

# NEMOOW

LAB

JANVIER 2025



L'INTERVIEW CROISÉE

**Dorith NAON**  
**& Jules STIMPFLING**

# L'INTERVIEW CROISÉE

**Dorith NAON**

**&**

**Jules STIMPFLING**

Dorith Naon creuse l'intime et le sensible pour éclairer les engagements, quand Jules Stimpfling met en tension les idées pour faire émerger le dialogue.

Deux manières d'informer, mais une même volonté de donner du relief aux débats qui façonnent notre époque.

Dans cette interview croisée, ils nous livrent sans filtre les ressources qui ont nourri leurs parcours entrepreneuriaux.

# NEMOOW

LAB

## PEUX-TU TE PRÉSENTER EN 1 MINUTE ?



### DORITH NAON

Je suis la fondatrice d'un média axé sur la santé mentale, le travail, l'entrepreneuriat et l'impact social.

Je suis aussi ghostwriter : j'écris des publications et des discours pour des dirigeants d'entreprise et des responsables RH sur des sujets liés à la marque employeur. Sur LinkedIn, j'ai une communauté de plus de 83 000 abonnés intéressés par l'impact social. En parallèle, je suis également journaliste pour Capital.

### JULES STIMPFLING

Je suis entrepreneur et créateur de contenu. En tant que créateur de contenu, je partage des recommandations culturelles et littéraires avec environ 400 000 personnes sur *Instagram* et *TikTok*, via un compte nommé Jules comme César. Côté entrepreneurial, je suis l'un des cofondateurs du groupe média Le Crayon, qui vise à réunir la société française. J'ai aussi un rôle clé dans l'agence d'influence Le Pinceau, qui aide de grandes entreprises à toucher les jeunes générations.



## TA FAMILLE A-T-ELLE JOUÉ UN RÔLE DANS TA DÉCISION DE DEVENIR ENTREPRENEUR ?

### DORITH

Aucun. Vraiment aucun. Mon modèle, c'était une mère qui était au RSA. Je n'ai jamais vu ma mère travailler, donc je n'avais aucun exemple, ni dans le travail, ni dans l'entrepreneuriat. Je me suis construite seule et je suis arrivée à l'entrepreneuriat par hasard. Aujourd'hui, je n'ai pas de lien familial. Ma famille n'a jamais été un soutien, ni émotionnel, ni financier, ni d'aucune autre manière dans mon parcours.

### JULES

Ma famille n'a pas influencé ma décision de devenir entrepreneur. Elle a surtout joué un rôle dans mon choix d'intégrer Sciences Po, en particulier parce que ma mère souhaitait que je poursuive dans la filière franco-allemande où j'étais depuis toujours. C'est à Sciences Po que j'ai découvert l'entrepreneuriat, grâce à un cours donné par Jacques-Henri Eyraud, alors PDG de l'*Olympique de Marseille*. À partir de là, j'ai fait des stages en startups, en accélérateurs, et en fonds d'investissement. Cela m'a permis de m'intéresser à cet écosystème. Parallèlement, j'ai rencontré mes associés actuels grâce à ma copine de l'époque. Donc, c'est un mélange d'intérêt progressif et d'amitié qui m'a conduit à l'entrepreneuriat.

*C'est un mélange d'intérêt progressif et d'amitié qui m'a conduit à l'entrepreneuriat.*

## QUEL RÔLE A JOUÉ TON ENTOURAGE, AUTRE QUE FAMILIAL, DANS CETTE DÉMARCHE ?

### JULES

Plusieurs personnes ont contribué à éveiller mon intérêt pour l'entrepreneuriat. Des professeurs et entrepreneurs intervenant à Sciences Po, bien sûr, mais surtout deux figures clés : un ami d'enfance qui m'a inspiré par son ambition et ma copine de l'époque, Louise, qui était déjà entrepreneure et créatrice de contenu. Elle m'a familiarisé avec cet univers et m'a aussi présenté l'un de mes associés.

### DORITH

Honnêtement, pas vraiment. J'ai été harcelée à l'école, donc je n'avais pas d'amis quand j'étais enfant. En grandissant, mes amis étaient souvent eux-mêmes en difficulté, donc je n'avais pas de modèle d'ambition autour de moi. Cependant, deux personnes adultes des services sociaux m'ont soutenue émotionnellement quand ma mère m'a mise à la rue en 2013. Ces personnes m'ont aidée à croire en moi, mais cela n'avait rien à voir avec l'entrepreneuriat ou le travail. Elles m'ont juste appris à me faire confiance.

## COMMENT AS-TU DÉPASSÉ TES PROPRES BARRIÈRES POUR TE LANCER ?

### DORITH

Le plus difficile, c'était de dépasser mes barrières mentales pour me lancer, mais finalement, j'ai tout fait seule. J'ai commencé sur LinkedIn un peu par désespoir, car je n'arrivais pas à trouver de contrat en CDI. En voyant le soutien que je recevais – non pas d'une seule personne, mais d'un grand nombre – je me suis dit : 'Ok, je vais vraiment me lancer.' C'est grâce à cet élan collectif que j'ai trouvé la force.

## QUELS TRAITS DE CARACTÈRE OU COMPÉTENCES PERSONNELLES T'ONT ÉTÉ ESSENTIELS ?

### DORITH

La capacité à me déconstruire, c'était vital. J'ai beaucoup d'insécurités liées à mon passé, notamment le fait que ma mère m'ait mise dehors. Pour moi, l'entrepreneuriat semblait impossible à cause de l'instabilité financière que cela implique. On ne sait jamais si on aura des clients ou des revenus dans un mois. J'avais un besoin énorme de sécurité, ce qui m'a conduit à faire un burn-out après ma première année en tant qu'entrepreneure

### JULES

La curiosité a été fondamentale. Elle m'a poussé à sortir de ma zone de confort, à rencontrer des gens, et à aller au-delà de mes études. Ensuite, je dirais une certaine ambition, ou peut-être même une forme d'orgueil, qui m'a donné envie de marquer mon époque d'une manière ou d'une autre. À un moment, je pensais à la diplomatie ou à l'écriture, mais aujourd'hui, ce sont les médias et la création qui me permettent de laisser une trace.

## COMMENT AS-TU GÉRÉ LES DOUTES QUAND ILS SONT INTERVENUS ?

### JULES

Je n'ai pas tout quitté pour entreprendre, ce qui m'a épargné beaucoup de doutes de la part de mon entourage. J'avais déjà commencé *Le Crayon* pendant mes études, donc à la fin de celles-ci, il était logique de m'y consacrer à 100 %. L'obtention d'une aide de *YouTube* a été un coup de pouce décisif, et mon entourage a compris ma démarche. Il n'y a jamais eu de véritable opposition ou de remise en question autour de ce choix.

### DORITH

Je les ai mal gérés, honnêtement. Douter, ça prend du temps à surmonter. Mon burn-out est arrivé après le démarrage de mon aventure entrepreneuriale. Cela dit, malgré les barrières mentales que j'avais, elles ne m'ont pas empêché de

de me lancer. J'avais des doutes sur ma capacité à gagner de l'argent, à trouver des clients et surtout à gérer la pression nerveuse. Mais, en réalité, je n'avais pas le choix. Mon expérience salariée précédente s'était très mal terminée. À ce moment-là, j'avais déjà une communauté de 30 000 abonnés sur les réseaux sociaux, mais mon employeur ne voyait que cela comme un problème. Je savais que si je restais dans le salariat, je tomberais encore sur des employeurs similaires.

Donc, même si je ne voulais pas devenir entrepreneure au départ, je me suis imposé cette voie, en voyant aussi les avantages potentiels : plus de liberté et la possibilité de mieux gagner ma vie. Après dix ans de salariat, j'ai accumulé des expériences négatives : harcèlement moral, harcèlement sexuel, piston, collègues toxiques... Tout cela m'a appris ce que je ne voulais plus retrouver. En entrepreneuriat, on choisit ses galères. J'ai préféré celles d'un entrepreneur, même si elles sont plus difficiles, à celles d'un salarié.

## AS-TU EU UN DÉCLIC ENTREPRENEURIAL ET LE CAS ÉCHÉANT, À QUEL ÉVÉNEMENT / MOMENT CORRESPOND-IL ?

### DORITH

En fait, je m'étais déjà construit une communauté en ligne pendant mon salariat. Cela a fait en sorte que, lorsque j'ai quitté ce monde, la transition vers l'entrepreneuriat s'est presque imposée comme une évidence. Ce n'était pas un déclic soudain, mais plutôt une progression naturelle qui s'est construite au fil du temps.

*J'avais des doutes sur ma capacité à gagner de l'argent, à trouver des clients et surtout à gérer la pression nerveuse.*

## JULES

Je n'ai pas eu de déclic unique. C'était plutôt un processus progressif, comme un cours d'eau qui trouve sa direction au gré des affluents. L'entrepreneuriat est une succession de choix et de décisions, pas un moment unique de bascule. Sciences Po a joué un rôle dans mon initiation, notamment en

me faisant découvrir des personnes qui utilisaient l'innovation pour résoudre des problèmes de société.

Ensuite, mes stages et mes associés, déjà familiers avec l'entrepreneuriat, m'ont permis de plonger plus profondément dans cet univers. Donc, c'est un enchaînement de petites étapes qui m'ont mené là où je suis. Donc je n'ai pas eu un déclic, je dirais que j'ai eu plusieurs déclics.

## QUEL A ÉTÉ TON PARCOURS ACADÉMIQUE ?

## DORITH

Pour faire simple : rien de significatif. J'ai obtenu le brevet des collèges, mais au fond, cela ne représente pas grand-chose. Ensuite, j'ai eu un bac littéraire avec une spécialisation en arts plastiques, mais là encore, ce n'est pas vraiment notable. J'ai tenté trois premières années à l'université, mais sans réussir. Une année de droit, que j'ai échouée, car je n'étais pas sérieuse en cours. Je voulais devenir avocate, motivée par un fort sentiment d'injustice, mais j'ai abandonné quand un professeur a expliqué qu'il fallait parfois défendre des criminels comme des violeurs ou des pédophiles. Cela m'a dissuadée

totalemment. J'ai tenté une année d'information et communication, mais ma mère m'a mise dehors, et je n'ai pas pu la valider. Plus tard, en étant salariée, j'ai tenté une année de psychologie parce que j'avais un intérêt pour comprendre les histoires des gens. Mais, encore une fois, je n'ai pas validé, car je n'étais pas assez concentrée ni investie. J'ai fini par comprendre que les études n'étaient pas faites pour moi. Depuis, je suis autodidacte.

## JULES

J'ai grandi en Alsace, dans un environnement multiculturel grâce à une filière franco-allemande, ce qui



a cultivé mon goût pour la nuance et la conciliation. Ensuite, Sciences Po m'a donné plusieurs compétences essentielles : l'esprit de synthèse, la prise de parole en public, l'écriture, et la discipline de travail. J'ai aussi appris à créer et entretenir un réseau. Ces compétences m'ont aidé dans la création et le développement de *Le Crayon* et de notre agence *Le*

*Pinceau*. Par exemple, l'expression orale est cruciale pour convaincre des invités, des clients ou des collaborateurs. L'esprit de synthèse, lui, m'aide à structurer les idées et à canaliser l'énergie créative de mes associés. Je dirais que mon parcours académique a complété ma culture Internet et *YouTube* par une culture plus académique et analytique.»

*C'est un enchaînement de petites étapes qui m'ont mené là où je suis. Donc je n'ai pas eu un déclic, je dirais que j'ai eu plusieurs déclics.*

## AS-TU RESENTI UN MANQUE DE RESSOURCES OU DE SOUTIEN DURANT TES ÉTUDES POUR DÉVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL?

### JULES

Non, pas vraiment. J'ai été bien accompagné, surtout pour la recherche de stages. L'école m'a aussi exposé à un réseau naissant, avec des entrepreneurs invités à donner des cours. Je n'ai pas manqué de soutien, notamment parce que ma famille était présente et que je n'avais pas de contraintes financières. Sciences Po m'a permis de découvrir l'entrepreneuriat et m'a donné des outils pour commencer.

### DORITH

Franchement, je trouve que l'école ne forme pas à l'entrepreneuriat. Être entrepreneur exige de l'initiative, de la proactivité, et une capacité à exécuter rapidement. L'école, en revanche, nous conditionne à écouter et suivre des consignes passivement. De plus, il n'y a pas d'éducation financière ou de préparation à des situations comme la négociation ou la valorisation de son travail. Tout cela, je l'ai appris par moi-même.

*Je trouve que l'école ne forme pas à l'entrepreneuriat.*

## QUELLES COMPÉTENCES ACQUISES DURANT TES ÉTUDES T'ONT LE PLUS SERVI DANS TON AVENTURE ENTREPRENEURIALE ?

### DORITH

Franchement, rien du tout. Je n'avais aucune aide financière ou matérielle. Cela m'a poussée à adopter un état d'esprit différent : tu te débrouilles parce que tu es seul. Mon travail ne demande presque rien : un ordinateur, un téléphone et une connexion internet. Je peux travailler depuis n'importe où. J'ai conscience que j'ai la chance de ne pas avoir besoin d'investissements importants pour exercer mon activité.

### JULES

Pour commencer *Le Crayon*, nous avons utilisé des smartphones de bonne qualité, qui étaient essentiels

pour enregistrer et publier nos contenus. Ce n'est pas accessible à tout le monde, mais c'est de plus en plus répandu. Nous avons aussi eu la chance d'avoir un réseau, ce qui a été une ressource cruciale. Par exemple, certains parents d'amis ou connaissances ont accepté de participer à nos premières interviews, ou bien des amis nous ont prêté du matériel, comme une caméra ou un micro-cravate.

En tout, nous avons investi quelques milliers d'euros, environ 5 000, principalement grâce à des apports personnels de mes associés et moi-même. Nous avons aussi bénéficié d'un soutien social et affectif : être à Paris nous a permis d'avoir un accès facilité à un réseau et à des opportunités, ce qui aurait été plus compliqué ailleurs.

*Mon banquier m'a répondu de manière condescendante que ce n'était pas un «vrai travail».*

## AS TU RENCONTRÉ DES DÉFIS SPÉCIFIQUES SUR LA PARTIE FINANCEMENT ?

### DORITH

Non, jamais pour mon entreprise. La seule fois où j'ai dû m'adresser à un banquier, c'était pour acheter un appartement. J'ai expliqué que je gagnais bien ma vie en tant qu'entrepreneuse, mais il m'a répondu de manière condescendante que ce n'était pas un 'vrai travail'. Cela m'a agacée, donc j'ai changé de banque et j'ai fini par acheter cet appartement sans leur aide. Aujourd'hui, j'ai atteint une liberté financière qui me permet de travailler sereinement, sans pression excessive, même si je n'ai pas de clients à un moment donné. C'est scandaleux, mais c'est une réalité. Je connais une amie entrepreneuse qui gagne bien sa vie, environ 4 000 € par mois. Pourtant, elle n'a pas pu figurer sur le bail de son logement parce que l'agence immobilière considérait que ses revenus d'entrepreneuse n'étaient pas fiables. Ce genre de discrimination est malheureusement courant et montre à quel point l'entrepreneuriat est encore mal compris.

### JULES

Au départ, nous avons utilisé des fonds propres, principalement les investissements de mes associés et moi. Nous n'avons pas obtenu de subventions du CNC, ni d'aides régionales ou municipales, malgré nos efforts. Cependant, nous avons reçu une subvention de Bpifrance, ce qui a été un coup de pouce appréciable. YouTube a également joué un rôle important : dès que notre chaîne a atteint environ 13 000 abonnés, ils nous ont repérés et intégrés à un programme d'accompagnement doté d'une subvention. Cela nous a permis de créer l'entreprise, d'embaucher nos premiers salariés, et d'acheter du matériel.

Lever des fonds a été une autre étape importante, mais aussi un défi. Convaincre des investisseurs de mettre un million d'euros dans une entreprise jeune, avec peu de chiffre d'affaires à ce moment-là, n'a pas été facile. Les banques, de leur côté, étaient frileuses et exigeaient davantage d'ancienneté avant de nous prêter de l'argent. C'était d'autant plus compliqué à une époque où les taux d'intérêt étaient élevés, entre 3,5 % et 5 %.

## AS TU DOUTÉ DE TES CAPACITÉS À LES CONVAINCRE ?

### JULES

Oui, il y a eu des moments de doute, surtout quand nous faisons des investissements risqués comme changer de bureau, embaucher quelqu'un avec un salaire élevé, ou lever des fonds pour acquérir une société. Ce sont des décisions stratégiques qui peuvent avoir des conséquences lourdes, et on ne sait jamais si elles seront vraiment payantes.

Les recrutements et les séparations, ont aussi été des sources de questionnements. Le facteur humain est toujours complexe, surtout quand des relations affectives se mêlent à l'aspect professionnel.

Cependant, nous avons eu la chance d'être quatre cofondateurs. Nous avons pu nous soutenir mutuellement, et cela nous a permis de ne jamais être tous en difficulté émotionnelle au même moment. C'est un élément clé qui nous a aidé à tenir bon.

## QUEL RÔLE TON RÉSEAU A-T-IL JOUÉ DANS LE DÉVELOPPEMENT DE TES PROJETS ?

### JULES

Le réseau a été crucial, dès le départ et encore aujourd'hui. En tant que média, nous sommes dans un écosystème relativement petit où les connexions sont primordiales. Que ce soit pour inviter des personnalités sur notre média ou pour trouver des clients, le bouche-à-oreille et les recommandations jouent un rôle majeur.

Aujourd'hui, environ 70 % de nos opportunités commerciales proviennent de notre réseau. Nous cultivons également une stratégie de

personal branding qui nous permet de construire notre aventure en public et de susciter l'intérêt de potentiels clients ou partenaires

### DORITH

Mon réseau a joué un rôle crucial. Quand je parle de réseau, je fais surtout référence à mon réseau en ligne, en particulier LinkedIn, et pas tellement à mon réseau privé. Au début de mon aventure, mon entourage proche n'avait aucun lien avec l'entrepreneuriat.

En revanche, mon réseau LinkedIn a été essentiel pour démarrer et décrocher mes premiers clients. Plus tard, les opportunités sont venues grâce à des rencontres, des événements, et des collaborations inattendues. Je dois beaucoup à LinkedIn. C'est là que tout a commencé. Mon réseau proche ne m'a pas aidé directement, car ce ne sont pas des gens issus de

l'entrepreneuriat. Mais LinkedIn m'a offert une plateforme pour rencontrer des personnes partageant les mêmes valeurs. Par ailleurs, j'ai aussi remarqué que les opportunités viennent souvent de choses gratuites que l'on fait au début, comme participer à des événements ou donner du temps sans attendre de rémunération immédiate.

*Aujourd'hui, environ 70 % de nos opportunités commerciales proviennent de notre réseau.*

## QUELS CONSEILS DONNERAIS-TU POUR CONSTRUIRE ET ENTRETENIR UN RÉSEAU ?

### JULES

Pour construire un réseau, il faut d'abord sortir de chez soi et se rendre à des événements. Cela peut être plus facile dans les grandes villes, mais même en milieu rural, il y a souvent des opportunités si on sait où chercher. Ensuite, il faut oser parler aux gens, dépasser cette appréhension naturelle. Si on ne croit pas en sa capacité à convaincre quelqu'un en face-à-face, ce sera difficile de convaincre des clients ou des collaborateurs.

Ensuite, il est essentiel d'adopter une attitude généreuse : rendre service, offrir de son temps et de ses compétences sans attendre un retour immédiat. C'est une mentalité de

réciprocité qui finit par payer. Enfin, il faut entretenir le réseau en restant en contact, en organisant ou participant à des événements, et en s'intéressant sincèrement aux gens. Retenir leur prénom, leurs goûts, ou leur parcours, ce sont des petites attentions qui renforcent les relations

### DORITH

Au début, je faisais beaucoup de choses gratuitement, et c'est ce qui a construit la moitié de mon activité actuelle. Par exemple, quand j'ai publié mon livre, j'ai eu la chance de bénéficier de campagnes de presse gratuites. À chaque événement où je parlais de mon livre, on me proposait du travail. Cela m'a ouvert des portes

que je n'aurais jamais imaginées. J'ai aussi accepté des collaborations gratuites, comme être chroniqueuse, ce qui m'a permis de nouer des contacts précieux et de décrocher des projets rémunérés plus tard. Ne refusez jamais une opportunité, même si vous pensez que cela pourrait être une perte de temps.

Chaque rencontre peut déboucher sur quelque chose d'inattendu, que ce soit un journaliste, un futur client ou simplement une mise en relation. En parallèle, il faut aussi travailler son personal branding sur les réseaux sociaux, comme LinkedIn. Cela

multiplie vos chances d'être sollicité pour des opportunités sans même avoir à prospecter. Travailler votre image en ligne est aussi puissant, sinon plus, que de développer un réseau physique.

Quand je parle de gratuit, je ne parle pas de travail gratuit à long terme ou en continu. Il s'agit de donner du temps pour des événements, des rencontres ou des collaborations ponctuelles. Ces efforts peuvent sembler insignifiants au départ, mais ils finissent par créer des opportunités incroyables. La générosité est une force immense, et elle finit par payer.

## QUELS SONT LES SPÉCIFIQUES QUE TU RENCONTRES POUR CONCILIER VIE PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE ?

### JULES

Équilibrer le pro et le perso est un défi constant, surtout quand on est entrepreneur et encore plus dans les médias et la création de contenu. Cela devient encore plus complexe lorsque l'on met en scène une partie de sa vie privée sur les réseaux sociaux, comme le font beaucoup d'influenceurs. Personnellement, je me suis imposé des barrières claires : je ne montre pas ma famille, et je limite autant que possible les informations sur mon lieu de vie.

Ce qui m'aide à maintenir cet équilibre, ce sont des activités comme le sport,

qui est devenu une véritable bouffée d'oxygène depuis que je m'y suis remis. La lecture est également une activité clé pour moi : je lis le matin pour commencer la journée avec une bonne énergie. Pour d'autres, ça peut être la méditation, le yoga ou même la prière, mais l'essentiel est de trouver des moments qui apaisent et recentrent.

Enfin, je me force à prendre du temps loin des écrans. Les réseaux sociaux, bien qu'ils puissent sembler personnels, restent une extension du professionnel pour moi, ce qui complique encore la déconnexion.

J'utilise des applications comme Opal pour bloquer temporairement l'accès aux réseaux et me donner des moments de véritable repos.

À vrai dire, je ne lui ai pas beaucoup demandé de soutien, car il ne comprenait pas mon milieu et n'aimait pas les réseaux sociaux. Malgré tout, c'est quelqu'un que j'aime profondément, même si nous ne sommes plus ensemble aujourd'hui. Parfois, c'était compliqué, car je ne me sentais pas forcément soutenue. Quand on traverse des moments difficiles, on essaye de protéger son entourage, mais il arrive qu'on ne se sente pas compris.

Dans ces moments-là, c'est dur. Il était de nature anxieuse et je savais que je ne pouvais pas lui ajouter mes propres angoisses. Je m'empêchais donc de lui partager beaucoup de choses, car

il n'était pas capable de m'apporter le soutien dont j'avais besoin. Et ce n'est pas un reproche : on ne peut pas demander aux gens d'être ce qu'ils ne sont pas. Mais honnêtement, je me sentais souvent seule face à mes épreuves. C'est paradoxal, mais on peut être en couple et se sentir complètement seul. Moi, c'est ce que je vivais.

J'ai pris une décision radicale. J'ai envoyé un mail à mes clients la veille pour leur dire que je partais pendant un mois, que j'avais besoin d'une pause pour ma santé mentale. Je suis partie à Palma de Majorque, seule, sans parler à personne. J'ai coupé tout contact. Pendant ce mois, j'ai voyagé, pris du recul et me suis retrouvée avec moi-même. Ces décisions sont difficiles, car en tant qu'entrepreneur,

***Au début, je faisais beaucoup de choses gratuitement, et c'est ce qui a construit la moitié de mon activité actuelle.***

J'ai compris que quand tu vas mal, tu ne peux même plus être bienveillant envers les autres, même ceux qui le méritent. J'étais tellement à bout que même répondre à des messages bienveillants m'agaçait. J'ai appris à

écouter mes limites. Aujourd'hui, je sais que lorsqu'on atteint un seuil de tolérance, il faut savoir tout arrêter, même si ça signifie manquer des opportunités

## QUEL RÔLE TON PARTENAIRE A T'IL JOUÉ DANS TON PARCOURS ENTREPRENEURIAL ?

### DORITH

Son influence n'a pas été très positive, même si ce n'était pas intentionnel. Il ne comprenait pas mes ambitions ou pourquoi je facturais mes prestations à un certain niveau. Il trouvait ça excessif, ce qui jouait sur mon syndrome de l'imposteur et sur ma difficulté à valoriser mon travail. Quand quelqu'un ne partage pas ta vision, cela crée une incompréhension profonde. Après notre divorce, il m'a fallu gérer cette période difficile seule. Cela m'a appris que l'entourage est crucial pour notre santé mentale et notre développement entrepreneurial. L'entourage peut faire toute la différence. Les personnes avec une énergie négative ou une certaine jalousie peuvent te tirer vers le bas. Il est important de s'entourer de gens bienveillants et qui comprennent tes ambitions. Même si j'ai beaucoup de respect et d'amour pour cette

personne, nous n'étions pas alignés. Cela m'a montré que le soutien de l'entourage est parfois encore plus important que celui d'un banquier.

Pour moi, un entrepreneur qui réussit, c'est quelqu'un qui parvient à allier un confort financier tout en restant aligné avec ses valeurs.

### JULES

Pour moi, la réussite d'un entrepreneur repose sur plusieurs critères :

La rentabilité : Une entreprise doit être rentable. Avec la culture de la levée de fonds, on a parfois oublié que le but premier d'une entreprise est d'avoir un modèle économique pérenne. Nous, avec Le Crayon, nous nous sommes toujours focalisés sur la rentabilité et l'indépendance financière, ce qui est rare dans le secteur des médias.



L'équipe : La qualité de l'équipe que l'on construit est essentielle. Une entreprise n'est pas seulement portée par ses fondateurs, mais aussi par ses collaborateurs, leurs compétences et leur énergie. Voir son équipe grandir et évoluer est l'un des plus grands accomplissements.

L'atmosphère de travail : Avoir une bonne ambiance de travail, où les gens aiment venir et collaborer, est fondamental. C'est un indicateur direct de la santé et de la pérennité de l'entreprise.

L'impact sociétal : Une entreprise doit avoir une mission qui dépasse

le simple fait de générer de l'argent. Par exemple, avec Le Crayon, nous cherchons à cultiver l'esprit critique des gens et à promouvoir des discussions constructives. À travers nos autres entités, comme Les Pépites de France, nous mettons en avant des territoires méconnus, et avec nos agences, nous aidons les entreprises à mieux communiquer auprès des jeunes générations.

La fierté : Au final, la réussite, c'est être fier de ce qu'on construit, de l'impact qu'on génère, et du chemin parcouru.

## PEUX-TU NOUS RACONTER UN ÉCHEC QUI A CONTRIBUÉ À TON SUCCÈS ?

### JULES

Un échec marquant a été lié à un contrat mal calibré avec un client au début de notre aventure. Nous avons travaillé sur le lancement d'une application axée sur la connaissance, mais nous n'avions pas bien défini les attentes tacites du client. Cela a conduit à une rupture du contrat en cours de prestation, avec un client insatisfait.

Cet échec nous a appris l'importance de clarifier les attentes dès le départ. Aujourd'hui, nous faisons beaucoup mieux sur ce point :

nous définissons avec précision les objectifs et les livrables dès le début d'une collaboration, pour éviter toute incompréhension. Cela nous permet de travailler sur des bases solides et de mieux gérer les relations avec nos clients.

### DORITH

Ma première boîte, sans hésitation. Je vendais des vêtements sur une boutique en ligne, mais ça n'a pas fonctionné. Je n'avais pas les ressources nécessaires pour la faire

tourner, notamment pour financer la publicité ou bénéficier d'aides. C'est ironique, car aujourd'hui, je travaille dans ce domaine. J'ai compris grâce à cet échec l'importance de la communication et des stratégies adaptées.

Un autre échec marquant a été lié aux problèmes administratifs, notamment avec la TVA. Je ne savais pas qu'en tant que micro-entreprise, je devais facturer la TVA. Quand je m'en suis rendu compte, c'était sept

mois après le début de mon activité. Heureusement, les impôts ont été compréhensifs et ont laissé de côté l'année 2022. Cet épisode m'a appris à être plus rigoureuse dans la gestion de mon entreprise.

Enfin, au début, je voyais chaque client perdu comme un échec. Avec le temps, j'ai appris à relativiser : les clients vont et viennent, et on ne peut pas se torturer pour ça. Ce qui compte, c'est de rester en bons termes avec eux.

*Un entrepreneur qui réussit, c'est quelqu'un qui parvient à allier un confort financier tout en restant aligné avec ses valeurs.*

## EST-CE QUE TU PENSES QUE TON GENRE A INFLUENCÉ TA DÉMARCHE ENTREPRENEURIALE ?

### JULES

Oui, nécessairement. Les hommes bénéficient souvent d'un avantage en termes de financement, ce qui m'a sans doute aidé. Si j'avais été une femme, lever des fonds aurait probablement été plus difficile, car les femmes entrepreneurs sont encore sous-représentées dans cet écosystème.

Dans le contexte spécifique de *YouTube*, où nous avons commencé, il est également plus courant que les hommes soient regardés et suivis,

par d'autres hommes comme par des femmes. Si notre équipe avait été majoritairement composée de femmes, peut-être que notre audience aurait été différente, ou plus difficile à constituer.

Cela dit, il y a aussi des biais positifs : les spectateurs adorent notre associée Sixtine, et elle apporte une dynamique unique au projet. Mais globalement, je pense que mon genre m'a ouvert certaines portes, surtout dans un milieu encore largement dominé par les hommes.

## DORITH

Franchement, non. Pour rien au monde, je n'aurais voulu être un homme, et je ne pense pas que ça aurait été plus facile. Par exemple, je n'ai jamais levé de fonds, donc je n'ai pas vécu les discriminations que certaines femmes peuvent rencontrer dans ce domaine. Pour moi, être une femme m'a même aidée. Je représente quelque chose qui parle à beaucoup de femmes : une figure affirmée, indépendante, qui casse le syndrome de l'imposteur.

*Ce n'est pas tant une question de genre, mais plutôt de valeurs partagées.*

Beaucoup de mes clientes viennent vers moi non seulement pour écrire leurs posts, mais aussi pour les coacher émotionnellement. Elles me disent souvent qu'elles n'osent pas s'exprimer sur LinkedIn, qu'elles manquent de confiance en elles. Je les aide à dépasser ça. Et je sais que si j'avais été un homme, elles n'auraient pas eu cette démarche envers moi. Cela dit, j'ai aussi beaucoup de clients hommes, peut-être même plus que de clientes. Ça montre que ce n'est pas tant une question de genre, mais plutôt de valeurs partagées.

## QUI A ÉTÉ LA PERSONNE LA PLUS DÉTERMINANTE DANS TON PARCOURS ?

### DORITH

Je dirais que ce sont les assistantes sociales qui m'ont aidée dans les moments les plus durs. Par exemple, mon assistante sociale quand j'étais à la rue, que j'appelle affectueusement 'Madame Clopesman', a été incroyablement humaine. Elle m'a trouvé un foyer de jeunes travailleurs et m'a toujours encouragée à croire en moi.

Une autre personne marquante est

Myriam, de la mission locale de Nice. Elle m'a aussi aidée dans des moments très difficiles, m'a valorisée alors que je n'y croyais plus. Et enfin, il y a Léa, une inconnue qui m'a hébergée deux semaines quand je n'avais nulle part où aller. Ces personnes m'ont redonné foi en l'humanité à un moment où je n'y croyais plus.

### JULES

Mon associé Wallerand.

## QUEL CONSEIL DONNERAIS TU RÉTROSPECTIVEMENT À LA DORITH / AU JULES DEDE 18 ANS ?

### JULES

Ne stresse pas trop, tout passe. Fais le et tu verras que ce n'est pas si important que ça.

### DORITH

Je lui dirais de garder espoir. À cet âge, j'avais perdu foi en tout. Je lui dirais que le meilleur est à venir, que même les pires moments peuvent être transformés en forces, et qu'un jour, elle sera capable de transmettre cette force à d'autres. J'aurais aimé savoir que tout était possible, même en venant de nulle part.

*Ne stresse pas trop, tout passe.  
Fais le et tu verras que ce n'est pas si  
important que ça.*

## QUE DIRAIS-TU DE TOI-MÊME AUJOURD'HUI PAR RAPPORT À TES ASPIRATIONS PASSÉES ?

### DORITH

Je n'aurais jamais imaginé arriver là où je suis aujourd'hui. Je pensais que je ferais des jobs alimentaires toute ma vie. Jamais je n'aurais cru que je serais invitée au Sénat ou au Medef, ou que j'interviewerais des artistes que j'admirais étant jeune. Pour moi, tout cela appartenait à un autre monde, un monde réservé aux privilégiés.

### JULES

J'ai rencontré tellement de gens que je n'aurai jamais pensé avoir la chance de rencontrer. On est allé jusqu'à interviewer le président de la république en exercice. On a mené des interviews de premiers ministres, de personnalités politiques, globalement aujourd'hui en France on peut atteindre presque tout le monde et c'est presque vertigineux.

*Je pensais que je ferais des jobs alimentaires toute ma vie. Je n'aurais jamais imaginé arriver là où je suis aujourd'hui.*

## QUEL EST TON PLUS GRAND ACCOMPLISSEMENT ?

### JULES

Je suis extrêmement fier du quatuor que nous avons formé avec Sixtine, Wallerand et Antonin. Nous avons construit une entreprise qui reflète nos valeurs, et c'est une vraie réussite collective.

### DORITH

Avoir acheté mon appartement. C'est ce dont je suis la plus fière, car cela m'offre une liberté totale. Je n'ai plus de grosses charges, et je peux décider de travailler ou non selon mes envies. Quand je pense à d'où je viens, c'est une victoire incroyable. Je suis passée de quelqu'un qui allait aux Restos du Cœur avec sa mère à une propriétaire d'un bel appartement. Ça n'a pas de prix.

*Il y a peut-être même une forme d'orgueil, qui m'a donné envie de marquer mon époque d'une manière ou d'une autre (...) et ce sont les médias et la création qui me permettent de laisser une trace.*

The logo features the word "NEMO" in a bold, white, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a white circle containing the letters "LAB" in a smaller, white, sans-serif font. The word "LAB" is positioned slightly to the right of the center of the circle. The entire logo is centered on a background of repeating, stylized, overlapping shapes in shades of brown and purple.

**NEMO** LAB