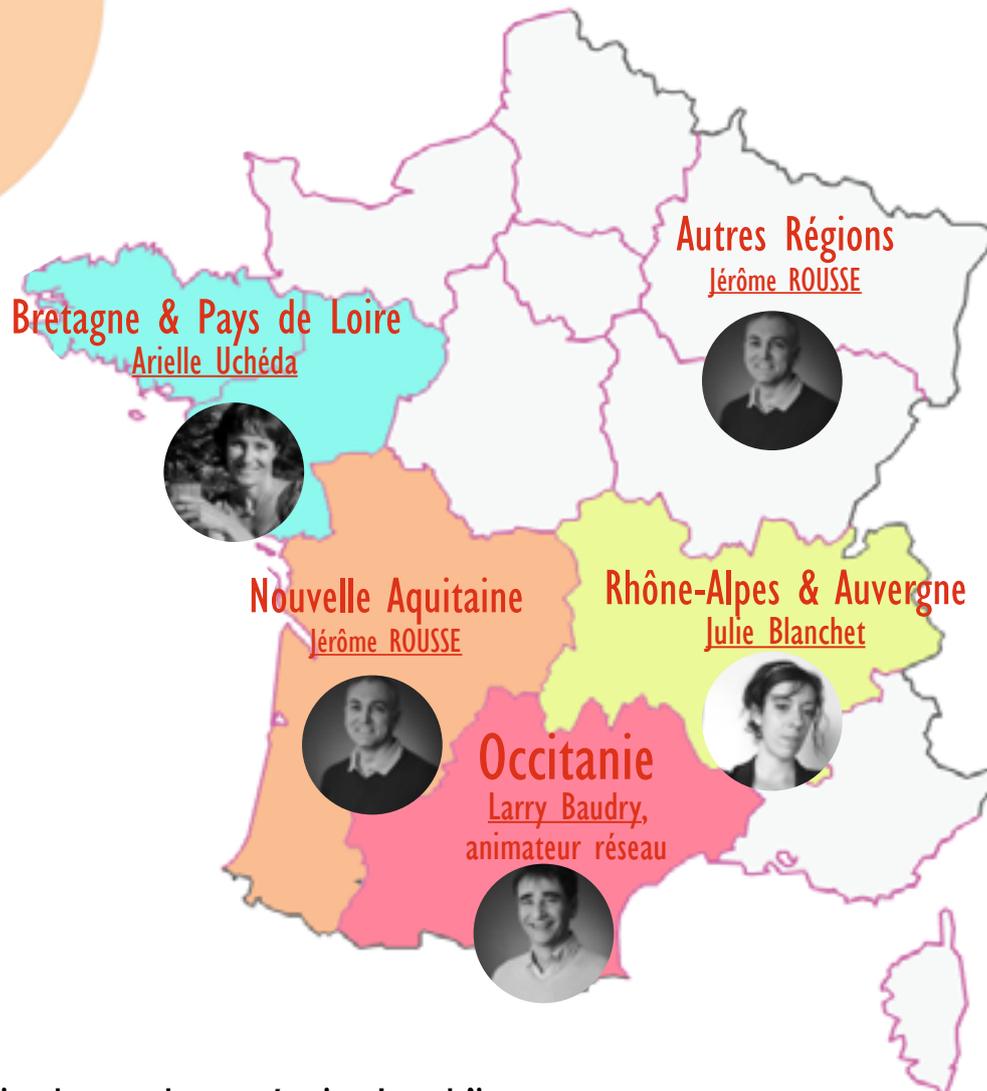
PLOUVIER Isabelle
Assistante indépendante -
Gestion administrative sur mesure
pour les entreprises



MOREL Camille
Formatrice consultante
en environnement

.....Comment nous contacter :

Animateurs Régionaux ou contacts en Régions :



Pour en savoir plus sur la coopérative Impuls'ions et ses entrepreneurs,

www.impuls-ions.com

courriel : contact@impuls-ions.org | Tél : 06.50.72.13.01