
EBOOK créé par Typhanie Garcia de LOOVYA

7 qualités des Mamans entrepreneuses Qui réussissent

Ce que j'observe chez celles qui réussissent vraiment

TYPHANIE GARCIA · LOOVYA

AVANT DE COMMENCER

Je suis Typhanie, maman de deux petits garçons et entrepreneuse depuis fin 2022.

J'ai fondé trois marques : Lyla Signes, Kairos Bundles & Loovya.

Dans ce guide, je te partage les 7 qualités que j'ai observées, chez mes amies entrepreneuses et chez les mamans que j'accompagne dans l'académie Loovya (+100), qui réussissent vraiment (et plus rapidement que les autres).

Bonne lecture ❤️

Si tu préfères écouter cet épisode : [clique ici](#)

Épisode 7 — 7 qualités des mamans entrepreneuses qui réussissent

Aujourd'hui, je vais te parler des sept qualités qui, selon moi, permettent d'être une maman entrepreneuse en ligne qui réussit. Mais avant, je vais te dire comment je les ai déterminées, avec deux critères. Le premier, par rapport aux mamans qui sont dans l'académie Loovya, que j'accompagne au quotidien, où j'ai vu leurs forces mais aussi leurs freins, et ce qui fait que certaines avancent très vite et que d'autres bloquent. Le deuxième critère, par rapport à mon réseau d'amies mamans entrepreneuses en ligne, qui m'a permis de déceler tous les points communs entre celles qui réussissent. C'est comme ça que j'ai construit ces sept qualités.

1 · Passer à l'action avant d'être prête

C'est parti pour la première qualité, selon moi : passer à l'action avant d'être prête. Je commence par celle-là parce que c'est la fondation de tout le reste. Si tu attends d'être prête, que tu attends le bon moment, très souvent tu

attends quelque chose qui n'existera jamais, qui n'arrivera jamais. Pourquoi ? Parce qu'on ne peut pas vraiment être prête avant de vivre quelque chose. Et ça, c'est vrai dans tous les domaines de vie : quand on change de travail, quand on se lance dans l'entrepreneuriat en ligne, quand on déménage, quand on change de ville, de pays, quand on quitte une relation, peu importe. On ne sait jamais, tant qu'on n'est pas passé à l'action, ce qui va se passer réellement après. On ne peut pas être sûr d'une chose avant de l'avoir vécue, c'est par définition impossible. Donc si tu attends la certitude pour commencer au bon moment précis, tu attends souvent dans le vide quelque chose qui n'arrivera jamais. Le fait de passer à l'action avant d'être prête dans tout ce qu'on veut entreprendre, c'est vraiment la clé pour avancer vers là où on veut aller.

Par exemple, moi, je ne savais pas du tout ce que j'allais faire quand j'ai quitté mon CDI. Je ne savais pas que c'était de l'entrepreneuriat en ligne. J'ai vraiment appris en faisant et en me formant auprès des personnes qui avaient réussi avant moi. Pour moi, c'est important de se former avec des personnes qui ont la vie qu'on souhaite avoir. Bien sûr, j'ai fait des erreurs, j'ai ajusté, et c'est vraiment pour ça que ça a marché, parce que j'ai ajusté et j'ai

continué. Quand on passe à l'action, on a beaucoup plus de probabilités que ça fonctionne que quand on hésite et qu'on ne passe pas à l'action.

Alors bien sûr, je ne te dis pas de faire comme moi, de quitter ton CDI du jour au lendemain. Pas du tout. Au départ, je ne conseille absolument pas de faire ce que j'ai fait. C'est moi qui ai fait ça par rapport à ma vie, à ce dont j'avais besoin à ce moment-là. Ce que je conseille, c'est plutôt de faire l'académie, pour celles qui souhaitent la rejoindre, en parallèle de votre travail, de voir si ça vous plaît vraiment, et ensuite, si on le souhaite, de changer des choses. Par contre, le fait de passer à l'action, oui, c'est vraiment quelque chose que je souhaite te transmettre, parce que c'est un point commun parmi tous les entrepreneurs qui réussissent que je connais. Et il y en a beaucoup. Tous ont ce point commun : avant que tout soit parfait, ils passent à l'action.

Ce que j'observe chez les mamans qui réussissent le plus dans l'académie, c'est toujours celles qui vont tester le plus, publier le plus, créer le plus, envoyer le plus d'e-mails, même si ce n'est pas parfait. J'adore cette phrase très connue dans l'entrepreneuriat en ligne : mieux vaut fait que parfait. Elle permet de se lancer et d'optimiser dans un

second temps. D'abord on se lance, ensuite on optimise. Plutôt que d'attendre que ce soit parfait et que notre côté perfectionniste fasse qu'on ne passe jamais à l'action, puisque ce n'est jamais parfait. On peut toujours optimiser. Mon conseil, c'est de passer à l'action avant d'être prête. Pour moi, c'est une clé sous-estimée dans la vie en général, pas que dans l'entrepreneuriat. Pourtant, c'est la seule façon d'avancer vers ce qui nous inspire vraiment. Changer de travail, voyager, déménager, stopper une relation qui ne te convient plus, ça fait toujours peur. Et pourtant, c'est souvent le passage à l'action qui rend vraiment heureux, dans tous les domaines de vie.

2 · S'organiser entre son rôle de maman et de femme entrepreneuse

La deuxième qualité, selon moi, c'est de savoir s'organiser en étant à la fois maman et entrepreneuse. Parce qu'être que maman, c'est compliqué. Être qu'entrepreneuse, je pense que c'est beaucoup plus facile que d'être maman, mais ce n'est pas non plus simple. Être les deux demande une organisation. Celle-là, personne ne t'en parle quand tu te lances, sauf si tu viens chez Loovya. On va te parler de

stratégie, de tunnel de vente, de contenu sur Instagram, mais personne ne te dit que tout ça, tu vas sûrement le construire enceinte, ou avec un bébé en bas âge qui ne fait pas ses nuits, en plein post-partum, épuisée, avec un enfant malade tout le temps là l'hiver, ou tout le temps là parce que tu l'as choisi. Bref, avec des conditions de maman qui n'ont rien à voir avec des conditions quand on n'est pas maman. Si tu écoutes ce podcast, c'est sûrement que tu as cette envie de profiter de tes enfants, donc ton rôle de maman est important pour toi. Forcément, il va souvent passer en priorité par rapport à l'entrepreneuriat. Et c'est normal. En tout cas, c'est mon cas. Et si c'est ton cas, c'est OK. Et si ce n'est pas ton cas, c'est complètement OK aussi.

De mon côté, je suis devenue entrepreneuse après avoir été maman, donc je ne sais absolument pas ce que c'est d'être entrepreneuse sans enfants. Quand j'ai lancé Lyla Signes, Léandre était tout bébé. J'ai avancé sur Loovya pendant ma grossesse de Solan, toujours avec Léandre. J'ai fait mon premier gros lancement sur Lyla Signes avec Solan qui avait un mois et demi. Je me souviens, Florian l'avait en porte-bébé pendant toute la masterclass, pendant que je faisais mon direct devant deux mille per-

sonnes, en me disant : pourvu qu'il ne veuille pas téter au milieu. Mais non, il a dormi tout le long dans le porte-bébé. Je pense sincèrement que tout est possible, qu'on soit enceinte, avec un tout petit bébé, avec plusieurs enfants, si on le veut vraiment. Maintenant, je ne te dis pas que c'est ultra facile. Il faut de l'organisation, des tips, être au bon endroit, se faire accompagner de la bonne manière, se lancer, passer à l'action. Mais quand on veut vraiment quelque chose, c'est possible.

Le plus important pour moi, ça a toujours été d'être avec mes bébés. C'est aussi pour ça que je suis devenue entrepreneuse en ligne au départ : je voulais être avec mon bébé, je ne voulais pas être dans un bureau pendant que lui était à la crèche. Quand je suis devenue maman, je me suis dit : mais pourquoi c'est comme ça, la vie ? Ca ne me convient pas. Avant d'être maman, je trouvais ça normal. Après, ça a changé. Je trouve toujours normal de les mettre à la crèche, mais à la dose qu'on souhaite, pas la dose que notre travail nous impose, ce qui n'est pas la même chose. Au final, comme je suis devenue entrepreneuse alors que j'étais déjà maman, ce n'est pas très compliqué pour moi de relier les deux. Au contraire, ça s'allie bien : je gère ma vie de maman en fonction de mon entrepreneuriat, et mon

entrepreneuriat en fonction de ma vie de maman. Tout s'imbrique, ça ne fait qu'un.

La vraie compétence, c'est d'apprendre à avancer dans des conditions imparfaites, pas idéales. Parfois avec un bébé au sein, parfois avec des nuits hachées. Et de ne pas attendre les conditions parfaites. Je me suis rendu compte de quelque chose d'hyper puissant : plus on a de temps, plus on va mettre de temps à faire quelque chose. Et moins on a de temps, plus on est efficace. J'aime beaucoup la phrase qui dit qu'une tâche prend le temps qu'on lui donne, et je trouve que c'est tellement vrai. Quand j'avais Solan avec moi pendant dix-huit mois et qu'il faisait une sieste de deux heures, j'étais hyper efficace, je faisais plein de créations de contenu, plein de montages. Aujourd'hui, j'ai trois jours par semaine, c'est énorme par rapport à avant, et parfois j'ai l'impression que dans une journée j'avance moins que je n'avais en deux heures de sieste. Parce que j'ai le temps : je vais un peu à droite, un peu à gauche, je scrolle sur Instagram, des choses que je ne faisais pas du tout quand je n'avais que deux heures. Le fait d'avoir moins de temps n'est pas forcément un handicap.

Je pense à une amie entrepreneuse qui vient d'avoir son quatrième enfant, avec que des enfants rapprochés, tous

deux ans d'écart. Elle me disait : à chaque naissance, mon business fait un bond. Alors qu'elle ralentit vraiment, son business fait un bond, parce qu'elle est focus sur certaines choses, beaucoup plus que quand elle a tout le temps qu'elle veut, une journée entière. Quand on est maman, il va y avoir des aléas : vous serez peut-être toute la journée avec vos bébés, ou ils seront à l'école ou à la crèche, mais il y aura les maladies de l'hiver. Et surtout, ne te compare pas à quelqu'un qui n'a pas d'enfant ou qui a une nounou à temps plein. Tu peux te comparer à une seule et unique personne : toi-même. Toi-même d'il y a un an, d'il y a cinq ans, d'il y a dix ans, et pas quelqu'un d'autre. Si tu penses à toi il y a dix ans, tu vois tout ce qui a évolué, tout ce dont tu peux être fière. C'est à cette personne-là que tu dois te comparer, et à personne d'autre.

3 · Se former et bien s'entourer

La troisième qualité, c'est de se former, d'apprendre en continu et de faire confiance aux bonnes personnes. Tu vas me dire : c'est pas facile de faire confiance aux bonnes personnes. Ce sont les personnes avec qui tu as un feeling, avec qui tu sens que ce sont les bonnes pour toi. Il n'y a

que toi qui peux le savoir, aucun marketing ne pourra le savoir pour toi. C'est ton intuition, ce qui résonne en toi. Se former, c'est la clé. C'est une des choses les plus importantes que j'ai faites dès le départ : ne pas essayer de tout comprendre toute seule, et me faire accompagner par des gens qui savent bien mieux que moi. Quand je me suis lancée, je ne connaissais rien, au point que je ne savais même pas que ça existait. J'ai fait confiance à quelqu'un qui savait comment faire, je me suis formée sérieusement, j'ai bien suivi tous les conseils, tout analysé. Et c'est comme ça que j'ai pu générer bien plus que mon salaire de cadre. Est-ce que j'aurais pu y arriver toute seule en tâtonnant ? Peut-être. En beaucoup, beaucoup plus de temps, avec beaucoup plus d'erreurs, de découragement, ou peut-être jamais. Honnêtement, je pense jamais.

Pour moi, me former, ce n'est pas une dépense, c'est de l'investissement. J'investis en moi. C'est un raccourci pour prendre le chemin qui m'inspire vraiment. Même si le chemin de la vie est infini, car on évolue tout le temps, c'est comme un super grand raccourci vers la destination où je veux aller. Un peu comme dans Waze, quand tu es trop content que ça t'enlève une demi-heure de trajet. Et je trouve que c'est aussi ça qui est beau dans l'entrepreneu-

riat : c'est un chemin infini vers plein de choses qui nous inspirent.

Ma première année, j'ai investi à peu près trois mille euros, c'était plus que mon salaire de cadre, dans une formation qui correspondait à un petit morceau de ce que l'on voit dans l'académie Loovya. Et ça m'a vraiment apporté énormément. Puis en trois ans et demi, j'ai investi au total plus de quarante mille euros dans des formations, pour investir sur moi. Au départ, des formations business, ensuite du développement personnel, des masterminds. Plus tu avances dans les niveaux, plus c'est cher, et c'est OK, c'est comme ça que ça fonctionne. C'est quelque chose que je ne regrette pas, et je pense que je continuerai toute ma vie à investir dans des masterminds, du développement personnel, des choses qui m'inspirent. Aujourd'hui, je me forme moins sur le business — je pense avoir la majorité des connaissances qu'il me faut — et plus sur le mindset, le développement personnel, mon couple. Ce que j'adore dans l'entrepreneuriat, c'est qu'on est constamment en train de grandir, et ça nous ouvre des portes pour toutes nos sphères de vie. Parce que tout ne fait qu'un pour moi : il n'y a plus de séparation pro / perso. C'est ma vie globale, avec le pro, le perso, la famille, les amis, le couple, la

maternité. Mon but, c'est de me sentir le mieux possible dans tous les domaines de vie. Et dans tous les domaines où j'investis, je vais toujours investir chez des personnes qui ont, dans ce domaine-là, la vie qui m'inspire.

4 · Un rapport sain à l'argent

La quatrième qualité, c'est d'avoir un rapport sain à l'argent, et ça va un peu avec savoir vendre. C'est la compétence qui change absolument tout, et aussi la plus difficile à acquérir, parce qu'elle touche à des croyances très profondes, héritées de génération en génération. Ce n'est pas facile de parler d'argent, surtout en France. C'est plutôt tabou, ça met mal à l'aise. Je pense que beaucoup de femmes, et de personnes en général, ont un rapport compliqué à l'argent sans même le réaliser. Par exemple, se dire : on n'a pas vraiment le droit de gagner beaucoup d'argent, on peut gagner jusqu'à trois mille, quatre mille, mais pas plus, après ça fait trop, peut-être que des gens ne vont plus nous aimer. Et il y a aussi cette grosse croyance que vendre, c'est mal. Je l'ai pensé, bien sûr, à un moment donné. Tout ce que je dis là, je l'ai pensé. Aujourd'hui, je ne le pense plus. Il y a des façons de vendre qui sont mau-

vaies, mais vendre en général, non, ce n'est pas mal. C'est la façon de faire, l'authenticité, l'éthique, qui fait la différence. Il y a aussi le fait que si c'est trop facile de gagner de l'argent, on se dit qu'il y a un truc qui ne va pas. Et le fait que parler de ses tarifs, c'est gênant — j'ai été la première dans ce cas, je n'étais pas hyper à l'aise au départ. Toutes ces croyances sont des freins réels qui peuvent t'empêcher d'avoir un business vraiment rentable.

Dans l'académie, on a toute une partie mindset avec des coachings sur ces thématiques, parce que c'est souvent ce qui bloque pour vraiment réussir. Une fois qu'on connaît toute la stratégie, ce qui bloque, c'est : j'ai peur de vendre, je ne sais pas comment fixer mon prix. On va travailler tout ça pour que ça devienne fluide. On a des coachings sur la relation à l'argent, sur la vente alignée avec qui nous sommes et éthique. Savoir vendre, c'est hyper important, mais pas n'importe comment. On apprend à vendre de façon éthique, en accord avec ses valeurs. Et les valeurs, c'est différent d'une personne à l'autre. Je pense vraiment que savoir vendre de façon éthique, en accord avec ses valeurs, c'est la compétence qui fait disparaître toute la peur qu'on peut avoir autour de l'entrepreneuriat, autour du « mais si ça ne marche pas ». Parce que quand on sait

comment générer des revenus, la peur de l'insécurité financière va s'effacer petit à petit. Et s'il y a un moment où quelque chose ne marche pas — parce que oui, dans l'aventure entrepreneuriale, il y aura forcément des choses qui marchent moins bien que prévu, c'est le jeu — si un lancement fonctionne moins bien que prévu, tu sais qu'au prochain, ça marchera, parce que tu as la compétence de vendre de manière éthique. Et cette compétence, personne ne pourra jamais te l'enlever une fois acquise.

Aujourd'hui, je n'ai plus la peur de retourner un jour dans le salariat, même si on ne sait jamais de quoi la vie est faite. La probabilité est proche de zéro. Pourquoi ? Parce que j'ai cette compétence de vendre. Peut-être qu'un jour je changerai de business complètement, je repartirai de zéro, comme avec Loovya, où je suis repartie de zéro après trois ans d'entrepreneuriat. Parce que peut-être que dans X années, Loovya ne m'animerait plus. Et si ça ne m'anime plus, bien sûr, je ne continuerai pas. Ce qui est sûr, c'est que je continuerai à être payée pour faire ce que j'aime et ce qui m'anime vraiment, en apportant toujours le maximum de valeur à mes clients. C'est hyper important pour qu'un business dure sur le long terme, et aussi pour avoir cette vie inspirante : pouvoir apporter aux autres, contri-

buer, voir qu'on a une vraie valeur pour d'autres personnes, les aider à améliorer leur vie comme d'autres m'ont aidée à améliorer la mienne.

Si demain j'ai besoin d'activer un levier rapidement pour générer des revenus, parce que j'ai un problème de voiture ou quoi que ce soit, je sais exactement comment faire en quelques semaines. Et cette certitude-là de savoir vendre, personne ne pourra jamais me l'enlever. C'est ça, pour moi, la vraie sécurité financière, bien plus forte que n'importe quel CDI, parce qu'un CDI peut quand même s'arrêter à tout moment. Voilà pour ce quatrième point, qui est un point compliqué. J'ai hésité avant d'en parler, mais c'est important, parce que parler d'argent, notamment en France, c'est compliqué, et pourtant tellement important pour tout le monde.

5 • Avoir un vrai pourquoi

La cinquième qualité, peut-être un peu philosophique mais hyper importante, c'est d'avoir un vrai pourquoi. Ça peut paraître un peu bateau comme conseil, mais pour moi, c'est essentiel. Avoir un vrai pourquoi qui te fait te lever le matin, ravie. Chaque matin, tu te sens hyper bien, parce

que tu sais que tu vas contribuer à faire avancer quelque chose d'important pour toi. Ton pourquoi va te donner de l'énergie, même quand les résultats ne sont pas encore au rendez-vous, même au tout début. Le fait de savoir pourquoi tu le fais va t'aider à avancer, à avoir de l'énergie, et donc des résultats, parce que tu vas passer à l'action.

Mon pourquoi à moi, je te le transmets : c'est de permettre aux bébés et aux enfants de s'exprimer. D'où Lyla Signes, qui apprend à communiquer avec son bébé avant qu'il ne parle grâce aux signes. Et la suite de mon pourquoi, c'est d'être proche de leur maman. Donc, en entier : permettre aux bébés et aux enfants de s'exprimer et d'être proches de leur maman. On voit le lien avec Loovya, qui permet aux mamans de se lancer dans l'entrepreneuriat en ligne pour rester avec leur bébé. Avec Lyla Signes et Loovya, il y a vraiment tout mon pourquoi qui est nourri. C'est un pourquoi à la fois hyper simple et hyper profond.

Tout le monde a un pourquoi différent. Ne prends pas le mien pour toi, il ne te correspondra pas. Ce qui est important, c'est qu'au fond de toi, tu ressentes que c'est vraiment ça qui t'inspire, et ce pour quoi tu as envie de contribuer dans ta vie. Ce pourquoi, je pense que je l'incarne aussi moi-même. Je veux être présente pour mes

enfants, Léandre et Solan, chaque soir, chaque vacance scolaire, parce que j'aime ça : passer des moments précieux avec eux, vivre des aventures, des expériences. Et je veux leur montrer qu'une vie choisie, c'est possible. Une vie qui suit ce qui est vraiment important pour nous, c'est possible. Et très certainement que leur pourquoi sera complètement opposé au mien, et je suis à l'aise avec ça. C'est complètement OK qu'ils aient un pourquoi qui n'a rien à voir avec le mien.

Ton pourquoi, pour moi, il doit être une évidence pour toi. Il est unique en fonction de ton histoire, et seule toi peut le trouver. Bien sûr, il y a des méthodes pour t'aider. Dans l'académie, il y a des exercices pour ça, pour trouver facilement son pourquoi profond. Et je pense que tu sais quand tu l'as trouvé, quand tu te sens émue. Si ton pourquoi ne t'émeut pas ou peu quand tu y penses, tu n'es sûrement pas exactement au bon endroit, ce n'est pas encore assez profond. Ton vrai pourquoi va t'émouvoir, te faire te sentir différente. Tu dois ressentir de l'émotion quand tu en parles. C'est indispensable d'avoir son propre pourquoi pour guider sa vie et vivre une vie qui t'inspire vraiment.

6 · Être constante plutôt que parfaite

La sixième et avant-dernière qualité, c'est d'être constante plutôt que parfaite. C'est le fameux mieux vaut fait que parfait, qu'on entend beaucoup dans l'entrepreneuriat. Quand on est plutôt perfectionniste, et je le suis à la base, ça ne va pas être facile, mais pour moi, c'est indispensable pour avancer et avoir des résultats. On n'a pas besoin que tout soit parfait sur les réseaux sociaux ni dans notre business. On a juste besoin d'être là régulièrement, de façon cohérente, de se rendre visible grâce à notre création de contenu. Une story imparfaite que tu publies vaut vraiment beaucoup mieux qu'une story parfaite qui reste dans tes brouillons parce que tu as retourné dans tous les sens chaque mot, chaque couleur, chaque détail pendant deux heures. Alors qu'en cinq minutes, voire deux, tu aurais pu poster une story faite rapidement, sans maquillage, mais authentique, qui te représente. Les gens, à l'ère de l'IA, veulent de plus en plus d'authenticité. Ne fais pas des contenus qui te prennent des heures de montage pour quelque chose de parfait qui fait publicité et sur lequel les gens ne vont même pas s'arrêter. Fais plutôt un réel tourné en dix minutes, sans maquillage — sauf si tu en mets, bien

sûr, mais ne te maquille pas exprès. Au départ, je le faisais, puis je me suis rendu compte que ça n'avait aucun sens, donc aujourd'hui je ne le fais plus. Surtout à l'ère de l'IA, où les gens veulent du contenu authentique, un réel tourné en dix minutes sans maquillage peut faire beaucoup plus de vues, d'abonnés, d'engagement et de ventes qu'un réel ultra produit sur lequel on a passé une journée entière, et qui ne fait plus du tout authentique. Ce qui est important, c'est que ce soit fait avec le cœur, que ce soit vraiment toi. Le reste n'a pas besoin d'être parfait.

Je me répète très souvent dans ma tête : mieux vaut fait que parfait. Pour me libérer de ce côté « il faut que tout soit nickel avant de me lancer ». Car finalement, rien n'est jamais vraiment parfait, donc ça ne sert à rien. Je suis de nature plutôt perfectionniste, et cette phrase m'aide vraiment à passer à l'action et à avancer rapidement. Pour être constante sans m'épuiser sur les réseaux sociaux, la clé pour moi, c'est le batching. Petit tips au milieu de ce podcast : je fais tout en batching. C'est quoi ? Je fais tout mon contenu Lyly Signes sur une demi-journée à une journée par mois. Je tourne tous mes réels, je les monte, je les programme, et je ne m'en occupe plus pendant un mois. Le batching, c'est faire des actions similaires toutes en même

temps, et ensuite passer à autre chose. Ca me fait gagner énormément en efficacité.

Pour moi, le mieux vaut fait que parfait fonctionne à la fois pour la création de contenu, la création d'un tunnel de vente, et pour à peu près tout dans notre business. Ca rejoint une autre règle que j'aime beaucoup, que tu connais peut-être : la règle du quatre-vingt/vingt. Vingt pour cent d'effort pour quatre-vingt pour cent de résultats. Ca permet vraiment d'avancer beaucoup plus vite quand tu penses de cette façon-là.

7 · Oser dire non et poser ses limites

On arrive à la septième et dernière qualité, en tout cas de ce que j'ai pu observer autour de moi : c'est le fait d'oser dire non et de poser des limites claires. Je pense que c'est celle, parmi les sept, qu'on apprend le plus tard, et pourtant qui est hyper importante. Au départ, on ne l'apprend pas, on dit oui à tout, et à un moment donné, on se dit : c'est plus possible. Quand on se lance, on a tendance à tout accepter : répondre à tous les messages à toutes les heures, travailler le soir, le week-end, pendant les vacances, pour se rendre disponible en permanence. Et ce

n'est pas du tout ce que je te conseille, surtout dans l'objectif de profiter de tes enfants en priorité, si c'est ta priorité. Si c'est autre chose — le sport par exemple — le but, c'est que tu fasses de ta vie et de ton entrepreneuriat quelque chose qui va servir ta priorité.

Si quelqu'un te propose un partenariat, tu vas avoir tendance, surtout au début, à dire oui tout de suite, sans vraiment avoir réfléchi à ce que ça t'apporte. Plus tu vas réussir, plus tu vas avoir de sollicitations. C'est important que tu acceptes uniquement les propositions qui te plaisent, mais aussi qui t'apportent quelque chose. Deux critères. Une proposition qui t'apporte quelque chose mais qui ne te plaît pas du tout, peut-être qu'il faut la refuser. Une proposition qui te plaît énormément mais qui ne t'apporte rien, peut-être qu'il faut la négocier. Dire non, c'est aussi dire non à une invitation, pas que dans le business. Une amie qui t'invite mais tu n'as pas envie d'y aller, c'est lui dire non. Ce week-end, tu es fatiguée, tu veux rester en famille, c'est oser le dire. Dire non, pour moi, c'est se respecter, respecter sa propre énergie et son temps. Il n'y a rien de plus précieux dans la vie que son temps. Prends soin de ton temps, et dis oui uniquement aux choses qui t'inspirent et qui te donnent vraiment de l'énergie, pas à

celles qui vont te prendre une énergie folle sans rien t'apporter en retour.

Il y a une question que j'aime bien me poser, et je vais te la partager, parce que ça va vraiment t'aider à savoir si tu veux dire oui ou non à une proposition, que ce soit professionnel ou personnel. La question, c'est : si cet événement s'annule, est-ce que je suis contente ou est-ce que je suis déçue ? Par exemple, j'ai accepté une invitation au resto avec une copine. Si ça s'annule, est-ce que je me sens déçue ? Dans ce cas, j'ai bien fait d'accepter. Ou est-ce que je suis contente, en me disant : waouh, je vais pouvoir faire autre chose qui m'inspire plus ? Dans ce cas, j'aurais dû refuser au départ. Autre exemple, professionnel : j'ai accepté d'être interviewée dans un podcast. Si ça s'annule et que je me dis « oh mince, ça pouvait me donner de la visibilité, j'étais trop heureuse », alors j'ai bien fait d'accepter. Si je me dis « génial, à la place je vais pouvoir tourner le mien », alors j'aurais dû refuser. Si je suis contente que ça s'annule, je refuse. Si je suis déçue, j'accepte. Depuis que je me pose cette question, j'ai arrêté de me forcer à faire des choses que je n'avais pas envie de faire. Avant, je les acceptais juste parce que c'était cool, une bonne opportunité, alors qu'en fait je n'avais pas du tout

envie. Pose-toi cette question pour tout, ça va vraiment t'aider à prendre des décisions qui te correspondent vraiment.

En résumé

Petit récap des sept qualités qui, selon moi, permettent à une maman entrepreneuse de réussir. La première : passer à l'action avant d'être prête. La deuxième : savoir s'organiser en étant à la fois maman et entrepreneuse. La troisième : se former, apprendre en continu, et faire confiance aux bonnes personnes, celles qui nous inspirent. La quatrième : avoir un rapport sain à l'argent et savoir vendre, de façon éthique bien sûr. La cinquième : avoir un vrai pourquoi au fond de nous qui nous inspire vraiment. La sixième : être constante plutôt que parfaite, le fameux mieux vaut fait que parfait. On n'est pas là pour être parfaite, on est là pour avancer. La septième : oser dire non et poser tes propres limites claires, en fonction de ce que tu as vraiment envie de faire et de ce que tu n'as pas envie de faire.

Et maintenant ?

Pour écouter l'épisode en version audio, c'est directement [ici](#).

Si tu te reconnais dans ces qualités et que tu veux te lancer, l'académie Loovya t'accompagne pendant six mois pour construire ton business en ligne, à ton rythme de maman.

Pour candidater ou me poser tes questions, retrouve-moi sur Instagram : [@loovya](#)

& N'oublie pas : tout est possible

Avec amour,

— *Typhanie*