
EBOOK créé par Typhanie Garcia de LOOVYA

Comment devenir Entrepreneuse en ligne Quand on est maman ?

Je t'explique

les étapes

&

je te donne

toutes les clés

(+ version audio)

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 cet ebook, j'ai réuni 5 épisodes de mon podcast pour te partager mon histoire, mes coulisses et tout ce que j'ai appris en tant que maman entrepreneuse.

Bonne lecture ❤️

Si tu préfères écouter ces épisodes : [clique ici](#)

Pour écouter ces 5 chapitres,
[clique ici](#)

Les chapitres

I De salariée à maman entrepreneuse : un monde parallèle qui s'ouvre

2 La création de 3 marques en 3 ans

3 Instagram : comment j'ai atteint + 200 000 abonnés

4 Ma semaine de maman entrepreneuse

5 7 qualités des mamans entrepreneuses qui réussissent

CHAPITRE 1

De salariée à maman entrepreneuse : un monde parallèle qui s'ouvre

Je suis super heureuse de te retrouver ici pour ce podcast qui, je suis sûre, va être génial. C'est parti pour le tout premier épisode, qui va être sur mon histoire : qui je suis, pourquoi ce podcast, et ce que tu vas vraiment trouver à l'intérieur de La Voix des Louves.

Pour commencer, j'ai vraiment envie de te raconter un petit peu mon histoire, comment je suis arrivée dans l'entrepreneuriat en ligne, parce que je pense sincèrement que rien ne me prédestinait à arriver dans ce milieu qui m'était complètement inconnu il y a encore quatre ans de ça.

Quand mon travail a perdu son sens

Il y a quatre ans, j'étais en CDI dans l'entreprise de mes rêves. Ca faisait sept ans que j'étais dans cette entreprise. J'avais eu du mal à y rentrer. J'avais eu d'abord des contrats d'intérim avant d'avoir, entre guillemets, le Graal, le CDI. Et je l'avais que depuis trois, quatre ans quand finalement, j'ai décidé de tout arrêter. J'étais dans cette entreprise, tout se passait bien. Et puis je suis tombée enceinte. Jusque-là, tout allait encore bien. Je me disais : après ma grossesse, je reprendrai à cent pour cent.

Puis j'ai accouché. Au moment où j'ai accouché, je me suis dit : peut-être que finalement, je vais reprendre à quatre-vingt pour cent parce que j'ai quand même envie de profiter un petit peu de mon bébé. Et puis, aux trois mois de Léandre, mon premier bébé, je me suis dit : en fait, ça va être trop dur de reprendre à quatre-vingt pour cent. Je vais demander trois jours par semaine à soixante-cinq pour cent. Comme c'était dans le cadre d'un congé parental, ils pouvaient pas me le refuser. Donc j'ai prévenu ma chef et je lui ai dit : finalement, je vais reprendre à soixante-cinq pour cent.

Et puis trois mois plus tard arrive la fin de mon congé parental à cent pour cent. Donc aux six mois de Léandre, c'est le moment pour moi de reprendre le chemin de l'entreprise, à soixante-cinq pour cent. À ce moment-là, on est en septembre 2022. Je reprends le travail trois jours par semaine. Et là, c'est horrible. Pourquoi c'est horrible ? Parce que je me sens vraiment, vraiment pas du tout à ma place, pas du tout au bon endroit. Je pleure la journée, je pleure le soir. Mes collègues me disent : t'inquiète pas, c'est normal au début, ça va passer d'ici quelques semaines. Tu penseras plus à ton bébé et tout va bien se passer. Et au fond de moi, je sais que non. Peut-être que c'est vrai pour

certaines, j'en suis sûre. Pour certaines, c'est vrai, mais pour moi, non. Je savais que ça n'allait pas passer. Je savais que j'avais ce besoin au fond de moi, vraiment hyper fort, d'être avec mon bébé.

Et dès les premiers jours, dès la première semaine, je dis à Florian : en fait, ça va pas être possible. Je vais pas pouvoir continuer. Je suis trop malheureuse. Je me sens vraiment pas au bon endroit. Et là, il me dit : t'inquiète pas, on va trouver une solution. T'inquiète pas. Et finalement, une semaine après avoir repris après mon congé parental, je me dis : OK, c'est sûr, je vais arrêter. Je prends la décision de partir. Pour l'instant, je le dis pas encore à l'entreprise. Je le dis à Florian, je le dis autour de moi : voilà, je vais arrêter. En fait, je peux plus faire ce travail qui n'a plus aucun sens pour moi, même si quand j'étais enceinte et avant d'être maman, ce travail, je l'adorais. Mais aujourd'hui, il a plus de sens pour moi.

Et du coup, c'est suite à ça que je me suis dit : bon, je vais demander de partir. Mais avant ça, parce que je sais que j'étais cadre, il faut trois mois de préavis, et trois mois, c'est long quand tu n'es pas bien. Je me suis dit : je vais d'abord demander un cinquant pour cent parce que ça, ça pourra pas m'être refusé puisque je suis toujours dans le cadre du

congé parental. Donc je demande un cinquante pour cent, je mets un mois à l'avoir. Début octobre, je suis à cinquante pour cent et juste après, je dis que je veux partir. Donc j'ai trois mois de préavis, mais au final, je peux poser mes congés. Et c'est début décembre 2022 que je peux vraiment partir de l'entreprise et arrêter ce travail qui, finalement, n'a plus de sens à ce moment-là pour moi.

Je me sentais vraiment au mauvais endroit. Mon bébé était à la crèche, moi j'étais au travail, et c'était comme s'il y avait quelque chose en moi qui n'allait pas. C'était pas possible de vivre cette situation-là, d'être si loin, parce qu'en plus, j'avais pas mal de trajets. S'il se passait quelque chose, j'avais beaucoup de temps pour arriver. Ca n'allait pas. Et au fond de moi, c'était vraiment quelque chose qui me serrait, qui me rendait vraiment malheureuse.

Donc, après avoir pris cette décision, déjà, je me sens mieux. Je me dis : OK, il y a une date, ça va s'arrêter, et c'est très chouette. Maintenant, moi, je ne connais rien à l'entrepreneuriat en ligne. J'ai juste un compte Instagram et je me dis : c'est hors de question que j'aie l'argent de Florian. Florian, c'est mon conjoint, le papa de Léandre et de Solan, mais à l'époque que de Léandre. Et je me dis : comment je vais faire pour gagner de l'argent ? Parce que c'est pas

possible pour moi de vivre avec son argent. C'était pas envisageable, j'avais pas envie de ça. Et je me dis : ben j'ai un compte Instagram, donc on va essayer, on verra. Il y en a qui arrivent à vivre d'Instagram, il paraît, on verra. J'y croyais qu'à moitié, mais on sait jamais. Et puis on va tout donner, on verra bien.

La porte de l'entrepreneuriat s'ouvre

Début 2023, je commence à me lancer plus sur Instagram et à découvrir l'entrepreneuriat en ligne. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat en ligne ? Moi, je n'y connais rien. D'ailleurs, je ne savais même pas que ça existait. Je ne savais pas que des gens vivaient de l'entrepreneuriat en ligne, de l'infoprenariat. Je ne connaissais même pas le mot infoprenariat. C'était totalement un mystère pour moi. Mais je me dis : OK, je vais me former et puis on verra bien. De toute façon, j'ai rien à perdre, on essaie, on voit.

Donc je commence à prendre une formation pour créer un produit qui se vend en ligne, par des événements. Et je me dis : on va essayer. En attendant, je continue à créer ma communauté sur Lyla Signes, sur Instagram. Lyla Signes, c'est ma première marque. C'est un compte pour ap-

prendre à communiquer avec son bébé avant qu'il ne parle grâce aux signes, donc en faisant des gestes. Et je continue à développer ce compte Instagram qui était juste un compte passion, pour en faire finalement un projet qui me permet de gagner de l'argent et donc de ne plus être salariée, de ne plus avoir un travail qui ne me convient pas.

Puis je commence à découvrir de plus en plus l'entrepreneuriat en ligne, ce monde qui s'ouvre devant moi où je me dis : waouh, c'est cool, il y a tout ça derrière. Je savais pas que c'était possible. C'est un peu comme une porte magique qui s'ouvre et je me dis : waouh, c'est fou. Et du coup, très rapidement, j'ai d'autres idées qui me viennent. Et quelques mois après, je crée une autre marque qui s'appelle Kairos Bundles, qui n'a rien à voir avec Lyla Signes, qui est sur un business model totalement différent. Je me dis : OK, je vais aussi créer autre chose. J'ai envie, donc je crée autre chose.

Kairos Bundles, c'est une marque pour créer des bundles, comme son nom l'indique. Des bundles, c'est quoi ? Ce sont des packs sur des thèmes précis de produits dématérialisés. C'est un business model monté sur les partenariats. Il y a beaucoup de partenaires et je fais des packs qui se vendent comme des ventes privées. Le dernier qu'on a

fait là il y a quelques semaines, c'était le pack bien-être. C'était la troisième édition, la troisième année qu'on le faisait. À l'intérieur, on peut trouver des cours de yoga, des cours de pilate, du bien-être en termes d'alimentation, en termes de développement personnel. Bref, tout autour du bien-être. Et c'est quelque chose que je package avec les partenaires que je recrute pour ce projet-là. J'en fais plusieurs dans l'année. C'est un projet qui me plaît aussi. C'est une deuxième marque sur un business model qui n'a rien à voir avec Lyla Signes. C'est pas du tout sur Instagram. On a un compte Instagram, mais c'est pas du tout ce qui fait qu'on peut en vivre. C'est un business model complètement à part.

Pour Lyla Signes en parallèle, je me forme sur comment faire un lancement en ligne, comment faire en sorte que ça fonctionne. Et là, je vends mes premiers programmes en ligne et je me dis : waouh, c'est fou. En fait, ça marche vraiment. Je m'attendais à en vendre quelques-uns, mais je m'attendais pas à pouvoir en vivre aussi rapidement. Et là, je me dis : OK, en fait, il y a vraiment un monde que je ne connaissais pas qui s'ouvre devant moi. C'est trop bien. Et je vais pouvoir continuer à rester avec mon bébé, ce qui était le plus important pour moi à ce moment-là et ce qu'il

est toujours aujourd'hui, quatre ans plus tard : profiter de mes enfants.

En 2023, quand je commence, je fais le choix de mettre Léandre à la crèche un jour par semaine, le mercredi de neuf heures à seize heures, une toute petite journée pour pouvoir avancer mon projet. Le reste du temps, lundi, mardi, jeudi, vendredi, je suis cent pour cent avec lui seul, parce qu'à ce moment-là, Florian part avant qu'on soit levés avec Léandre et quand il rentre, il est passé vingt heures, donc Léandre est déjà au lit. Je suis vraiment seule avec lui la semaine, en dehors du mercredi où j'ai quelques heures de garde à la crèche. Et le week-end, on profite tous les trois. Donc à la fois ça marche, mais en plus je peux être avec mon bébé, et c'est tout ce qui compte pour moi.

Peu de temps après, je tombe enceinte de mon deuxième bébé, vers les quinze mois de Léandre. Sachant que j'ai eu une grossesse au milieu où j'ai perdu un bébé. Donc ça a été un peu compliqué. C'est une période hyper compliquée pour moi parce que je suis seule avec Léandre et je suis épuisée. Épuisée par rapport à la grossesse — pour Léandre, c'était pareil. Mes deux grossesses, le premier trimestre, je dors tout le temps. Pour Léandre, du coup, j'étais encore salariée, je m'étais endormie en réunion. Et

là, pour Solan, c'est pareil. Sauf que je dois gérer Léandre toute seule quatre jours par semaine, donc c'est assez compliqué. Et en plus, j'ai le côté émotionnel très stressant d'un premier trimestre après avoir perdu un bébé. J'ai peur de perdre de nouveau, j'ai peur de beaucoup de choses. L'été se passe de manière assez compliquée pour moi parce qu'être enceinte quand on est seule avec un bébé, c'est pas facile.

Donc je mets aussi un peu plus en pause le côté projet en ligne, même si je le fais toujours parfois quand Léandre dort, parce que j'adore ça, ça me nourrit, ça me fait du bien. Mais malgré tout, je suis vraiment à plat et au ralenti par cette deuxième grossesse, et c'est complètement OK. C'est comme ça que je vis mes premiers trimestres et je le sais.

Malgré tout ça, je me sens sereine. Pourquoi ? Parce que j'ai pas les questions à me dire : il va naître en février, comment je fais pour le faire garder ? Il faudrait que je le fasse garder en septembre d'après, dans quelle crèche, etc. J'ai aucune question par rapport à ça. Je sais que je garde mon bébé avec moi. Je sais pas encore combien de temps, je verrai sur le moment. Mais ce que je sais, c'est qu'au début, je le garde avec moi, et y a pas de question qui se

pose. Et ça, c'est quand même une sérénité que je trouve assez incroyable. Je suis vraiment reconnaissante d'avoir cette chance : cette deuxième grossesse, je la vis sans me poser toutes les questions de la reprise du travail, comment je vais tirer mon lait, comment je vais le faire garder, les trajets, tout ça.

Au final, je suis restée dix-huit mois avec Solan, mon deuxième bébé, à cent pour cent, et ça a été trop cool, j'ai adoré. Dix-huit mois, c'était la bonne période pour moi. Je sais que pour certaines, ça va être jusqu'à l'école, jusqu'à trois ans. Moi, dix-huit mois, c'était la bonne période. Sachant que je l'ai pas mis à temps plein à la crèche : j'ai un jour où je suis qu'avec lui pendant que le grand est à l'école. J'adore cette journée-là. En fait, j'ai fait ce qui était bon pour moi, ce que je sentais être le plus aligné. J'avais vraiment besoin pendant dix-huit mois de l'avoir avec moi tous les jours.

Et à ces dix-huit mois, j'ai eu le besoin de reprendre un petit peu plus les projets, même si je les faisais déjà tout en l'ayant. C'est un peu la magie du business en ligne. Mais j'avais envie de développer Loovya avec de l'accompagnement, ce qui n'était pas possible en ayant un bébé à la maison. J'ai développé Lyla Signes et Kairos Bundles sans

aucun souci parce que c'est de l'asynchrone. C'est jamais en même temps, on n'est pas avec des personnes en one to one d'un coup ou en visio de groupe. Par contre, pour Loovya, c'est le cas. Donc c'était pas possible. J'ai attendu ces dix-huit mois et c'était le bon moment pour moi. Cette année, j'ai trois jours par semaine pour travailler. Les autres jours, je suis avec les garçons, les deux ou un seul selon les jours.

Pourquoi j'ai créé ce podcast

Et ça fait la transition avec la deuxième partie de cet épisode : pourquoi j'ai créé ce podcast. Je pense que la réponse, elle est dans ma phrase précédente. J'ai créé ce podcast pour que d'autres mamans puissent faire le choix de garder leur bébé autant de temps qu'elles le souhaitent, que ce soit trois mois, six mois, un an, dix-huit mois, deux ans, trois ans, peu importe. Qu'elles puissent faire ce qu'elles souhaitent et qu'elles n'aient pas de contraintes qui les obligent à faire quelque chose dont elles n'ont pas envie, avec lequel elles ne sont pas alignées, et qui fait qu'elles se sentent tristes, comme ça a pu m'arriver pour ma première reprise du travail après Léandre.

Je souhaite vraiment permettre à toutes les mamans qui souhaitent profiter des trois premières années de leur bébé, ou peut-être moins, d'avoir le choix : choisir avant l'école combien de temps elles restent avec leur bébé. Pouvoir aussi choisir, une fois que leur enfant est à l'école après les trois ans, si elles veulent aller le chercher à seize heures trente ou pas. De pouvoir vraiment adapter leur vie familiale comme elles veulent et ne pas devoir l'adapter à leur projet pro, à leur travail. Mon but, c'est d'adapter ma vie pro à ma vie de famille, et pas ma vie de famille à ma vie pro.

J'ai vraiment la sensation que ce podcast va permettre à des femmes, à des mamans, d'adapter leur vie en général à ce qu'elles veulent vraiment. Et souvent, c'est leur vie de famille. Pas toujours, mais souvent. Pourquoi je dis souvent ? Parce que moi, c'est mon cas, et souvent, on attire les personnes qui nous ressemblent. Donc si tu m'écoutes, il y a des chances que ce soit ton cas, même si bien sûr c'est pas le cas de toutes les mamans. Et si c'est pas ton cas, peut-être que ce qui t'inspire vraiment, c'est autre chose, faire du sport ou autre. Et c'est aussi quelque chose que le business en ligne permet : vivre une vie comme on le souhaite. Moi, ma priorité numéro une, c'est

de passer du temps de qualité avec mes enfants. Et ce travail me le permet parce que je peux adapter ma vie pro à ma vie perso et pas l'inverse. Ca, c'est vraiment la première raison qui fait que j'ai créé ce podcast.

La deuxième raison, c'est que j'ai découvert le monde de l'entrepreneuriat en ligne complètement par hasard. J'ai décidé de quitter mon travail salarié pas pour faire du business en ligne, juste parce que j'en pouvais plus. Et je me suis dit : il faut que je trouve une solution. J'ai un compte Instagram, on va tenter quelque chose. Et de fil en aiguille, j'ai reparlé à une amie d'école d'ingé qui était dans le business en ligne sur un thème complètement différent et qui me dit : Typhanie, j'ai suivi cette formation, ça m'a vraiment aidée, ça peut te permettre de réussir. J'ai fait : OK, je tente, allons-y. C'est la première formation. J'ai dû payer trois mille euros, quelque chose comme ça. Et ça a été plus que rentable parce que ça m'a ouvert toutes les portes et ça m'a permis ensuite de comprendre comment ça fonctionnait et de pouvoir en vivre, en étant bien, tout simplement.

Même si à la base j'ai découvert l'entrepreneuriat complètement par hasard, c'est vraiment un monde parallèle qui s'est ouvert devant moi. Je me suis dit : waouh, c'est un

monde avec des portes magiques. Je n'imaginai absolument pas l'existence de ce monde. C'est mieux que Disney, tu vois. Tu arrives dans ce monde et tu te dis : waouh, il y a tout ça derrière qu'on ne voit pas. Alors bien sûr, c'est du travail. Tu claques pas des doigts et tout d'un coup tout fonctionne, c'est pas du tout ce que je veux dire. Par contre, tout ce qu'il y a derrière, ça ouvre énormément d'opportunités, et moi, ça a changé ma vie. Et j'ai envie aujourd'hui, à travers ce podcast, de pouvoir changer la vie d'autres mamans. C'est aussi toute la mission de Loovya : changer la vie de mamans pour qu'elles puissent profiter de leurs enfants.

La troisième raison pour laquelle j'ai créé ce podcast, c'est parce qu'il y a trois ans et demi, quand j'ai pris la décision de quitter mon CDI, jamais j'aurais imaginé que j'aurais pu multiplier mon salaire par deux assez rapidement, puis par trois, puis par cinq, puis même par dix. Je me suis dit : waouh, c'est fou, c'est quelque chose que j'aurais jamais imaginé. Et en réalité, dans mon quotidien, rien n'a vraiment changé. Je vis toujours aussi simplement parce que j'aime ça. Par contre, je vais m'autoriser à faire des vacances plus kids friendly, faciles, avec les repas pris en compte, sans trop réfléchir au budget comme c'était le cas

avant. Ce qui est vraiment important pour moi, ça va être de faire des vacances en famille, profiter des moments en famille. Pour tout le reste, rien n'a changé. Je fais toujours autant attention. J'ai pas renouvelé ma garde-robe parce que c'est pas important pour moi. Tout est resté très simple. Juste, je peux m'autoriser à partir du jour au lendemain en vacances parce que j'ai pas besoin de demander à mon patron, et je peux partir comme ça, juste parce que j'ai envie, dans des lieux qui m'inspirent avec mes enfants. Là, ils sont petits, donc des lieux qui m'inspirent, c'est des lieux où ça va être facile avec eux.

Aujourd'hui, j'ai vraiment la tranquillité d'esprit, que je trouve incroyable et qui n'a pas de prix, de pouvoir partir quand je veux en vacances et d'aller chercher mes enfants quand je veux. Quand j'ai un enfant qui tombe malade à l'école ou à la crèche, je peux y aller immédiatement sans devoir dire : je suis vraiment désolée, je peux pas, je dois finir la réunion. Et avec les trajets qui font que j'arrive une, deux, trois heures plus tard. Là, c'est pas du tout le cas. Solan est malade ? OK, je vais tout de suite à la crèche, je vais le chercher. Et y a pas de charge mentale. Je le prends et tout va bien. Pour moi, c'est vraiment un luxe qui n'a pas de prix. Pareil, s'il y a une sortie avec la crèche ou une

sortie scolaire et que j'ai envie de me porter volontaire, je me porte volontaire. Je marque dans mon agenda que ce jour-là j'ai pas de rendez-vous. Ce sont des choses précieuses pour moi. Et je pense que pour certaines d'entre vous qui m'écoutent, c'est aussi précieux. C'est pour ça que j'ai créé ce podcast : pour t'inspirer, mais aussi te donner des clés pour te lancer si tu en as l'envie. L'entrepreneuriat en ligne n'est pas fait pour tout le monde, mais s'il est fait pour toi, c'est vraiment quelque chose d'incroyable.

La vraie sécurité, ce n'est pas le CDI

Il y a quelque chose que je voulais aussi partager avec toi par rapport à la sécurité du CDI. Parce qu'on me dit souvent : oui, mais Typhanie, le CDI, c'est la sécurité. Et en vrai, je suis complètement d'accord parce que j'ai pensé ça pendant des années. C'est tout nouveau que je ne le pense plus, donc c'est quelque chose que je comprends complètement. Aujourd'hui, pour moi, ce qui est le plus sécuritaire, c'est de savoir vendre quelque chose en ligne. Parce qu'à partir du moment où on sait vendre en ligne, on peut vendre à peu près tout. Et pour moi, c'est ça la sécurité. Aujourd'hui, on a trois entreprises. Je dis « on » parce que

je suis associée maintenant avec Florian, mon conjoint et le papa de Léandre et Solan. D'ailleurs, si ça t'intéresse, je ferai un épisode dédié à comment il m'a rejoint, comment aujourd'hui on est associés, comment on est en couple et associés.

Quand on apprend à vendre en ligne, pour moi, on a une sécurité à vie. Si aujourd'hui, Lyla Signes, Kairos Bundles et Loovya sont des entreprises qui m'inspirent, que j'adore, peut-être que demain ça sera plus le cas. Peut-être que demain j'aurai une autre entreprise qui n'existe pas encore aujourd'hui. Mais peu importe, je sais comment faire pour vendre en ligne. Donc pour moi, c'est encore plus sécuritaire qu'un CDI qui, finalement, dépend d'une entreprise qui peut aussi choisir, de par sa stratégie, de se séparer de nous. Le CDI est une sécurité, oui, mais savoir vendre en ligne est une sécurité bien supérieure. En tout cas, c'est ce que je pense, et ça n'engage que moi.

Peut-être juste très rapidement te dire ce que c'est, ces trois marques. Lyla Signes, c'est une marque en parentalité pour apprendre aux parents et aux pros de la petite enfance à communiquer avec leur bébé avant qu'il parle, grâce aux gestes, grâce au bébé signe. C'est un business model avec un produit qui a un petit prix et qui se transmet

à beaucoup de personnes. Kairos Bundles, c'est le fait de réunir des partenaires pour faire une vente privée sur une thématique particulière. C'est pas du tout lié à Instagram, c'est lié à des partenariats, complètement différent. Et la troisième marque, qui est aussi celle de ce podcast, c'est Loovya. C'est une marque pour accompagner les mamans qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat en ligne à le faire de la bonne manière. Pour avoir plus de temps avec leurs enfants tout en ayant une activité alignée avec ce qu'elles souhaitent, une activité de cœur, une activité passion qui leur permet de gagner de l'argent. Voilà un petit peu les trois marques que j'ai aujourd'hui, et les trois me passionnent. Mais peut-être que demain ça sera différent. Donc pour moi, vraiment, la sécurité, c'est savoir vendre sur Internet.

Ce que je n'aurais jamais imaginé

Jamais j'aurais pensé travailler sur des projets qui me donnent autant de joie et autant d'énergie. Même si j'adorais mon métier — c'était vraiment un métier de cœur que j'avais au sein de mon entreprise avant — malgré tout, il y avait toujours des journées avec des réunions qui me saou-

laient, on va être honnête. Aujourd'hui, je choisis les réunions que je fais et j'en fais très peu parce que c'est pas du tout ce que je préfère. C'est très rare, c'est pour les partenariats. Et je choisis aussi ce que je fais. Au début bien sûr, je faisais tout, j'étais seule, donc il y avait aussi des tâches qui me plaisaient moins, mais globalement, j'aimais vraiment tout. Aujourd'hui encore plus parce que je vais pouvoir déléguer des choses et du coup, je suis encore plus dans ce que j'aime. C'est assez magique parce que mon travail me donne de l'énergie à la place de m'en prendre. Et je trouve que c'est incroyable d'avoir un équilibre où le pro et le perso ne sont plus vraiment scindés, parce que le pro, j'aime tellement ça que ça devient une passion, quelque chose qui me nourrit au quotidien. J'ai pas besoin de m'enfuir dans mon perso parce que le pro me nourrit suffisamment. Et c'est ce que je te souhaite, que tu sois salarié ou non : que le pro te nourrisse énormément. Parce qu'on passe beaucoup de temps à travailler, et c'est important que ce soit quelque chose qui nous plaise. C'est important pour moi de faire de mes journées des temps qui me passionnent, des journées qui me donnent de la joie et de l'énergie. Bien sûr, ça ne sera pas tous les jours de la vie, on est d'accord, mais le maximum possible.

Autre chose que j'aurais jamais imaginée, c'est de pouvoir partir en vacances sur un coup de tête avec toute ma famille, juste parce que j'ai pas besoin de demander l'autorisation à quelqu'un. J'aurais jamais non plus imaginé me former autant en développement personnel, que ce soit pour mes enfants, pour mon couple, pour mon business. Le développement personnel, c'était quelque chose d'inconnu pour moi il y a encore quatre ans et qui aujourd'hui nourrit énormément de mes journées. L'entrepreneuriat en ligne le permet aussi. D'ailleurs, dans l'académie Loovya, il y a une partie uniquement sur le mindset, le développement personnel, parce que pour moi, c'est ultra important de faire en sorte d'avoir une vie qui nous convient vraiment. C'est une porte qui s'est ouverte devant moi, un peu magique, avec celle de l'entrepreneuriat en ligne, puisque derrière l'entrepreneuriat en ligne, il y a beaucoup de développement personnel très souvent. C'est pas obligatoire, mais c'est quelque chose qui va souvent venir nous chercher, parce qu'une fois qu'on décide de notre temps, de ce qu'on fait, on a envie d'aller plus loin. Et le développement personnel, pour moi, c'est la suite assez logique. C'est quelque chose qui me plaît énormément aujourd'hui et que j'essaie de transmettre le plus possible au sein de l'académie Loovya.

Autre chose que je n'aurais jamais pensé faire, et que je fais depuis maintenant un an, c'est des massages énergétiques. Qu'est-ce que c'est ? Ce sont des massages avec aussi le côté énergétique, quelque chose que je ne saurais pas expliquer parce que je suis pas trop là-dedans, mais qui me fait un bien fou, et c'est ce qui compte. Je le fais une fois par mois juste parce que ça me fait du bien et ça m'inspire aussi pour mon business, pour mes idées de projets. C'est quelque chose que je faisais pas tant que j'avais Solan, et avant Léandre, à cent pour cent — c'était pas possible. Là, avec Léandre qui est rentré à l'école et Solan qui est rentré à la crèche à ses dix-huit mois, ça me permet de faire ça. C'est quelque chose que j'aurais jamais imaginé pouvoir faire un jour, entre le lundi et le vendredi, à des horaires de bureau entre guillemets.

Aujourd'hui, j'ai vraiment l'impression de vivre une vie alignée à mes valeurs et à ce qui est vraiment important pour moi, sachant que ce qui est le plus important pour moi, je l'ai déjà dit, c'est mes enfants. Pour moi, ça n'a pas de prix. Et c'est pour cette raison-là que j'ai créé ce podcast. C'est quoi le lien ? C'est que je souhaite vraiment de tout mon cœur permettre à d'autres mamans, à d'autres femmes, de vivre une vie alignée avec ce qui est important

pour elles. Et notamment de profiter autant qu'elles le souhaitent de leur enfant, peu importe l'âge qu'il a. Pour moi, la période bébé était hyper importante, mais maintenant, je me rends compte avec Léandre qui est à l'école qu'aller le chercher à seize heures trente, c'est tout autant important. Depuis septembre, là on est en juin, il y a peut-être une fois où j'ai pas été le chercher, où c'est Florian qui y est allé. Et en fait, ça me manque. J'ai trop besoin qu'il me raconte sa journée. J'ai trop besoin d'avoir tous ces moments. C'est important pour moi de pas rentrer et d'être dans le tunnel du soir direct, mais d'avoir un moment où on peut discuter, jouer, s'amuser avec les enfants. C'est vraiment ce que je souhaite à toutes celles qui ont ce besoin au fond d'elles autant que moi. Et je pense que l'entrepreneuriat en ligne est une clé qui le permet.

Ce que je souhaite, c'est vraiment permettre à toutes les mamans qui le souhaitent et qui ont l'envie de développer un projet en ligne, pour profiter comme elles le souhaitent de leur enfant. Développer un projet en ligne, ce n'est pas forcément facile, et ce n'est pas ça mon message. Par contre, c'est possible, et ça, j'en suis certaine. J'ai plein d'exemples, que ce soit au sein de l'académie, autour de moi, mes amis, et moi-même, de voir que oui, c'est pos-

sible. Même si c'est pas forcément facile, si on aime ça, si on en a envie, c'est possible et c'est très chouette.

Si je devais résumer en une phrase le but de ce podcast, c'est de t'inspirer, de te donner des clés et de te permettre à toi aussi de découvrir ce monde parallèle avec sa porte magique de l'entrepreneuriat en ligne, pour faire de ta vie ton rêve et pas l'inverse. Je trouve ça hyper important de constituer tes journées de ce qui t'inspire vraiment, de ce dont tu as besoin, et pas l'inverse. C'est tout l'objectif de ce podcast : à la fois t'inspirer, mais aussi te donner les clés des portes de l'entrepreneuriat en ligne.

CHAPITRE 2

La création de 3 marques en 3 ans

Bienvenue dans ce nouvel épisode sur la thématique de la création de trois marques en trois ans. Effectivement, j'ai créé trois marques lors de mes trois premières années d'entrepreneuriat, et mon but ici, c'est de t'expliquer pourquoi. Pourquoi trois marques et pourquoi je les aime toutes autant les unes que les autres.

D'abord une seule marque

Avant de commencer, je voudrais te dire, hyper important, que quand on débute, je ne te conseillerai pas de créer trois marques dès le départ, mais bien une seule. Moi, j'ai créé trois marques, mais les unes après les autres. J'ai créé une nouvelle marque quand la précédente fonctionnait déjà. Au début, c'est vraiment préférable de créer une seule marque pour mettre toute ton énergie au même endroit. Ca, c'est la petite parenthèse de début d'épisode hyper importante. Je vais t'expliquer pourquoi moi j'ai créé trois marques, mais ce n'est pas pour ça qu'il faut faire ça, et ce n'est pas ce que je te conseillerai au départ.

Ces trois marques, c'est aussi trois business models très différents que je vais t'expliquer en détail. Tu vas voir, ils n'ont rien à voir, et les stratégies derrière chacune sont

extrêmement différentes. Si tu te poses la question, ce n'est pas parce que j'ai besoin de trois marques pour vivre que j'ai créé trois marques, d'un point de vue financier. Une seule des trois, que ce soit Lyla Signes, Kairos Bundles ou Loovya, m'apporte sans problème tout ce dont j'ai besoin financièrement. C'est plutôt un choix du cœur, de faire des projets qui ont vraiment du sens pour moi. Et aujourd'hui, ces trois marques ont un vrai sens pour moi. Peut-être que demain ce ne sera pas pareil. J'enregistre cet épisode en juin 2026. Peut-être que tu l'écoutes trois, quatre ans plus tard et qu'il n'existe plus qu'une seule de ces marques, ou peut-être aucune, ou peut-être les trois. Tout est possible. Mais aujourd'hui, ce sont trois marques qui me passionnent réellement. Si un jour je suis plus alignée avec l'une d'elles, bien sûr, elle s'arrêtera. Mais aujourd'hui, je suis vraiment alignée avec ces trois marques-là.

Peut-être que parmi vous, certaines ne me connaissent pas du tout. Donc une petite présentation : je suis Typhanie, et ma mission de vie, après des années de réflexion — celle que je pense être aujourd'hui, peut-être que ça changera dans quelques années — c'est vraiment de permettre à tous les enfants de s'exprimer comme ils sont, avec leurs spécificités, leur hypersensibilité s'ils en ont, toutes les

caractéristiques qu'ils peuvent avoir, et d'avoir un lien privilégié avec leur maman. Il y a vraiment ces deux aspects, et j'ai l'impression que c'est tout ce qui guide ma vie depuis toujours : faire en sorte que les enfants puissent s'exprimer comme ils sont eux-mêmes et pas forcément s'adapter à la société, et qu'ils aient un lien privilégié avec leur maman, quelqu'un de confiance pour eux. C'est vraiment ça, la mission de ma vie, en tout cas ce que je pense aujourd'hui. Et du coup, j'ai vraiment à cœur de permettre aux mamans de s'épanouir pleinement, professionnellement, pour avoir de l'espace mental et de l'espace-temps pour créer ce lien privilégié avec leur enfant. Et c'est pour ça qu'est née Loovya. Ca te donne déjà un petit aperçu. Je trouvais important de t'expliquer ma mission avant de te dévoiler les marques, pour que tu puisses faire le lien et comprendre pourquoi j'ai ces trois marques aujourd'hui.

Lyla Signes

La toute première marque, c'est Lyla Signes. Lyla, Signes comme le fait de faire des signes. Pourquoi Lyla alors que je m'appelle Typhanie ? Tout simplement parce qu'au début, je ne souhaitais pas être connue, et encore moins recon-

nue, donc j'avais choisi un prénom qui n'était pas le mien. Quand j'ai créé mon compte Instagram, je voulais être un petit peu incognito : juste partager des signes parce que j'adorais ça, je trouvais ça hyper utile pour les bébés et les parents, mais je voulais pas qu'on sache que c'était moi derrière, même s'il y avait ma tête. Finalement, c'est complètement raté, parce que je ne peux plus aller au parc sans qu'une maman vienne me parler de Lyla Signes. Mais aujourd'hui, je suis très à l'aise avec ça, et c'est complètement OK. En plus, si j'avais eu une fille, elle se serait sûrement appelée Lyla, c'est mon prénom préféré. Au final, j'ai eu deux garçons, Léandre et Solan.

Lyla Signes, c'est une marque pour apprendre à signer avec son bébé avant qu'il ne parle, pour faire des gestes avant qu'il parle. Un bébé peut signer vers neuf mois, alors qu'il va parler plutôt vers dix-huit, vingt-quatre mois. Donc ça permet de gagner à peu près un an de communication avec son bébé, ce que je trouve hyper précieux. Tu vois peut-être le lien avec ma mission : permettre aux bébés de s'exprimer, d'exprimer leurs besoins et qui ils sont le plus tôt possible, sans devoir attendre la parole. Je me suis rendu compte de cette mission après avoir créé Lyla Signes. Ça m'a fait tilt : j'ai compris pourquoi j'avais créé cette marque,

parce qu'au fond, ça me tient vraiment à cœur que les bébés puissent s'exprimer, montrer qui ils sont, même s'ils ont des spécificités.

Maintenant, Lyla Signes côté business model. C'est plutôt un business minimaliste, c'est-à-dire avec très peu de choses. Globalement, j'ai mis en place des automatisations au départ, et ensuite il y a du travail au quotidien, mais très peu en termes d'heures. En dehors de la création de contenu, qui est ce qui me prend le plus de temps : je la fais une fois par mois, sur à peu près une demi-journée à une journée, pour faire le mois de contenu, et après je n'y touche plus, que ce soit les réels ou les carrousels. C'est un business model basé sur un petit produit. Qu'est-ce qu'un petit produit ? C'est un produit qui n'est pas vendu cher, entre quelques dizaines et maximum cent, deux cent, trois cent euros. C'est un petit produit avec des tunnels automatisés. Qu'est-ce qu'un tunnel automatisé ? C'est-à-dire qu'entre le moment où une personne me découvre et le moment où elle achète, tout est automatisé, sans aucune action de ma part. Elle va recevoir des mails automatisés, des messages automatisés. Je fais aussi quelques lancements par an via une masterclass, un atelier en direct, un webinaire — tout ça, c'est la même chose — où je propose

mon offre phare en direct à la fin. Et les personnes qui le souhaitent peuvent rejoindre cette offre phare, qui est un produit en autonomie, donc qui ne me demande pas de mon temps pour le délivrer.

Lyla Signes repose en grande majorité sur l'organique. L'organique, c'est quoi ? C'est la différence de la publicité, c'est ce qui est gratuit : les réseaux sociaux, Instagram, Facebook, YouTube, TikTok. Moi, ça repose surtout sur Instagram, c'est là que j'ai la plus grande communauté. Mais ça ne repose pas uniquement sur les réseaux sociaux, car ils ne nous appartiennent pas. J'ai rapidement construit une liste e-mail qui, elle, m'appartient. Au cas où Insta a un problème, s'arrête, ou que mon compte est piraté, j'ai autre chose, et mon business ne s'arrête pas de tourner. Aujourd'hui, ce n'est pas sur Instagram que je fais la majorité de mon chiffre d'affaires, c'est plutôt grâce à mes e-mails. C'est vraiment important de ne pas tout miser sur un réseau social et un seul compte, parce que s'il y a un problème, on n'a plus rien.

On a aussi ajouté, depuis quelques mois, une vraie stratégie de publicité en plus de la stratégie organique, pour augmenter le potentiel de cette marque, qui pour nous est assez énorme. Petite chose à préciser : on pense souvent

qu'on fait de la publicité parce que quelque chose ne fonctionne pas, et qu'on va ajouter de la pub pour que ça fonctionne. C'est une idée reçue complètement fausse, et c'est surtout pas ça qu'il faut faire. En réalité, c'est tout l'inverse. On fait de la publicité sur ce qui fonctionne déjà en organique, pour décupler les résultats. Quelque chose qui fonctionne en organique va normalement fonctionner par la publicité. Par contre, quelque chose qui ne fonctionne pas en organique, je déconseille fortement de faire de la pub dessus : si ça ne marche pas auprès de personnes qui te connaissent, il y a encore moins de chances que ça marche auprès de personnes qui ne te connaissent pas. En publicité, surtout sur une audience froide, ce sont des personnes qui ne te connaissent pas, donc c'est plus difficile de les convaincre, ils n'ont pas encore la confiance. Mon petit tips : ne jamais faire de pub sur quelque chose qui ne fonctionne pas, tu vas perdre de l'argent. Le but de la publicité, c'est de décupler tes résultats en augmentant la portée de quelque chose qui fonctionne déjà.

Pour résumer Lyla Signes : un business avec une grande communauté, plus de deux cent mille abonnés sur Instagram actuellement, mais ça fonctionne depuis bien avant ça. Plus récemment, la publicité Meta, c'est-à-dire la

publicité sur Instagram et Facebook. C'est aussi un blog optimisé SEO. Le SEO, c'est le référencement naturel pour apparaître en haut des pages de Google. On est en train de l'optimiser aussi pour arriver en haut des recherches IA, puisque maintenant les gens recherchent beaucoup sur l'IA et plus uniquement sur Google. C'est aussi YouTube, mais dans une moindre mesure, un peu plus de dix mille abonnés, je ne suis pas du tout présente de manière fréquente. Et encore plus minime, un petit peu Pinterest et TikTok quand j'ai l'énergie, pas du tout régulier. Là où je suis vraiment régulière, c'est sur Instagram, et depuis peu la publicité. Donc un business monté sur de l'organique, un petit produit, une grosse communauté, si on devait résumer en trois mots.

Kairos Bundles

La deuxième marque que j'ai créée, c'est Kairos Bundles, une marque pour faire des packs dématérialisés de produits et les vendre un peu comme une vente privée. Un business model complètement différent de Lyla Signes et de Loovya. Il est basé sur les collaborations avec d'autres entrepreneurs ou créateurs. C'est un concept plutôt inno-

vant, qui a pour objectif de transmettre la connaissance au plus grand nombre sur un sujet particulier à un tarif vraiment mini. Dans Kairos Bundles, on a souvent quatre-vingt-dix pour cent de réduction par rapport à la valeur du pack. C'est tout un business model monté sur les partenariats pour que tout le monde soit gagnant. Il y a presque pas de création de contenu, ni sur Instagram ni ailleurs. Pas de publicité non plus. C'est vraiment basé sur des partenariats avec d'autres entrepreneurs et créateurs de produits dématérialisés. On va faire entre deux et quatre lancements par an sur des thématiques qui me tiennent à cœur, comme l'entrepreneuriat, le bien-être, la parentalité. Donc, si on devait résumer, un business sur des partenariats, avec des produits vendus par lancement à un moment précis.

Loovya

Et enfin, ma troisième et dernière marque, en tout cas à ce jour, c'est ma marque chouchoute, celle sur laquelle je passe quatre-vingt pour cent de mon temps : Loovya, la marque de ce podcast. Cette marque a été créée et déposée en 2023, donc il y a déjà trois ans, mais elle n'était pas du tout compatible avec mon envie d'être cent pour cent

avec mon bébé pendant dix-huit mois, car elle nécessite à la fois des lives de groupe et des accompagnements individualisés que je ne pouvais absolument pas faire avec un bébé avec moi vingt-quatre heures sur vingt-quatre. C'est un lancement que j'ai préparé pendant deux à trois ans, même avant d'être enceinte, pour vraiment faire quelque chose de waouh. Je l'ai préparé avec Florian, c'est une marque sur laquelle on est tous les deux, un petit peu en secret. Et elle est apparue officiellement seulement fin 2025, quand je pouvais, parce que mon deuxième bébé rentrait à la crèche trois jours par semaine et que j'avais trois jours pour accompagner les mamans. L'académie Loovya a ouvert officiellement le cinq janvier 2026, donc c'est encore très récent. Il y a actuellement à l'intérieur plus de cent vingt mamans entrepreneuses, et je m'éclate vraiment dans ce rôle de développer des projets avec elles pour transformer leur vie. C'est ce qui m'épanouit le plus aujourd'hui, et c'est aussi pour ça que je passe quatre-vingt pour cent de mon temps sur Loovya.

C'est un accompagnement complet pendant plusieurs mois, pour accompagner chaque femme dans son projet minutieusement. C'est un business model très différent des deux autres, avec des offres qu'on appelle high ticket.

Qu'est-ce que ça veut dire, high ticket ? Des tickets plutôt élevés, c'est-à-dire des offres premium avec un investissement d'entrée supérieur aux deux autres marques, qui sont plutôt low ticket : ticket petit, petit produit, petit prix. C'est dans Loovya que je passe le plus de mon temps. J'adore aller dans la communauté, j'y vais plusieurs fois par jour pour répondre à toutes les mamans, apporter une réponse très rapide à chaque membre. J'adore faire les visios sur différentes thématiques chaque semaine pour développer une partie du business des membres : la création de contenu, la construction d'une offre irrésistible rentable, ou encore les tunnels de vente adaptés à une vie de maman. Par exemple, comme ceux que j'ai créés sur Lyla Signes, qui ne demandent aucun de mon temps une fois créés, et qui permettent de vendre quand je suis au parc, quand j'allait.

Bien sûr, il n'y a aucun business qui ne demande pas de temps, c'est faux. Même Lyla Signes, il y a du temps, même si aujourd'hui c'est très minime parce que tout a été mis en place. Au début, j'ai passé beaucoup de temps sur Lyla Signes pour ensuite avoir des choses automatisées qui fonctionnent. Et je continue toujours à créer du contenu, sur une demi-journée à une journée par mois. Il n'y a aucun

business, malgré ce que certains disent, qui fonctionne tout seul en claquant des doigts. On a des ventes quand on dort, c'est vrai, par contre il y a un investissement de temps au départ. Et c'est là-dedans que j'accompagne les mamans dans Loovya, pour qu'elles puissent tout créer comme il faut, avoir le socle de leur business hyper solide, pour ensuite décupler les mois et années suivantes.

Loovya, c'est de l'accompagnement. Il y a aussi des lives d'experts, comme avec notre avocate sur la partie juridique, des lives mindset, des lives avec des experts sur l'IA. Bref, il y a un peu de tout. Et c'est la marque qui m'épanouit le plus aujourd'hui. C'est pour ça que j'y passe quatre-vingt pour cent de mon temps et que j'y trouve vraiment tout mon sens. Je t'ai partagé en début d'épisode ma mission de vie : permettre à tous les enfants de s'exprimer comme ils sont et d'avoir un lien privilégié avec leur maman. Pour moi, Loovya répond entièrement à cette mission, en permettant aux mamans d'avoir du temps pour leurs enfants et de pouvoir leur donner l'espace nécessaire pour s'exprimer et créer ce lien. Loovya, c'est une marque qui vient du plus profond de mon cœur, et que je souhaite développer au maximum pour permettre au plus de mamans possible de se lancer dans l'entrepreneuriat en ligne de la meilleure

des manières, et de faire ce qui compte vraiment pour elles, c'est-à-dire être avec leurs enfants.

Si je devais résumer : j'adore mes trois marques. Je passe à peu près vingt pour cent de mon temps sur Lyla Signes, quatre-vingt pour cent sur Loovya. Et tu vas me dire : et Kairos Bundles, c'est où ? Parce que ça fait déjà cent pour cent. Aujourd'hui, c'est très ponctuel que j'intervienne sur Kairos Bundles, parce qu'elle est en très grande partie déléguée. On a mis en place tout un process pour pouvoir déléguer à plus de quatre-vingt-dix pour cent. Donc trois projets hyper différents : Lyla Signes avec des petits produits et une grande audience, notamment sur Instagram ; Kairos Bundles avec des partenariats ; et Loovya avec du high ticket et de l'accompagnement premium. Trois marques que j'adore et qui sont complémentaires dans ce que j'aime faire.

Et toi, quel modèle te parle ?

Maintenant, la question que je voudrais te poser : est-ce que parmi ces trois business models, il y en a un qui résonne en toi, ou du moins qui te plaît plus qu'un autre ? Entre les petits produits avec des tunnels automatisés mais

une plus grande audience, un business lié à des partenariats avec d'autres entrepreneurs et créateurs, ou un business avec un ticket plus élevé, plus premium, mais aussi un accompagnement plus premium. Est-ce qu'il y a quelque chose qui te parle ?

CHAPITRE 3

Instagram : comment j'ai atteint + 200 000 abonnés

Aujourd'hui, je vais te parler de tout ce qui m'a permis d'atteindre plus de deux cent mille abonnés sur Instagram, et plus précisément de tout ce qu'on croit sur Instagram et qui parfois est complètement faux. Et surtout, je vais te dire ce qui marche vraiment pour moi, les actions que je mets en place depuis des années pour qu'Instagram m'apporte des clients tous les jours de l'année.

Aujourd'hui, j'ai plus de deux cent mille abonnés sur Lyla Signes, et mon but est de t'expliquer comment j'ai réussi à atteindre mes mille premiers abonnés, puis mes dix mille premiers. Je crois que c'est vraiment le cap qui m'a le plus touchée, ces dix mille premiers abonnés. Pourquoi ? Dix mille, c'est vraiment un cap, c'est un peu comme si on remplissait un Zénith. Dix mille personnes, c'est énorme. C'est assez fou comme sensation, et je m'en souviens encore. C'était en juin, j'étais avec une ancienne collègue à un afterwork, et tout d'un coup, je lui dis : mais tu te rends compte, je remplis un Zénith. Juliette, si tu écoutes cet épisode, c'est à toi que je pense. Ces dix mille premiers abonnés, c'est un peu le « waouh, en fait, c'est possible ». Et c'est aussi le moment où on commençait à me reconnaître dans la rue. Ca aussi, c'était un cap qui m'a fait bizarre, d'ailleurs ça me fait toujours autant bizarre aujourd'hui.

Ce qui s'est passé avec ces fameux dix mille abonnés, à l'époque — ce n'est plus le cas aujourd'hui — c'est que ça débloquent les liens cliquables en story pour pouvoir vendre. Quand tu avais moins de dix mille abonnés, tu ne pouvais pas mettre un lien cliquable en story, donc tu ne pouvais pas vendre tes produits avec un lien. Et dès que tu atteignais les dix mille, tu pouvais mettre ce fameux lien, ce qui est hyper précieux. C'est aussi pour ça que les dix mille abonnés étaient vraiment un cap : en dessous, tu avais plein de choses auxquelles tu n'avais pas accès, et à partir de dix mille, tu y avais droit.

Dans cet épisode, je te parlerai aussi de ma stratégie sur Loovya, qui est très différente de celle de Lyla Signes. J'ai beaucoup, beaucoup moins d'abonnés sur Loovya, cent fois moins : j'en ai deux mille sur Loovya. Mais ce sont des abonnés ultra qualifiés. Six mois après l'ouverture du compte Instagram Loovya, qui était les six premiers mois ma seule source de communication, j'ai encaissé plus de cent mille euros, uniquement via Instagram. Toutes mes clientes venaient exclusivement d'Instagram, et j'avais pourtant à peu près deux mille abonnés. C'est vraiment quelque chose que je veux te partager : on peut avoir deux mille abonnés et gagner beaucoup d'argent, tout comme

on peut avoir cinquante mille abonnés et gagner zéro, parce qu'on ne sait pas comment vendre sur Instagram. Vendre sur Instagram, c'est une compétence qui s'acquiert. Ce n'est pas inné. Pour certains, oui, quand c'est leur zone de génie, mais ce n'est pas le cas de la majorité, et je pense que ça s'apprend.

Mon but, ce n'est pas de te dire comment faire cent mille, deux cent mille abonnés absolument. Mon but, c'est de t'expliquer comment vendre sur Instagram et gagner ta vie. Même si je vais t'expliquer comment j'ai atteint ces deux cent mille abonnés sur Lyla Signes, ce n'est pas ça le plus important. Le plus important, c'est de monétiser ton compte et de rentabiliser le temps que tu passes à créer du contenu. Ton nombre d'abonnés ne définit pas ta rémunération à la fin du mois. Bien sûr, plus tu as d'abonnés qualifiés — j'insiste sur le mot qualifiés — plus tu as de chances d'avoir une belle rémunération, à condition de savoir vendre. Tu peux avoir cinquante mille abonnés qui n'achètent pas ton offre : dans ce cas, ce ne sont pas des abonnés qui vont t'apporter quelque chose en termes de rémunération.

La compétence de savoir vendre est aussi extrêmement importante pour vivre d'Instagram, sauf si on fait de

l'influence. Mais là, on est dans le cadre où on a un produit et on souhaite le proposer sur Instagram. Souvent, ce qui est le plus difficile, c'est de vendre sans être lourd. Le but, c'est de vendre naturellement, de manière authentique, fluide, que ce soit à la fois facile pour toi et une évidence pour tes abonnés d'acheter ton offre. Donc ça tombe bien si tu m'écoutes et que tu as peur de vendre : je vais te donner plein de tips qui fonctionnent pour vendre sur Instagram. À la fois les choses que je te déconseille, et celles que je fais et qui donnent des résultats.

Ce que je ne fais pas sur Instagram

Avant de te dire ce qui fonctionne pour moi, j'ai envie de te dire tout ce que je ne fais pas sur Instagram. Des choses que tu peux entendre un peu partout et que moi, je n'ai jamais faites, ni sur Lyla Signes, ni sur Loovya, ni nulle part. Parce que c'est là où la plupart des personnes qui se lancent se perdent au départ, à faire des choses qui prennent énormément de temps mais qui n'apportent pas de résultats.

La première chose que je ne fais pas, c'est avoir un feed parfait. Le feed, c'est ton compte Instagram, ce qui apparaît

dessus. Parfois, on croit qu'il faut un feed parfait, des photos ultra travaillées, des couleurs hyper coordonnées, une charte visuelle parfaite. Moi, je n'ai jamais fait ça. Sur Lyla Signes, mon feed, c'est vraiment le chantier. Sur Loovya, il y a quand même une cohérence dans les couleurs, mais sur Lyla Signes, pas du tout. Je n'ai jamais pris le temps de créer des photos de couverture pour mes réels. Rien que chercher une photo cohérente, ça me prend de la charge mentale et du temps, et ça n'apporte pas de résultats, donc je n'y vois pas d'intérêt. Je prends juste un passage de la vidéo et ça apparaît en photo de couverture. Mes montages sur Lyla Signes sont ultra simples, réalisés directement sur Instagram, sans logiciel de montage, avec une vidéo montée rapidement et du texte. Il ne faut pas oublier que la majorité des personnes, environ quatre-vingt pour cent des utilisateurs d'Instagram, l'utilisent sans le son. Donc, si tu parles en face cam, n'oublie pas de mettre les sous-titres. Petit tips en plus, je ne l'avais pas prévu, mais c'est important : sinon, tu vas perdre plein de vues.

Pour tenir sur la durée, il faut que tes posts et tes réels restent simples. Si chaque post te prend deux heures, ça va être très compliqué de tenir avec une bonne fréquence de

publication. Or, la fréquence reste importante sur Instagram, et sur tous les réseaux sociaux. Une bonne fréquence, ce n'est pas forcément poster tous les jours, je ne le fais pas moi-même. C'est plutôt poster environ trois fois par semaine sur ton feed, avec des carrousels, des réels, des posts simples. Pour Lyla Signes, j'ai toujours fait trois posts par semaine depuis le début, et ça fonctionne bien. En termes de résultats versus effort, je trouve que c'est pas mal. Juste quand je suis en lancement pour vendre quelque chose, là je vais faire souvent un post par jour avec un appel à l'action. Le reste du temps, trois posts par semaine, c'est un rythme qui me va en énergie et qui m'apporte suffisamment de résultats. Peut-être que pour toi, ce sera quatre fois, cinq fois, deux fois. En tout cas, sur Lyla Signes, trois fois me correspond bien.

La deuxième chose que je ne fais pas, c'est poster tous les jours pour l'algorithme. Pour moi, ce n'est pas nécessaire, même s'il y a un petit mais : bien sûr, plus tu postes, plus tu as de chances qu'un post ou un réel explose. C'est juste des statistiques. Plus tu crées, plus tu as de probabilités qu'un post performe mieux, qu'il t'apporte plus d'abonnés qualifiés ou te permette de vendre plus. C'est mathématique. Mais ce n'est pas forcément nécessaire de poster tous les

jours pour l'algorithme. Je te conseille de toujours penser à l'équilibre entre les résultats que tu attends et les efforts, l'énergie que tu vas mettre. Depuis que je suis maman et entrepreneuse, la règle qui dicte tous mes choix, c'est la règle du quatre-vingt/vingt : vingt pour cent d'effort pour quatre-vingt pour cent de résultats. Peut-être que si sur Lyla Signes je postais deux fois plus, six réels par semaine, ça m'apporterait dix pour cent de résultats en plus en ventes. Mais ça me prendrait beaucoup trop d'énergie pour ces dix pour cent. Donc j'ai choisi de ne pas le faire, en dehors des périodes de vente où là, ça a vraiment un intérêt. Mais c'est à chacune de savoir c'est quoi son quatre-vingt/vingt, ce qui est facile, ce qui est difficile, en fonction des résultats obtenus par l'effort mis.

Un point que j'aimerais vraiment te partager sur l'algorithme Instagram, parce qu'on entend énormément de choses dessus. Il change, c'est vrai, il évolue. Ce sont les utilisateurs qui changent l'algorithme, forcément, parce qu'Insta n'a qu'un but : que les utilisateurs restent sur la plateforme. Aujourd'hui, c'est plus difficile d'avoir un gros chiffre de vues en story qu'il y a deux ans. Il y a deux ans, c'était assez facile d'avoir trente, cinquante pour cent de vues story par rapport aux abonnés. Aujourd'hui, dix pour

cent, c'est plutôt ce qui est normal. Mais il y a une règle qui ne change jamais : plus tes contenus sont regardés, plus les gens passent de temps dessus — stories, réels, carrousels — plus Instagram va les pousser avec son algorithme. Parce que si les gens restent longtemps sur ton contenu, c'est que c'est intéressant pour eux, et donc ils restent plus longtemps sur Instagram. Et la seule chose qu'Instagram veut, c'est que les gens restent longtemps sur la plateforme, pour leur proposer des publicités.

Un contenu qui performait il y a six ans est un contenu qui performe encore aujourd'hui. Sur Lyla Signes, je le vois vraiment. Je duplique des contenus d'il y a six ans, ils fonctionnent toujours. Des contenus d'il y a trois ans qui ont performé fonctionneront toujours, peut-être un peu moins, peut-être un peu plus. Ce que les gens aiment réellement n'évolue pas vraiment. Bien sûr, il y a des tendances à suivre qui font qu'un contenu risque d'exploser. Mais ce que ton audience attend, c'est ce que tu lui délivres, ce dont elle a besoin. Sur Lyla Signes, quand je fais une vidéo sur les dix premiers signes à faire avec son bébé, elle performe à chaque fois. Soit je reposte la même, soit je la retourne juste avec un haut différent, un lieu différent, mais ça performe toujours autant depuis six ans.

Le but, c'est que tu trouves sur ton compte ce qui performe et ce qui va attirer des abonnés qualifiés.

J'insiste sur le mot qualifiés. Pourquoi ? Parce que c'est aussi possible de faire des réels d'humour qui font un million de vues, plein de likes, mais qui ne t'apportent pas d'abonnés qualifiés. Et ensuite, ça pose un problème : tu vas attirer des personnes qui ne sont pas ta cible, juste parce que tout le monde aime regarder l'humour. Et du coup, l'algorithme va proposer ton compte à des personnes qui ne sont plus ta cible. Mon conseil : évite de faire trop de ce type de contenu. Tu peux en faire parfois pour te faire plaisir, mais sinon, l'algorithme ne va plus proposer ton contenu aux bonnes personnes, et ça devient compliqué de réorienter ton compte pour attirer les abonnés qualifiés qui vont acheter ton offre. Comprends qu'est-ce qu'un abonné qualifié, différent d'un abonné touriste. Les abonnés touristes vont regarder tes contenus humoristiques. Les abonnés qualifiés vont tout regarder, et en plus, une partie d'entre eux ira jusqu'à acheter ton offre.

La troisième chose que je ne fais pas ou rarement, c'est filmer et poster en direct dans mes stories. On a toujours l'impression que les stories sont postées immédiatement. Il y en a qui le font, des créateurs de contenu. Moi, c'est

extrêmement rare. En réalité, la majorité de mes stories sont en décalé. Je n'ai pas forcément envie qu'on reconnaisse le lieu où je suis, qu'on sache où je suis en vacances et à quel moment. Mes vacances sont donc souvent postées en décalé, ce qui me permet d'en profiter complètement. Je prends juste des photos comme je le fais naturellement, pour mes souvenirs. Plus tard, quand je rentre, je poste mes vacances en décalé. Tu n'es pas obligée de le faire, mais ça t'enlève de la charge mentale, ça te permet de profiter, et d'être détachée des stories. Tu postes quand tu veux et ce que tu veux. Tu n'es pas obligée de poster.

Et ça m'amène à une quatrième chose que je ne fais pas : donner toute ma vie en story. Même si tu me suis et que tu as l'impression de connaître la majorité de ma vie, c'est normal, et moi aussi j'ai cette sensation avec plein de créateurs de contenu. Mais au fond, je sais que c'est faux, qu'il y a plein de choses que je ne sais pas. Tu as peut-être déjà suivi une influenceuse dont le couple semblait parfait, et qui du jour au lendemain annonce qu'elle est séparée. Et tu te dis : c'est pas possible, pas elle. En fait, tu avais 5, 10 % de sa vie en story. Tu choisis ce que tu postes en story, encore plus que sur ton feed. Tu es la seule à décider de quelle partie de ta vie tu souhaites montrer. De préférence,

choisis des moments cohérents par rapport à ta cible, pour qu'elle se reconnaisse en toi. C'est ton compte Instagram, c'est toi qui décides ce que tu souhaites dire et ne pas dire. Tu n'as aucune obligation de raconter toute ta vie. Bien sûr, plus tu es vraie, plus les personnes que tu attires te ressembleront. Donc le but, c'est que ce que tu dis en story soit vrai et que ce soit vraiment toi, mais une partie de toi.

Parfois, je vais m'amuser à poster les mêmes photos à la fois sur Lyla Signes, avec des parents qui me suivent, et sur Loovya, où ce sont des mamans qui souhaitent devenir entrepreneuses. Même photo, mais avec un texte complètement différent dans l'histoire que je raconte. Les deux histoires sont vraies. Je donne juste l'information qui concerne ma cible, et celle qui ne l'intéresse pas, je ne la mets pas. Exemple très concret : une vidéo de mes enfants, Léandre et Solan, qui construisent une tour. La tour tombe, et ils éclatent de rire. C'est une vraie story, un vrai moment de vie. Sur Lyla Signes, je vais parler du côté complice entre frères : c'est un compte de parents, la complicité entre frères parle à mon audience, et c'est vrai dans ma vie. Sur Loovya, ça n'a pas trop d'intérêt de dire à des mamans entrepreneuses que mes enfants sont complices. Par contre, cette tour qui tombe, c'est entre guillemets un

échec, et je vais pouvoir dire : il y a eu un échec, la tour est tombée, mais ils sont contents, et juste après ils ont fait une tour encore plus grande, donc ça leur permet d'aller chercher encore plus haut. Et là, c'est un message beaucoup plus mindset business : quand quelque chose ne fonctionne pas, peut-être que juste après, grâce à cet échec, tu peux aller encore plus haut. Avec une même vidéo de trois, quatre secondes, je vais pouvoir transmettre deux messages complètement différents, deux histoires auxquelles je crois profondément, qui me correspondent, mais qui sont adaptées chacune à une cible.

Ce qui marche vraiment pour moi

Maintenant, comme promis, je vais te partager ce qui marche vraiment pour moi sur Instagram.

La première chose, c'est d'incarner ta marque au maximum. C'est vraiment ce qui fait toute la différence : tu as un personal branding qui te permet d'incarner ta marque. Concrètement, pour Lyla Signes, je vais incarner la marque en montrant mes bébés qui signent, puisque ce que j'apprends, c'est que les bébés peuvent signer. Je montre que c'est possible avec de vrais exemples. Je montre la compli-

cité que   a crée entre mes deux fils, des moments simples qui montrent le bénéfice de signer avec son bébé. Je montre ce que ma communauté veut vivre, ma solution en image : comprendre son bébé grâce au signe. Je vais aussi partager des moments de ma vie qui n'ont rien à voir avec mon produit, mais qui vont parler à ma cible pour qu'elle s'identifie. Par exemple, dans la première année, mes bébés se réveillaient toutes les deux heures la nuit. Je vais le dire en story, ça n'a rien à voir avec mon produit, mais ma cible a aussi des enfants de zéro à un an qui ne dorment pas bien, donc ça nous fait un point commun. Si je vais à un man  ge avec les enfants, je vais le partager. C'est un moment de vie simple, qui me correspond, et souvent ma cible me ressemble parce qu'on attire toujours des personnes qui nous ressemblent. Montrer des moments de ta vie cohérents avec ta cible, sans rien forcer, des vrais moments, ça permet à ta cible de s'identifier et ça augmente la confiance qu'elle a en toi.

Pour Loovya, c'est pareil mais différent. C'est une marque pour accompagner les mamans qui le souhaitent à se lancer dans l'entrepreneuriat en ligne. En story, je vais montrer mes mercredis avec mon fils, que je pars en week-end ou en vacances quand j'en ai envie, que je n'ai pas de

contraintes. Parce que c'est vrai, ça fait partie de mon quotidien, et c'est souvent quelque chose que ma cible a envie de vivre. Je montre des moments simples de maman entrepreneuse, j'explique régulièrement mon organisation : quatre jours sur sept maman à plein temps, trois jours entrepreneuse de neuf heures à seize heures. Je montre concrètement à quoi ressemblent mes journées quand je travaille pour Loovya et quand je suis avec mes enfants. Je montre aussi ce qu'il y a à l'intérieur de l'académie Loovya, pour que les personnes voient vraiment ce qu'il y a dedans : une visio de groupe, une visio individuelle, quelques succès de mes clientes, la montée en flèche d'un compte Instagram d'une cliente. Ça montre qu'il se passe des choses, et les personnes pour qui ça parle vont avoir envie de nous rejoindre.

Dans les deux cas, en story, ce que tu montres, ce n'est pas ta vie entière, c'est une partie que tu souhaites partager parce que ça intéresse ta communauté et que toi, tu es OK de la partager. Ne partage que les moments avec lesquels tu es à l'aise. Chaque personne a son jardin secret.

Et il y a un deuxième niveau que très peu de gens font vraiment bien : incarner ta cible sur des sujets qui n'ont rien à voir avec ton expertise. Tu vas parler de sujets en lien

direct avec ton expertise, mais aussi de sujets qui n'ont rien à voir. Par exemple, sur Lyla Signes, ma cible, c'est les mamans fatiguées qui veulent le meilleur pour leur bébé. Donc je montre aussi les quatre réveils la nuit, le réveil à cinq heures trente, les maladies de l'hiver. Des choses où ma communauté se dit : oh mais c'est exactement moi. Et ça, ça crée un lien de confiance beaucoup plus fort que n'importe quel contenu d'expertise. Il faut les deux : de la valeur, de l'expertise, mais aussi quelque chose qui crée du lien. L'objectif, c'est que ta communauté ait l'impression que dans la vie, tu serais sa copine. Pas juste l'experte, mais aussi sa copine.

La deuxième chose qui marche vraiment, et qu'on sous-estime énormément, c'est de raconter des histoires. Les gens adorent qu'on leur raconte des histoires, et surtout, ils s'en souviennent. Un contenu éducatif avec des chiffres et des conseils, ils vont peut-être l'enregistrer. Une histoire bien racontée, ils vont s'en souvenir dans trois mois, dans six mois. Le storytelling, c'est raconter un moment de ta journée en le mettant en scène. En story, c'est hyper pertinent. C'est prendre un sujet qui a l'air sans rapport avec ton business et l'amener à ton offre subtilement, avec un lien logique et évident quand on lit la suite de tes

stories. Tu as comme un fil conducteur qui amène naturellement à vendre ton offre. Ce n'est pas juste « eh, j'ai une nouvelle offre, achète » : ça, c'est à bannir en story. Tu racontes une histoire qui fait que tu as la solution, avec ton offre, au problème que tu racontes. Bien sûr, une histoire authentique, vraie, qui te parle, pas quelque chose que tu as demandé à un outil d'IA et que tu mets tel quel sur Instagram. Pour moi, ce n'est pas la meilleure façon de faire, parce que tu auras les mêmes stories que tout le monde, qui ne font pas authentiques, pas humaines. Il faut une vraie histoire avec de l'émotion à l'intérieur, car l'émotion que tu as va se ressentir dans ce que tu transmetts. Petit aparté IA : j'adore l'IA, je m'en sers énormément dans mes business, mais pas pour raconter les histoires sur Instagram.

Par exemple, avant une story de vente importante, je vais faire une story qui fédère, quelque chose où quatre-vingt-quinze pour cent de ma communauté va être d'accord avec moi. Ça chauffe l'audience d'une manière très naturelle, juste en créant de la connexion avant de parler de mon offre. Par exemple, une nuit avec quatre réveils. Dans la parentalité, quelque chose qui fédère peut être aussi de parler de la belle-mère. Des choses où tout le monde va se

dire : j'ai envie de savoir la suite, parce que moi aussi je me réveille dix fois par nuit, moi aussi j'ai des problèmes de communication avec ma belle-mère depuis que je suis maman. Des choses qui parlent à quatre-vingt-quinze pour cent de ta cible.

La troisième chose qui fonctionne vraiment, c'est la répétition. Répéter ton message encore et encore, répéter ton offre, ta promesse, ce que tu proposes, sous plein de formats : en story, en carrousel, en newsletter, dans toute ta création de contenu. Je le dis très souvent à mes clientes de l'académie : si tu n'as pas l'impression de te répéter, c'est que tu ne le fais pas assez. Si tu as l'impression de dire tout le temps la même chose, bravo, c'est exactement ce qu'il faut faire. La personne qui te suit depuis trois ans et celle qui vient de te découvrir hier ont besoin du même message. Et l'algorithme ne va pas montrer tous tes contenus à tout le monde. Il n'y a que toi qui consommes cent pour cent de ton contenu. Retiens cette phrase : tu seras très certainement la seule à consommer cent pour cent de ton contenu. Donc pour les autres, il faut se répéter, se répéter, se répéter, pour qu'ils accèdent à ton offre et la connaissent.

La quatrième chose importante, c'est comprendre à quoi sert chaque format sur Instagram. On croit souvent qu'un réel, c'est comme une story ou comme un carrousel. Non, chaque format a un rôle et un objectif différent. Les réels sont là pour gagner des abonnés la majorité du temps : tu veux toucher des gens qui ne te connaissent pas encore. Tu peux aussi faire un carrousel assez engageant ou clivant, mais le plus simple aujourd'hui, en 2026, c'est le réel. Les carrousels, c'est plus pour asseoir ton autorité auprès de tes abonnés existants, qui te connaissent déjà. Ils sont peu partagés en dehors de ta communauté, sauf si tu fais quelque chose de clivant ou d'humoristique. Mais ils permettent à tes abonnés de plus te faire confiance et d'augmenter le lien avec toi. Les stories, c'est vraiment pour créer du lien et vendre avec ton audience. Deux missions très importantes. C'est là que se joue la vraie relation avec ta communauté au quotidien, car les personnes les plus fans de toi regardent tes stories. De mon côté, je vais poster cinq à sept jours par semaine en story, et c'est ce que je te conseille pour rester dans la tête de tes abonnés et qu'ils aient envie de voir la suite. Là, je parle bien en story. Le feed, c'est trois fois par semaine ; les stories, plutôt tous les jours ou presque. Si je n'ai rien à dire, je ne fais pas de story, mais sinon, j'en fais régulière-

ment. Quelque chose d'important : les stories sont vues uniquement par tes abonnés. Elles ne sont pas faites pour avoir de nouveaux abonnés, mais pour créer du lien avec tes abonnés existants. Comprendre tout ça — réels, carrousels, stories, à quoi ça sert — devrait te permettre de créer du contenu avec une vraie intention derrière, et tes résultats vont suivre naturellement.

Le cinquième tips, c'est de créer de la confiance avec ton audience. C'est vraiment le plus important pour moi. Les gens achètent, notamment sur Instagram, à quelqu'un en qui ils ont confiance, qui incarne ce qu'ils veulent vivre et qui leur parle vraiment comme à une vraie personne, avec de l'authenticité, du vrai, des émotions. Fais des contenus pour ta meilleure amie, et parle de la même façon que tu lui parlerais — sauf si ta meilleure amie n'est pas du tout ta cible. Parle à ton avatar, ton client de cœur, mais de la même manière que si tu parlais à ta meilleure amie. Instagram, c'est vraiment une plateforme où tu peux être proche de ton audience. Profites-en, ça aide énormément pour qu'elle ait confiance en toi, et ensuite qu'elle achète tes offres. C'est en story, en grande majorité, que tu vas vendre tes offres, même si tu vas aussi les vendre en réel et en carrousel.

CHAPITRE 4

Ma semaine de maman entrepreneuse

Bienvenue dans ce nouvel épisode sur un thème qui m'a été beaucoup demandé : ma semaine de maman entrepreneuse. Comment j'organise ma semaine ? Je travaille trois jours par semaine, et comment j'organise réellement mes journées, concrètement. Je vais te détailler tout ça. Mais avant de t'expliquer mon quotidien actuel, en 2026, je trouve intéressant de te montrer mon évolution dans mon investissement en temps et en argent dans mon business.

Comment tout a commencé

Pour mettre un peu de contexte : j'ai quitté mon CDI fin 2022 et j'ai commencé l'entrepreneuriat en ligne en 2023, le temps du préavis. Début 2023, mon bébé avait dix mois, et j'ai fait le choix de le mettre à la crèche uniquement le mercredi, de neuf heures à seize heures. Tous les autres jours, il était avec moi. C'était un choix : je souhaitais être le plus possible avec lui, mais j'avais envie quand même d'avoir une journée pour me consacrer à mon entreprise. Mon temps de travail était donc le mercredi, de neuf heures à seize heures.

J'avais ma to-do list. Dès que j'ai une idée, je la note immédiatement sur un papier pour ne pas l'oublier. Du coup, j'ai plein de feuilles volantes un peu partout chez moi, mais je préfère noter sur des feuilles volantes que sur mon téléphone. Et au moment où soit Léandre dort, soit c'est le mercredi à la crèche, je peux regarder cette to-do list. Chaque mercredi, je me mettais en mode focus à fond de neuf heures à seize heures, un petit peu moins parce que j'allais à pied à la crèche. Selon la luminosité et la météo, je n'allais pas faire la même chose. Si la luminosité et la météo étaient bonnes, je faisais mes tournages pour mes contenus sur Instagram, donc pour Lyla Signes. À ce moment-là, je n'avais que Lyla Signes. Souvent, mon business, c'était en priorité ce que j'allais créer en termes de vidéos, surtout quand il faisait beau.

Au départ, mon business reposait à cent pour cent sur Instagram. C'est quelque chose que je ne conseille pas et qui n'est plus du tout le cas aujourd'hui. Je t'expliquerai dans un autre épisode comment j'ai fait pour ne plus dépendre d'Instagram. Mais à l'époque, mon business dépendait quasiment uniquement d'Instagram. Aujourd'hui, il dépend toujours un peu d'Instagram, mais beaucoup, beaucoup moins. Et s'il n'y avait plus Instagram, mon

business pourrait continuer de tourner, les trois d'ailleurs. Donc le mercredi, je faisais souvent mes tournages, et le reste de la journée, je construisais mes formations en ligne, j'écrivais mes newsletters et je construisais mes tunnels de vente.

Si tu n'es pas familière avec le terme tunnel de vente, je vais te donner une définition simple : c'est le fait qu'une personne qui ne te connaît pas et qui te découvre passe, de manière automatique, sans aucune action de ta part, par plusieurs propositions qui font qu'à la fin, elle devient ta cliente. Il existe des tunnels cent pour cent automatisés, d'autres avec des actions spécifiques. Pour Lyla Signes, j'ai des tunnels cent pour cent automatisés, sans aucune action de ma part. Pour Loovya, c'est différent. Pourquoi ? Parce que je n'accepte pas que quelqu'un arrive dans l'académie Loovya si je ne l'ai pas vu avant, si je n'ai pas fait un appel ou une visio. C'est hyper important pour moi que les mamans qui rentrent dans l'académie réussissent, et pour cela, je ne peux pas prendre tout le monde. Si le projet n'est pas viable sur le long terme, ce n'est pas possible. Ou si je vois qu'une personne n'a pas l'énergie pour suivre mes conseils sur plusieurs mois et va forcément se démotiver, ce n'est pas non plus une bonne personne

pour entrer dans l'académie. Par contre, pour Lyla Signes, qui était mon business en 2023, tout était automatisé, de manière à ce que je puisse gagner de l'argent quand je suis au parc, quand je dors, et travailler uniquement quand je peux, pendant les siestes et le mercredi.

C'était déjà beaucoup, car seize heures arrive très vite. Surtout que je n'avais pas de voiture à ce moment-là : vingt minutes à pied le matin, vingt minutes le soir pour aller chercher Léandre. Mon temps réel de travail se situait entre neuf heures trente et quinze heures trente. Pendant le repas, il pouvait m'arriver de regarder une formation business en mangeant, par choix. J'ai toujours préféré apprendre des choses qui m'intéressent que de regarder une série, par exemple. Mais c'est très personnel, je ne vais pas te dire qu'il faut regarder des formations business à la place des séries. C'est juste quelque chose qui me correspond. Mon but avec ce podcast, ce n'est pas du tout de te dire ce qu'il faut faire. C'est juste de te dire voilà ce que moi je fais : prends ce qui t'inspire et laisse ce qui ne t'inspire pas.

Les autres jours, du lundi au vendredi, je travaillais à chaque sieste de Léandre, dès qu'il dormait. Ce n'était pas un gros dormeur, et ça ne l'est toujours pas plusieurs

années plus tard. Il fallait à peu près quarante-cinq minutes pour réussir à l'endormir, et ensuite il dormait à peu près quarante-cinq minutes, parfois moins, parfois plus quand j'avais de la chance. À ce moment-là, il avait dix mois, il faisait encore deux siestes par jour. Mes temps de travail étaient assez courts, mais j'étais toujours hyper efficace, car je savais exactement ce que je devais faire grâce à mes to-do lists papier. Jusqu'à ses un an, je l'ai allaité toutes les deux heures la nuit, et j'ai fait pareil pour Solan. Donc parfois, je faisais le choix de dormir en même temps que lui plutôt que de travailler, parce que j'étais fatiguée. Pour les week-ends, on voyait souvent du monde avec Florian, parce que c'était la première année de Léandre, il était encore tout petit, plein de gens de notre famille voulaient le voir. On était plutôt à droite, à gauche, ce n'était pas très reposant, mais je travaillais très peu le week-end, voire pas du tout. Peut-être que je répondais à des messages sur Instagram. C'était vraiment le mercredi et pendant les siestes que je travaillais.

Ca, c'est de janvier à juin 2023. En juin 2023, je suis tombée enceinte de Solan. Juillet, août, je dormais sans arrêt : premier trimestre, hyper fatiguée. À chaque sieste de Léandre, c'était une opportunité de dormir. Cette période a

été assez compliquée, car j'étais seule avec Léandre du lundi au vendredi et vraiment épuisée par le premier trimestre. À chaque fois, ça m'épuise, que ce soit pour Léandre ou pour Solan. J'étais fatiguée physiquement, mais aussi mentalement, parce que j'avais fait une fausse couche trois mois avant et j'avais super peur que ça recommence. J'avais beaucoup de stress. Le travail n'était clairement pas ma priorité à ce moment-là. La priorité, c'était de dormir et d'essayer d'aller à peu près bien.

En septembre, je suis rentrée dans le deuxième trimestre, ça allait mieux, à la fois psychologiquement — j'avais moins peur de le perdre — et physiquement, j'étais beaucoup moins fatiguée. En plus, en septembre 2023, c'est pile quand Florian m'a rejointe dans l'aventure. Il a lui aussi quitté son CDI, qui était hyper bien payé, beaucoup plus que moi. On s'est dit : c'est pas grave, on tente l'aventure. Ça marche déjà avec moi toute seule, donc autant faire ça en famille, pour vivre une vie assez libre avec nos enfants. De septembre à décembre 2023, j'avais à peu près repris le rythme de travailler pendant les siestes et le mercredi. Florian prenait ses marques, il apprivoisait sa nouvelle vie.

De décembre à février, nouveau changement : j'ai été mise au repos forcé. Je devais rester le plus allongée possible

parce que j'avais le col ouvert alors que je n'étais qu'à six mois de grossesse. Ce n'était pas du tout le moment que Solan naisse, il était prévu pour fin février, début mars. J'avais des contractions énormément depuis les trois mois, et ça commençait à jouer sur le col. Il fallait rester le plus posée possible, avec ma bouillotte tous les jours, le but étant que Solan reste au chaud le plus longtemps possible. Et ça a marché : il est né en avance, mais pas prématuré. Et pendant ce moment, de décembre à février, où j'étais au repos forcé, c'est là que j'ai préparé mon premier gros lancement sur Lyla Signes. Toute la préparation a eu lieu durant mon troisième trimestre, et l'événement a eu lieu lorsque notre bébé avait un mois et demi.

Ensuite est arrivée la naissance de mon deuxième, Solan, en février 2024. J'ai décidé qu'il n'irait pas à la crèche avant septembre, dans un an et demi — pas le septembre suivant, mais celui d'après, sachant qu'il est né en février. Je savais que c'était mon dernier bébé et je voulais vraiment en profiter au maximum. J'ai fait le choix de l'avoir avec moi pendant dix-huit mois, sept jours sur sept. J'avais aussi Léandre, qui était encore à la crèche, mais que deux jours par semaine à ce moment-là, et la dernière année trois jours. Je l'avais donc entre quatre et cinq jours, en plus de

Solan. Je travaillais pendant les siestes comme je pouvais. Quand on a deux enfants rapprochés qui n'ont pas le même rythme de sieste, pendant toute une période, les siestes ne tombent jamais en même temps : quand l'un dort, l'autre est réveillé. Ce n'était pas trop possible de travailler. Parfois, je travaillais un peu le soir, quand j'en avais envie, si je n'étais pas trop fatiguée, sachant que c'était vraiment un choix.

Pourquoi ? Parce que mon travail m'inspire énormément. Être entrepreneuse, ça me donne de l'énergie, ça me plaît, je suis dans ma zone où je suis bien. Je ne me sentais pas obligée et je n'avais pas envie d'arrêter totalement de travailler. J'avais sur des tâches de fond, sur mes projets, même en post-partum, par choix. Encore une fois, je ne te dis pas que c'est ça qu'il faut faire. On est toutes différentes, il n'y a pas de bonne réponse. Pour Léandre, mon premier, ça aurait peut-être été différent. Mais pour Solan, je vivais une maternité plutôt cool, un post-partum très doux, rien à voir avec le premier. Je pouvais profiter tout en travaillant quand j'avais envie. C'était assez doux, assez fluide. Et je pense que c'est aussi grâce au fait que je me suis autorisée à travailler quand j'en avais envie et à me reposer ou faire autre chose quand je n'en avais pas.

Ca a duré jusqu'à septembre 2025, pendant un an et demi, ce rythme de sieste, parfois en commun, parfois pas du tout. Pendant tout ce temps, c'était impossible d'avoir un business avec de l'accompagnement, car je ne savais jamais à quelle heure je pourrais travailler. Impossible de planifier des visios ou des appels. Du coup, j'avais uniquement des tunnels automatisés et des programmes en autonomie, tant que j'avais mes bébés avec moi. Sinon, ce n'était pas compatible.

Mon organisation aujourd'hui

Depuis septembre 2025, mon grand Léandre va à l'école quatre jours par semaine. Je le garde le mercredi, il n'a pas école. Et Solan, mon petit, depuis ses dix-huit mois, va à la crèche trois jours par semaine, de manière à ce que le vendredi, je l'aie avec moi toute la journée. Donc depuis septembre 2025, je travaille trois jours par semaine, le lundi, le mardi et le jeudi, de neuf heures à seize heures, parce que le matin il y a l'école et la crèche, et à seize heures, je vais chercher Solan à la crèche, puis Léandre à l'école à seize heures trente. C'est un rythme actuellement parfait pour moi. Trois jours par semaine de travail, j'adore.

Je peux me mettre à fond dans l'ouvrage, accompagner les mamans. Mais j'ai aussi besoin de mon temps avec mes enfants. Donc c'est le bon compromis : quatre jours avec mes enfants, trois jours de travail. Pour l'instant, c'est parfait. Peut-être que dans un an ou deux, ça changera, mais aujourd'hui, c'est vraiment ce que j'aime.

Maintenant, je peux planifier des visios sur mes trois jours de travail, et c'est ce qui m'a permis d'ouvrir l'académie Loovya, que j'ai créée en sous-marin pendant plus d'un an pour la construire. On l'a construite à deux avec Florian. Pour la petite histoire, la marque Loovya a été déposée deux ans avant l'ouverture de l'académie. Je savais que je monteraï cette académie, c'était évident pour moi, je voulais absolument accompagner des mamans qui voulaient devenir entrepreneuses pour vivre l'histoire que j'ai vécue : profiter de mes enfants tout en ayant un travail qui me passionne et en gagnant de l'argent. Mais ce n'était pas le bon moment, parce que ma priorité, c'était d'être avec Solan, et de prioriser mes enfants avant l'ouverture de l'académie. En plus, c'était important pour moi de tester toutes les stratégies que j'allais enseigner. Même si j'avais compris le business en ligne et que j'avais des résultats, je voulais vraiment tout tester avant de l'enseigner, notam-

ment dans le domaine de la parentalité, qui est un peu à part.

Ma semaine, jour par jour

Ensuite, ce qu'on m'a beaucoup demandé : qu'est-ce que je fais vraiment chaque jour de la semaine. Donc on va faire de lundi à dimanche, ce que je fais concrètement aujourd'hui.

Le lundi matin, après avoir déposé les enfants à l'école avec Florian, on fait une réunion hebdo, tous les lundis, sur nos points clés de la semaine, pour savoir qui va faire quoi entre nous, quels sont les points stratégiques, que ce soit sur Lyla Signes, Kairos Bundles ou Loovya — même si aujourd'hui, plus de quatre-vingt pour cent de notre temps est dédié à Loovya. Lors de ces points, je lui demande aussi tous les points techniques que je n'ai pas réussi à résoudre dans la semaine, parce que la technique, je déteste ça. Quand j'ai commencé, c'est vraiment ce qui me manquait le plus : j'avais la stratégie, le marketing, je savais lancer un programme en ligne, mais la technique me prenait un temps fou. Et c'est ça aussi qui fait la différence de l'académie Loovya avec les autres produits sur le marché :

Florian a créé tout un espace technique avec tous les logiciels, tout ce dont on peut avoir besoin, avec des tutos pas à pas, des vidéos où il dit « il faut cliquer là ». Ca change la vie des mamans qui commencent, elles gagnent un temps fou. Ce point du lundi dure à peu près une heure, parfois une demi-heure, rarement une heure et demie. Ensuite, je vais faire des one to one avec mes clientes s'il y en a de réservés, sinon je fais mon marketing et ma création de contenu. Pour Lyla Signes, je fais entre une demi-journée et une journée de création de contenu dans le mois, je programme tout, et c'est fait. Le reste du temps, je suis sur Loovya. La création de contenu, ça peut être des newsletters, des posts Instagram, ce podcast. L'après-midi, j'ai mon mastermind dans lequel je suis cliente : un groupe d'entrepreneurs à peu près du même niveau, où on s'aide avec les nouvelles tendances, les nouvelles stratégies testées. Ca fait un peu plus d'un an que je suis dans des masterminds et j'adore ça. Je pense que j'en ferai toute ma vie d'entrepreneuse, parce que ça me nourrit énormément.

Le mardi matin, c'est dédié à mes visios one to one avec mes clientes. À treize heures, il y a la visio de groupe avec l'académie Loovya, pendant une heure trente, avec une thématique précise puis un temps de questions-réponses.

La thématique, ça peut être Instagram, tunnel de vente, client de cœur, offre irrésistible. On prend plein d'exemples de personnes de l'académie pour nourrir avec des cas très concrets. Ensuite, en fin d'après-midi, avant de retourner chercher les enfants, je fais mon école de coaching, des visios pour apprendre à devenir coach. C'est quelque chose que j'adore. Le développement personnel et le coaching me passionnent de plus en plus. Cette année, j'ai choisi de faire une école de coaching, qui a commencé en novembre et se termine à la fin de l'année scolaire.

Le mercredi, simple : je suis avec Léandre, on va au sport, on fait des activités. Rien de spécial niveau business.

Le jeudi, mon troisième et dernier jour d'entrepreneuse. Le matin, je fais souvent de la création de contenu : le podcast, des newsletters, des montages sur mes réels Instagram, des programmations, du marketing. L'après-midi, c'est assez variable. Comme c'est la fin de la semaine, il y a encore plein de choses à faire et je trouve toujours quelque chose, souvent sur le marketing.

Le vendredi, c'est ma journée avec Solan, mon petit qui a deux ans actuellement. On fait une journée duo, comme je l'appelle. J'adore cette journée. On est tous les deux et je

profite. Il fait encore des siestes, quand il ne fait pas la grève de la sieste, parce que ça arrive aussi. Quand il fait la sieste, il dort à peu près deux heures, ce qui ne m'était jamais arrivé avec Léandre. Donc je peux avancer vraiment sur une tâche, sur tout ce que je n'ai pas fini dans la semaine.

Et les soirs, est-ce que je travaille ? Ca dépend de mon envie et de mon énergie. Mais oui, il m'arrive de travailler le soir. Ne me jetez pas la pierre. Ce podcast a pour but d'être en toute intimité, en toute authenticité. Je sais que dans la société, c'est mal vu de travailler le soir. Mais moi, ça me nourrit et j'aime ça. C'est souvent le soir que je vais répondre à tous les messages de la journée de la communauté de l'académie Loovya. J'y réponds aussi dans la journée, surtout le lundi, mardi, jeudi, mais pour les autres jours, c'est souvent le soir, parce que je réponds toujours en moins de vingt-quatre heures. Ca me tient à cœur. Ou alors je vais répondre à mes messages privés sur Instagram, que ce soit sur Loovya ou Lyla Signes. Même si aujourd'hui, sur Lyla Signes, je ne réponds plus à tous mes messages, parce que depuis la naissance de Solan, ça me prenait deux heures par jour, ce n'était plus possible avec un nouveau-né et beaucoup d'abonnés. Sur Loovya, c'est

totallement possible, donc je réponds encore à tous mes messages privés. Si tu veux m'écrire, n'hésite pas, normalement je te répondrai, c'est moi qui gère mon compte. Donc globalement, le soir, parfois je travaille par choix, par envie, et parfois non, parce qu'on se fait une soirée avec Florian, une soirée connexion, et je fais autre chose. Mais parfois, je vais préférer travailler que regarder une série. Quand j'étais salariée, c'était pas du tout le cas : j'avais besoin de souffler le soir. En étant entrepreneuse, c'est différent, parce que j'adore ça.

Quand les enfants sont malades

J'ai aussi reçu plusieurs questions sur comment je gère quand les enfants sont malades. Cette année, c'était la première année de crèche de Solan et la première année d'école de Léandre. Autant dire que ça s'est enchaîné en microbes : les rhumes classiques, mais aussi des gastros. Je ne savais pas qu'on pouvait en attraper autant d'affilée. On a aussi eu la scarlatine, une maladie que je ne savais même pas qui existait encore en France. Bref, ils ont été pas mal malades cet hiver. Forcément, un enfant malade à la maison, ça ralentit l'avancement de la semaine. Par contre,

je n'ai aucun stress à demander quoi que ce soit à qui que ce soit pour aller chercher mon enfant malade. Je n'ai pas de patron : on m'appelle, j'y vais, je ne me pose pas de questions. Je peux les garder autant que nécessaire. Je n'ai pas mes jours d'enfants malades à compter, je n'ai pas tout ce stress associé. Donc même si cette année ils ont été très malades, j'espère que l'année prochaine ce sera moins le cas. Forcément, ça a ralenti des projets, mais ce n'est pas grave, parce que si je fais ce métier, c'est aussi pour être là pour eux. Donc, être entrepreneuse quand mes enfants sont malades, c'est finalement une chance énorme, parce que je peux être là pour eux.

Et les vacances scolaires ?

J'ai aussi eu une question sur les vacances scolaires. On part souvent une semaine sur les deux semaines de vacances. Il y a quatre fois deux semaines, en dehors de l'été : octobre, Noël, février et avril. On part une semaine, et l'autre semaine on reste tranquillement à la maison à faire des activités au calme. Pendant les vacances, je travaille beaucoup moins, puisque je n'ai plus mes trois jours. Mais mon travail, c'est une vraie passion, quelque chose qui me

nourrit et me donne de l'énergie. Donc je ne peux pas m'en passer pendant une semaine entière sans ouvrir mon ordinateur ou mon téléphone. Ça fait partie des choses que j'aime le plus dans ma vie. La société nous dit qu'il faut faire des vacances, des pauses. Quand j'étais salariée, j'avais besoin de ces vacances, de stopper, c'était nécessaire. Aujourd'hui, je n'en ressens plus le besoin, parce que je travaille à un rythme qui me convient. Par contre, je vais faire des pauses naturellement : parfois un lundi ou un mardi, je vais prendre une journée, faire un massage, me promener, ne pas travailler du tout. Mais ce ne sera pas forcément pendant les vacances scolaires, ce sera au moment où j'en ai le besoin ou l'envie. Pendant les vacances, je n'ai pas envie de m'imposer « tu arrêtes de travailler, tu n'ouvres plus ton ordinateur ». Si je fais ça, ça va me stresser, parce que j'aime travailler. Quand on vous interdit de faire quelque chose que vous aimez, ce n'est pas agréable. Quand on a un travail qui nous donne de l'énergie au lieu de nous en prendre, les règles ne sont pas les mêmes. Je fais des pauses quand j'en ai besoin, mais jusqu'à présent, je n'ai jamais eu besoin d'une pause d'une semaine entière. Peut-être que dans un an ou deux, ce sera différent. Pour conclure sur les vacances scolaires : il faut prendre des pauses, mais quand on le souhaite, pas forcé-

ment pile aux vacances scolaires. L'entrepreneuriat nous permet de gérer entièrement notre temps. Et le travail, l'entrepreneuriat en ligne, fait partie des choses dont j'ai envie dans mes journées.

Il n'y a pas de bon rythme, il y a le tien

Je serais curieuse de savoir si tout ça t'inspire ou si, au contraire, tu te dis : moi, je ne suis pas du tout comme ça. Ce que je pense, c'est qu'il n'y a pas de bonne réponse, pas de bon chemin. Le seul bon chemin, c'est le tien. Le seul bon rythme, c'est le tien. Il n'y a pas « travailler trois jours, quatre jours, cinq jours, un jour ». La bonne réponse, c'est ton rythme à toi, ce avec quoi tu es bien, ce qui fait que tu te sens en énergie tout au long de la semaine.

Il y a aussi quelque chose que je trouve incroyable. Depuis que j'ai ce rythme, depuis septembre dernier — lundi, mardi travail, mercredi avec Léandre, jeudi travail, vendredi avec Solan, samedi-dimanche toute la famille — chaque jour, j'ai envie d'être le lendemain. Il n'y a aucun jour que je n'ai pas envie de vivre. Quand je suis le dimanche soir, je suis contente parce que le lendemain je reprends le travail. Le mardi soir, je suis contente parce que

le lendemain c'est ma journée avec Léandre. Le mercredi soir, je suis contente parce que je vais pouvoir retravailler, créer du contenu. Le jeudi soir, je suis contente parce que le lendemain c'est ma journée avec Solan. Le vendredi soir, je suis contente, c'est le week-end, on est tous les quatre. Et tous ces jours-là me plaisent totalement. Le but, c'est que tu trouves toi aussi l'agenda parfait qui fait que tu te sentes bien du lundi au dimanche.

Voilà ce que je voulais partager sur mon organisation de maman entrepreneuse, qui depuis trois ans a beaucoup changé : entre les débuts où je n'avais qu'un enfant, puis la grossesse, puis Solan gardé pendant dix-huit mois, puis des journées entières de travail pour lancer l'académie Loovya. C'était le bon moment pour moi aux dix-huit mois de Solan. Peut-être que pour toi, ce sera jusqu'à l'école à trois ans, ou bien avant, à un an ou six mois. Encore une fois, il n'y a pas de bonne réponse. Fais les choix qui t'inspirent, ceux qui au fond de toi sont les bons, et n'écoute personne d'autre. Tu sais au fond de toi quels sont les meilleurs choix pour toi.

J'espère que cet épisode t'a montré que c'était possible de devenir entrepreneuse, même avec un bébé avec toi toute la journée. Je ne dis pas que c'est facile, ce n'est pas vrai.

Mais c'est possible, et j'en suis certaine, car quelque part, j'en suis la preuve. S'il y a une chose que je voudrais que tu retiennes, c'est que tout est possible. C'est mon mantra depuis des années, c'est le mantra Loovya : tout est possible si tu le veux vraiment. Le « si tu le veux vraiment » est important aussi, parce que pour rendre quelque chose possible, il faut mettre des actions en place pour l'atteindre.

Je comprends aussi totalement les mamans qui font le choix de faire garder leur bébé pour se lancer et avancer plus vite. Pour moi, il n'y a pas de bon ou de mauvais choix, il n'y a que des choix alignés à tes besoins à toi. Le bon choix pour toi n'est pas forcément le même que pour une autre personne. C'est important pour moi de le répéter, parce que dans la société aujourd'hui, on se compare tout le temps. Et pour moi, on peut se comparer uniquement à nous-mêmes : à nous-mêmes il y a six mois, il y a cinq ans, mais à personne d'autre. Personne n'a exactement la même vie que nous. Il y a le couple, les amitiés, le travail, la maternité, énormément de domaines dans la vie. On ne peut se comparer qu'à nous-mêmes. N'oublie pas une chose : tu es unique, et toi seule sais ce qui est vraiment le mieux pour toi.

CHAPITRE 5

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 personnes, 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'entrepreneuriat : 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 mauvaises, 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, contribuer, 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 Lyla 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. Ça 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. Ça 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 ces épisodes en version audio, c'est directement [ici](#).

Si tu te reconnais dans ces histoires 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*