

NEMOOW

LAB

Décembre 2025



L'INTERVIEW CROISÉE

**Daniella TCHANA
& Anthony BABKINE**

L'INTERVIEW CROISÉE

Daniella TCHANA & Anthony BABKINE

Ils incarnent une nouvelle génération de bâtisseurs de l'égalité des chances.

Daniella Tchan, experte en transformation digitale et IA, pilote depuis plus de 12 ans des projets à fort impact où l'équité et le leadership inclusif sont au cœur de la performance. Fondatrice de STEM4ALL, elle agit pour mieux représenter les talents sous-représentés dans les filières scientifiques et technologiques, et accompagne aujourd'hui les organisations face aux défis de demain.

Anthony Babkine, cofondateur et dirigeant de Diversidays depuis 2017, œuvre à rendre visibles les talents sous-représentés dans la tech et l'IA, avec plus de 16 000 personnes soutenues en France. Il est aussi à l'origine du festival UNIQUES et cofondateur du média Prends ta place.

Nous les avons réunis pour une conversation croisée sur leurs trajectoires, leurs combats et leur vision d'une innovation plus juste et inclusive.

NEMO OW

PEUX-TU TE PRÉSENTER EN QUELQUES MOTS ?



DANIELLA TCHANA

Je suis Daniella Tchana, je suis entrepreneure et dirigeante. Mon parcours est aussi très scientifique : je suis docteure en mécanique et nanotechnologies.

ANTHONY BABKINE

J'ai cofondé Diversidays, une association qui aide des profils sous-représentés à prendre leur place dans la tech et le numérique — de l'IA aux reconversions, en passant par l'entrepreneuriat. À côté, j'ai aussi lancé un festival consacré à l'égalité des chances, pour rassembler les solutions qui existent. Et plus récemment, j'ai créé un média, Prends ta place, pour parler à toutes celles et ceux qui doutent de leur légitimité à cause de leur singularité ou des obstacles rencontrés.



QUEL A ÉTÉ TON PARCOURS ACADÉMIQUE ET A-T-IL JOUÉ UN RÔLE DANS TON PARCOURS ENTREPRENEURIAL ?

DANIELLA

Mon parcours académique a été tout sauf linéaire. J'ai longtemps avancé sans plan clair, un peu "portée" par les opportunités et les circonstances. Au final, j'ai accumulé des diplômes et des expériences, une licence, un double master, une certifications américaines en cybersécurité, puis doctorat en mécanique et nanotechnologies.

Mais ce n'était pas écrit d'avance, et surtout : ça ne m'a pas aidée à me lancer dans l'entrepreneuriat.

ANTHONY

J'ai grandi à Évry-Courcouronnes et, pendant longtemps, j'ai été en difficulté à l'école. Ce qui m'a permis de rebondir, c'est un mélange de

cours du soir, de parents très présents, et de mentors rencontrés dans des structures de quartier notamment pour les matières où j'étais le plus fragile. J'ai décroché mon bac difficilement, puis j'ai intégré un IUT en techniques de commercialisation : là, j'ai basculé vers des enseignements concrets (marketing, communication, compta, gestion, droit, négociation-vente) qui m'ont vraiment formé.

Ensuite, j'ai poursuivi dans le supérieur : un prof a cru en moi et m'a poussé à tenter une école publique à Évry (l'Institut national des télécommunications).

J'y suis entré presque par hasard, avec un gros décalage social et culturel... mais j'ai tenu jusqu'au bout.

Et comme je voyais que mon diplôme restait très "estampillé Évry", j'ai continué ensuite au CELSA Paris-Sorbonne.

Mettre l'égo de côté, continuer d'aller "attraper la veste" des gens, les faire "chier" avec ton projet : à la fin, celui qui gagne, c'est celui ou celle qui y croyait vraiment.

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

DANIELLA

J'ai longtemps pensé qu'un MBA ferait le pont entre l'académique et l'entrepreneuriat.

En réalité, ça ne m'a pas déclenché le passage à l'action. En revanche, ça m'a servi pour le management : piloter, analyser, structurer, prendre du recul sur une entreprise et sur mes décisions de dirigeante.

ANTHONY

C'est un cours de négociation-vente, avec une prof qui venait du terrain. C'était très pratique : on apprenait à argumenter, à choisir les bons mots, à négocier, à comprendre la logique du compromis. Et ça ne m'a jamais quitté : même dans l'associatif, il faut savoir "vendre" un projet, convaincre, aller chercher des budgets, se présenter c'est une compétence structurante pour tenir dans la durée.

Le système est ainsi fait : il a plus tendance à exclure qu'à inclure.

EST-CE QUE TA FAMILLE A JOUÉ UN RÔLE DANS TON PARCOURS ?

DANIELLA

Je dirais que ma famille a toujours joué un rôle. Moi, je vis, je bouge, j'avance grâce à ma famille, grâce à mon entourage. Parce qu'il y a des personnes comme ça : des personnes qui ont vraiment besoin du soutien, de l'accompagnement des proches.

Pouvoir, à chaque fois, prendre l'élán et se propulser au prochain step,

c'est mon cas. Pour ceux qui me connaissent, c'est ma famille, c'est mon entourage qui me propulse à chaque fois à la prochaine destination et au prochain challenge que je dois mener. Ils me soutiennent énormément, ils m'ont toujours soutenue.

Et dans la partie entrepreneuriale, c'est un peu délicat parce que je dirais que je n'ai pas découvert l'entrepreneuriat adulte : j'ai démarré

l'entrepreneuriat à six ans. Mon premier petit business, c'était à l'âge de six ans dans mon pays d'origine, le Cameroun. À six ans, on ne s'appuie que sur ses parents. Mon deuxième projet entrepreneurial, c'était à 17 ans, toujours dans mon pays d'origine, et là encore, c'était avec l'aide de mes parents que je me suis lancée. Donc oui, ils ont toujours été présents.

ANTHONY

Ils ont joué un rôle plutôt négatif, parce qu'ils avaient peur. Je pense que je me lançais avec toutes les craintes : financièrement, si j'échouais, le risque que ça ait une incidence négative sur eux. Je me souviens de cette phrase très lucide de ma mère : « on est à 1 000€ près ». Donc si je fais un trou de trésorerie, ils ne pourront pas éponger, ils ne seront pas là.

Ça peut paraître contre-intuitif, mais à l'époque, ça m'a plutôt encouragé : à faire bien, à me lancer et à faire attention. Et ça a encouragé ce truc-là de la prise de risque, parce que quelque part, il fallait que je m'émancipe d'un cadre peut-être trop restrictif.

Et c'est marrant parce que, pour en avoir parlé récemment avec ma mère, elle m'a dit : « quand tu t'es lancé dans l'entrepreneuriat, t'as rien attendu de nous ». Ils étaient en soutien, mais j'ai plutôt senti des craintes que des encouragements. Et bon, voilà : après, il y a des choses qui ont fonctionné et d'autres non.

Mais je pense que le premier conseil que je donnerais, c'est : ne rien attendre de personne, croire fort en son idée, bien s'entourer, et surtout ne pas écouter ceux qui disent que ça ne fonctionnera pas sinon, on ne se lance jamais.

Ce n'était pas marqué "crédible" sur mon front.

AS-TU EU DES DOUTES ET COMMENT LES AS-TU GÉRÉS LE CAS ÉCHÉANT ?

DANIELLA

Des doutes ? Moi, tout le temps. Je doute tout le temps. Franchement, je manque tellement de confiance en

moi. C'est même agaçant pour mon entourage.

Du coup, je me repose sur mon cercle proche : quand je doute, c'est la première personne que j'appelle.

"Ah oui, comment je retrouve ça ? Comment je peux faire ça ? Et tu penses que c'est une bonne idée ?"

Dans le monde du travail, je fonctionne beaucoup avec un board. J'aime beaucoup le concept de board parce que, quand je doute, je me repose sur mon board et il me propulse. Ils m'aident à faire mes choix, parfois les plus difficiles.

Et ce qui est super intéressant quand on est chef d'entreprise, quand on est dirigeante, c'est d'avoir un mentor : une personne plus expérimentée que toi, qui peut orienter, guider. Moi, j'ai des mentors dans chaque thématique stratégique, et ça me permet de toujours prendre les bonnes décisions.

Mon board, aujourd'hui, ça dépend : il y a un board rattaché à l'entreprise, et il y a aussi des mentors extérieurs, qui ne sont ni dans mon board ni dans l'entreprise. Ça me permet de trouver l'équilibre entre ceux qui sont internes à la boîte et ceux qui ne sont pas dans la boîte mais qui défendent mes intérêts. C'est toujours important d'avoir des personnes qui défendent tes intérêts, et non les intérêts de l'entreprise. Ça te donne une vision plus large : toi, qu'est-ce que tu gagnes, et qu'est-ce que l'entreprise gagne ?

ANTHONY

Je me suis posé la question tout l'été : d'où vient le syndrome de

l'imposteur ? C'est un truc qui m'anime beaucoup, parce qu'on est très nombreux à douter. Et d'ailleurs, à certains moments de sa vie, on peut être très sûr de soi, puis avoir une rupture et commencer à douter.

Je pense qu'il y a deux choses. D'abord, il y a un bug qui nous dépasse complètement, qui n'est pas lié à nous : c'est la société. En fonction d'où on a grandi en zone rurale, quartier, famille plus ou moins populaire, petite classe moyenne, le champ des possibles est très restreint. Il y a tout un tas de choses dont on ne parle pas assez : des discriminations visibles ou invisibles, formelles ou informelles, des ruptures d'éducation. Quand il n'y a pas les parents pour faire obstacle à cette rupture, quand on n'a pas de bons guides, quand on est éloigné des grands centres urbains... Même moi, dans une ville très urbanisée, quand les résultats scolaires étaient mauvais, on nous emmenait plus vers des voies de garage. En vrai, je me dis qu'il y a mille et une raisons de douter, parce que le système est ainsi fait : il a plus tendance à exclure qu'à inclure.

Et le deuxième bug, c'est nous. À force de ne pas voir, dans des espaces politiques, managériaux, économiques, des gens comme nous, on finit par se dire : "c'est pas pour nous". Donc je dis souvent : le syndrome de l'imposteur ne tombe pas du ciel. On doute parce qu'on ne se reconnaît pas dans ces espaces.

Moi, aujourd'hui, ce que je fais, c'est que je m'entoure. Une coach professionnelle m'a parlé d'une théorie : des personnes qu'on consulte tous les deux ou trois mois, sans sur solliciter le réseau. Tous les trois mois, on s'autorise une personne différente qui vous guide, à qui vous pouvez dire les choses, et qui vous dit : "ce que tu fais, c'est super, continue", ou

au contraire qui vous met en garde. S'entourer, c'est essentiel : des tiers de confiance à qui on peut livrer les choses. Et s'entourer de gens de confiance, de gens qui vous aiment, ça paraît naïf, mais les gens qui nous aiment nous disent des choses pour nous aider, pas l'inverse.

| *Quand on n'a pas les réseaux, ça ne tombera pas du ciel.*

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

DANIELLA

J'ai l'habitude de dire que ma seule différence, ma différence, c'est mon audace. Je pense que je suis audacieuse. Je le dis toujours : je n'ai rien à perdre, j'ai tout à gagner. Et donc, avec ça, je m'autorise tout, je me permets tout. J'ose, je rêve. Pour moi, il n'y a pas de limites. Je dis toujours : Sky is the limit. C'est ce caractère-là qui me fait ne jamais baisser les bras et toujours foncer. "Ah oui, comment je retrouve ça ? Comment je peux faire ça ? Et tu penses que c'est une bonne idée ?" et dans la partie entrepreneuriale, c'est un peu délicat parce que je dirais que je n'ai pas découvert l'entrepreneuriat adulte : j'ai démarré

l'entrepreneuriat à six ans. Mon premier petit business, c'était à l'âge de six ans dans mon pays d'origine, le Cameroun.

ANTHONY

Je pense que le goût des autres, c'est un truc très prononcé chez moi. J'aime faire en équipe, j'aime faire en collectif, j'aime que ce soit utile. Donc, à chaque fois, je ne me dis jamais : "j'ai une bonne idée et j'y vais seul". Je mets tout le temps plein de gens autour de la table : des cerveaux très différents des miens, des gens très techniques, des gens très gestionnaires, des gens très créatifs. Cette capacité, dans des

projets, à mettre les bonnes parties prenantes autour de la table, c'est extrêmement précieux chez moi. Je déteste travailler seul. J'adore le principe de l'équipe : à plusieurs,

on est beaucoup plus forts. Alors oui, c'est peut-être parfois un peu plus lent, ça demande un peu plus de compromis, mais ça donne des choses bien plus réussies à la fin.

AS-TU EU UN DÉCLIC ENTREPRENEURIAL ?

DANIELLA

Concernant le déclic entrepreneurial, je n'ai jamais eu un déclic proprement dit. Moi, j'entreprends parce que je rencontre un besoin et que je vais apporter une solution. Donc c'est un problème rencontré : où se trouve la solution ? Si j'ai la solution, je l'apporte et automatiquement ça crée un projet entrepreneurial.

Ce qui pousse aussi à créer sa propre structure, c'est de se rendre compte que la vision qu'on veut incarner, ou les projets qu'on veut développer, ne pourront pas être saisis par d'autres structures déjà existantes. On comprend qu'on n'aura pas cette liberté de vraiment s'exprimer. Donc on crée sa propre boîte.

ANTHONY

La dernière fois que j'ai entrepris, c'était pour co-fonder l'asso Diversidays. Et le déclic est né d'un profond décalage entre le milieu professionnel dans lequel j'évoluais

et celui dans lequel j'ai grandi.

J'ai grandi en quartier populaire, avec des origines sociales, ethniques, de partout, de toute la France, du monde entier. Et ensuite, j'ai évolué dans un environnement professionnel beaucoup plus clos, avec beaucoup d'enfants de milieux bourgeois, notamment dans le monde de la communication. Je ne me reconnaissais plus dans cet environnement. Le fait d'être "déraciné" de ma banlieue, d'arriver à Paris sans forcément avoir les codes, le bagage... et de voir des enfants d'élites, de bourgeoisie parisienne, qui connaissent les lieux où il faut aller, les références artistiques et culturelles, les lieux où il faut sortir... Ce décalage est devenu tellement fort que c'est devenu une forme de colère.

La première solution, ça a été une échappatoire : sortir de là où j'étais professionnellement. J'ai rompu mes deux CDI de l'époque. J'étais responsable d'une formation que j'avais montée dans une école de com, et directeur général adjoint

en charge du numérique dans une agence. Je suis allé voir mes deux boss : "je me barre". "Tu fais quoi ? Tu vas où ?" Je ne savais pas, mais je me barrais.

Je suis revenu à une forme d'inconfort : quand on a ce type de responsabilités, on est bien payé, il y a un confort. Et je suis allé vers quelque chose de plus inconfortable, mais qui m'a ramené à mes racines. Je dis souvent : j'étais un arbre sans racines. En revenant vers

Évry, avec les programmes qu'on a développés, je me suis senti utile plus que jamais : rapporter là où j'ai grandi un peu d'espoir, des programmes entrepreneuriaux, et ramener aussi le réseau qu'on avait constitué — avec Mounira, ma co-fondatrice — des Google, des acteurs puissants, des parrains et marraines, des entrepreneurs à succès qui venaient témoigner à Évry-Courcouronnes. Ça a recréé des ponts entre d'où je viens et ce que je fais aujourd'hui.

| Je n'ai rien à perdre, j'ai tout à gagner.

QUELLES ONT ÉTÉ LES RESSOURCES MATÉRIELLES ESSENTIELLES POUR DÉMARRER TON ENTREPRISE ?

ANTHONY

Waouh... il n'y a pas eu beaucoup de ressources matérielles ! Ce qui a été essentiel quand on a lancé Diversidays, c'est le réseau qu'on s'était constitué avec Mounira Hamdi sur les dix dernières années. Les premiers contacts dans des grands groupes — AXA, EDF, Google — ont mis un premier ticket. Ça a été structurant : on a pu faire notre POC entrepreneurial. On reste une asso, mais dans la manière de faire, on a entrepris comme n'importe quel projet.

Ça nous a permis de montrer qu'il y

avait un besoin réel : accélérer toutes ces personnes qui manquent dans l'écosystème de la tech, qui ont des super idées, des projets, de l'impact, mais pas forcément les réseaux, pas les ressources, pas les codes "seed". L'environnement entrepreneurial tech est très codifié : levée de fonds, seed, amorçage, incubation... des mots très techniques pour ceux qui n'ont jamais évolué dans cet écosystème. Notre but, c'est de le rendre accessible : donner des ressources, de la lumière, de la visibilité, les codes, expliquer comment fonctionne une levée de fonds... Tout ça, mis bout à bout, on n'aurait jamais pu le faire sans ce premier réseau.

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

DANIELLA

Je pense que le problème de financement, c'est un problème assez compliqué quand on est entrepreneur. Moi, mon problème, il était lié à trois choses. D'abord, je créais un programme complètement nouveau : il y avait l'éducation, et c'était vraiment très nouveau. Les gens n'étaient pas vraiment préparés à ce type de projet. Le deuxième point, c'est que j'étais une femme noire. Et jeune. Donc, du coup : pas de crédibilité. Ce n'était pas marqué "crédible" sur mon front, apparemment. Et le troisième problème, c'est que je n'avais pas d'associé : je venais vraiment toute seule, sans réseau, sans parents, sans tonton, sans tata, juste avec mon petit cerveau, ma petite vision, mes petits objectifs. Et je disais : "je veux un financement".

On est en 2015-2016, quand je dis que l'avenir c'est le ciel, l'avenir c'est l'IA, l'avenir réside dans l'éducation, dans la native learning. En 2025, je suis choquée parce que j'avais raison. Je me dis : "purée, ils n'ont pas cru". Pour ceux qui n'ont pas cru : dommage.

Mes premiers financements, je les ai eus parce que j'ai rencontré d'autres personnes : des mentors, des soutiens qui, eux, avaient un carnet d'adresses. Grâce à leur carnet d'adresses, ils ont réussi à apporter cette crédibilité que moi, petite femme noire, jeune, immigrée, je n'avais pas à cette époque.

J'ai compris que la force réside dans le réseau. La force réside aussi, excusez-moi du terme, dans les « tontons et les tatas » qu'on peut avoir. Parce que moi, je n'en avais pas. Heureusement que j'ai croisé la route de personnes bienveillantes qui ont su être ces personnes-là pour moi.

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

DANIELLA

Le réseau a été vraiment capital dans mon parcours. Pour la petite genèse : je suis la première immigrée de

ma fratrie en France, même si mes parents ont fait des études et ont travaillé ici, puis sont retournés en Afrique pour construire leur famille. Donc quand je revenais, j'étais toute

sans racines, sans repères.

On ne se bâtit pas seule. On ne crée pas un empire... Et je me suis rendue compte très vite que j'avais besoin d'aide. Je me rappelle : j'avais vu passer "besoin d'un mentor", et là, j'ai candidaté. Moi, j'avais d'abord besoin d'un mentor. C'est là que j'ai commencé à construire mon réseau.

J'ai eu pour la première fois un mentor, et qui reste toujours ma mentor adorée jusqu'aujourd'hui. "Suzanne, si tu lis ça : franchement, mille mercis pour ce que tu as fait pour moi."

Ensuite, j'ai croisé d'autres personnes parce que j'ai fait plein de concours. Quand vous n'avez pas de porte d'entrée, aucune porte ne s'ouvre à vous. La seule chose, c'est peut-être de vous faire connaître autrement. Moi, pour me faire connaître, j'avais les concours. Je ne sais pas combien de concours j'ai gagnés entre 2017 et 2019 : j'en ai gagné plein.

Et ces concours-là m'ont valu des coups de cœur : des personnes comme Céline Mazaurette, des mentors comme Frédéric Lajoux. Ces personnes m'ont acceptée, ont décidé de me parrainer, de m'ouvrir leurs portes. Et c'est comme ça que j'ai construit progressivement mon petit réseau, à travers leur réseau.

Après, j'ai eu l'un des plus grands réseaux tremplin, je peux dire

"Diversidays", avec Anthony Babkine. Grâce à ça, je peux dire que je me suis dit : "voilà, je suis dans la place maintenant, je suis crédible". Maintenant, on ne va plus regarder juste "cette petite fille noire" : on va essayer de comprendre ce que j'ai à dire. Parce que j'avais déjà beaucoup de prises dans le monde entrepreneurial : plusieurs sorties presse, un peu tout ce que les gens aiment voir... j'avais tout coché. Et là, j'avais l'attention des décideurs, des financiers, des banquiers, des investisseurs, alors qu'avant je ne l'avais pas. Donc oui : le réseau est capital.

Et comment entretenir ce réseau ? Pour moi, ça a été plus simple. Quand vous êtes toute seule et que vous commencez à avoir des oreilles, des épaules, des bras, des mains... vous voulez juste être avec ces personnes, vous les conservez parce qu'elles forment votre nouvelle famille.

C'est un peu comme entretenir sa famille : la relation avec ses frères et sœurs, ses cousins, cousines. Même si on peut faire trois ans, quatre ans sans se voir, je donne des nouvelles : "Ah tiens, est-ce que tu sais que j'ai pu faire ça cette année ? Voici un dernier résultat, un dernier succès... je voulais partager ça avec toi, je sais que ça va te faire plaisir de voir comment j'ai avancé." Moi, c'est naturel. Ce sont des personnes qui ont construit, je peux dire, ma deuxième famille.

ANTHONY

Moi, ça va être très simple. Mes potes, quand j'avais 20 ans, se foutaient de ma gueule parce que j'avais déjà des cartes de visite avec ma tronche, mon numéro de téléphone et une adresse en @...life.fr. Quand je les distribuais, ils disaient : "ça fait pitié, pourquoi tu fais ça, tu connais personne".

Et pourtant, j'avais déjà cette démarche : il fallait que je me constitue un réseau. À l'époque, LinkedIn n'était pas ce que c'est aujourd'hui, il y avait Viadeo... mais j'étais dans un rapport très proactif : laisser ma carte, recontacter, aller prendre des cafés.

Ce qui est amusant, c'est qu'un ami avec qui je bosse aujourd'hui ne comprenait pas du tout : "ça sert à rien, t'as rien à proposer". Vingt ans plus tard, il me donne raison. Parce qu'à un instant T, vous n'apportez rien à votre réseau. Mais vingt ans plus tard, il y a des gens qui vous recontactent : "Tu te souviens, on s'est rencontrés..."

Les gens grandissent, vous grandissez, les responsabilités bougent : tantôt ils sont là, tantôt vous êtes là. Un jour ils ont besoin de vous, un autre jour c'est vous qui avez besoin d'eux. S'il y a un peu de confiance, un peu de proximité, et surtout un rapport humain sincère, franc, qui dure, ça permet de constituer un vrai réseau.

Pour moi, un vrai réseau, c'est des gens qui se parlent, qui se font confiance, qui restent en contact pour de bonnes raisons, et qui s'entraident. Et moi, je suis parti de zéro : il n'y a pas le réseau de papa et maman.

Donc : se faire confiance, aller de l'avant, tenter sa chance. Les gens qui dirigent, même très puissants, aiment les gens audacieux : aller leur "tirer sur la chemise" et leur dire "j'ai ce projet-là, je pense que ça peut vous être utile". C'est ce qu'on apprend aussi aux entrepreneurs qu'on accompagne : être audacieux.

Parce que malheureusement, quand on n'a pas les réseaux, ça ne tombera pas du ciel. Ça commence petit, et à force d'insister, la porte s'ouvre. Et je pense aussi qu'il ne faut surtout pas être résigné : se dire "c'est comme ça et je ne peux pas changer les choses". Je me bats contre la résignation, je me bats à leurs côtés, pour leur dire : "tentez votre chance".

Je sais que c'est deux fois plus difficile quand on est une femme, encore plus quand on est racisé, encore plus quand on vient d'un milieu social moins privilégié. Ça veut dire qu'il faut avoir deux ou trois fois plus de cardio. On part beaucoup plus loin de la ligne de départ : c'est le cardio qui fait la différence. C'est dur, mais on est là pour courir avec eux, à leurs côtés.

Si j'avais été un homme, j'aurais eu trois à cinq fois plus de succès.

COMMENT AS-TU CONCILIÉ VIE DE FAMILLE ET EXIGENCES ENTREPRENEURIALES ?

DANIELLA

Je peux dire que la première négociation qu'une femme doit faire dans sa vie, c'est le choix de son partenaire. Sincèrement, si elle foire ce premier contrat de sa vie, je peux dire qu'elle a 50 % du reste de sa vie. Moi, j'ai eu le privilège et la grâce de réussir mon premier contrat. Et quand c'est fait, le reste suit.

Tu n'as pas juste un époux ou une épouse : tu as un partenaire de vie. Une personne qui est là pour t'accompagner dans tout, qui veut grimper les échelles avec toi, arriver au sommet avec toi, et qui est prête à faire tous les sacrifices pour que toi tu arrives au sommet et vice versa. Je suis prête à faire tous les sacrifices pour que mon partenaire arrive au sommet. La question ne se pose même pas.

Je ne peux pas compter le nombre de fois où mon époux a posé des congés juste parce que j'avais des conférences : il fallait garder le bébé. Il pose ses congés, il reste et il garde

le bébé. On m'a déjà demandé : "Mais qui garde tes enfants ?" On ne fait pas les enfants tout seul. Si je suis absente, ça veut dire que la deuxième personne est là. Et on me demande : "quel type de mari tu peux bien avoir ?" Et je dis : c'est mon génie, mon mari. C'est mon âme secrète.

Aujourd'hui, peu importe ce que je fais, peu importe les échecs, je me relève toujours parce qu'il est là. Il me dit : "t'inquiète, ça c'est rien, le prochain sera meilleur, on va travailler, on va tout donner". Et vice versa : je suis présente comme il est présent.

Je pense qu'on s'éclate. Il faut se dire : vous êtes sur la route 66 ensemble, et tout ce que vous devez faire, c'est vous éclater. Parce que si on s'attarde sur les difficultés du quotidien, comment c'est compliqué d'élever deux garçons hyperactifs on ne va jamais arriver. Mais si on le prend en rigolant : "Oh purée, on a deux boules d'énergie qui nous ressemblent vraiment dans cette maison !" Alors oui, on s'éclate et on continue. C'est comme ça qu'on concilie vie entrepreneuriale.

ANTHONY

Moi, j'ai cette chance de ne pas vivre en Île-de-France, parce que je suis tombé amoureux d'une personne qui n'habite pas en Île-de-France. J'appelle ça ma "base arrière". J'encourage ceux qui n'en ont pas à essayer d'en avoir une : un endroit qui préserve la santé mentale, qui permet de se retrouver avec des gens qu'on aime. Elle peut être en proche banlieue, elle peut être dans Paris, mais un endroit qui permet, de temps en temps, de sortir du bruit.

Parce qu'entre les notifications des réseaux sociaux et les échanges difficiles avec des partenaires, l'objectif, c'est que ça n'impacte jamais trop le cerveau.

Ce sujet de santé mentale, c'est génial parce qu'on en parle de plus en plus. Moi, j'ai fait le choix d'être accompagné psychologiquement, d'avoir un coach sportif. Je fais du

sport et j'ai aussi d'autres types de thérapeutes.

Pendant longtemps, dans beaucoup de familles de petite classe moyenne ou classes populaires, on parlait de psy en disant : "mais attends, t'es pas fou, on est là, on peut parler". Alors qu'en fait, prendre soin de soi, de son cerveau, de son corps, de son esprit, ce sont des choses extrêmement importantes. Je l'ai appris à mes dépens.

Donc aujourd'hui, je dirais : préserver, protéger, et surtout se faire accompagner. C'est un luxe, mais il existe aussi des lignes d'écoute : je pense au Refuge pour des jeunes LGBT exclus, je pense à des dispositifs pour des femmes victimes de violences conjugales : la Fondation des Femmes, la Maison des Femmes, il existe des lignes d'écoute, d'appel. Quand on est seul, isolé, l'objectif, c'est de s'entourer le plus vite possible.

Je ne me dis jamais : "j'ai une bonne idée et j'y vais seul". Je mets des gens autour de la table.

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

DANIELLA

Mon échec, c'est mon premier recrutement. Prud'hommes. J'étais à deux doigts des prud'hommes. Avec du temps et du recul, ça s'explique, et j'ai appris de cette erreur.

Il y a des personnes très émotionnelles. En tant que cheffe d'entreprise, je dois comprendre quelles faiblesses humaines peuvent être des faiblesses pour l'entreprise. Dans mon cas, c'était mon côté un peu trop humain. Je lance ma structure, je fais mes premiers recrutements, et la première personne que je recrute... ça se passe mal. Après trois mois, vraiment mal, au point où j'étais à deux doigts des prud'hommes. J'ai pris du recul : qu'est-ce qui a foiré ? Comment je suis arrivée à ce problème ? Et j'ai compris que le problème, c'était moi : je recrutais avec le cœur, avec les émotions.

Depuis ce jour-là, je me suis détachée des recrutements.

J'envoie des centaines de CV, pas de réponse. Et c'est une asso d'égalité des chances, Mosaïque RH, qui va me permettre de trouver ma première alternance : je faisais partie de ce quota "jeune de banlieue".

L'année d'après, je rentre au CELSA (ils ont changé de nom : Sorbonne Université), et là je renvoie des candidatures : treize CV et lettres de motivation via l'intranet, treize réponses positives pour des entretiens. Choc complet.

Et parmi eux : Louis Vuitton. Je passe les entretiens, dont un en anglais, puis un troisième avec le DRH Europe. Je donne mon meilleur show. À la fin, je pose une question — d'ailleurs, n'écoutez pas tout ce qui est dit sur internet sur les questions à poser en entretien. Le lendemain : pas de réponse. Surlendemain : pas de réponse. Trois semaines après : toujours rien.

ANTHONY

L'échec très difficile à vivre, c'est la recherche de ma première alternance. Je suis à Évry, je cherche, et je n'ai aucune réponse positive. On finit par douter de sa candidature, même si j'avais une école de commerce. Il y avait "Évry", mon nom à consonance étrangère, pas de grande expérience sur le CV, pas de grande expérience dans un grand groupe : tout ça faisait que mon CV était sans doute pas très attractif, voire discriminé.

J'appelle Louis Vuitton en me faisant passer pour quelqu'un d'autre pour joindre la RH, et là on me fait comprendre qu'on m'a pris pour un mythe : on ne m'a pas cru sur mon CV. Je suis rentré chez moi furieux, j'ai rassemblé tous les justificatifs possibles, j'ai fait un mail énorme... je n'ai jamais eu de réponse.

L'anecdote, c'est que cette personne RH est devenue plus tard DRH, et qu'avec le hasard des réseaux alumni, on est devenu amis. Huit ans plus

tard on en a ri. Sur le moment, c'était très dur. Mais je me dis que cette colère, si elle est bien utilisée, peut servir à rebondir ailleurs et à construire

quelque chose de plus grand que l'envie, sur l'instant, de s'en prendre au premier venu.

EST-CE QUE TU PENSES QUE TON GENRE A INFLUENCÉ TON PARCOURS ENTREPRENEURIAL ?

DANIELLA

Oui. Je m'en suis rendu compte de manière très intime : quand j'ai eu mon premier garçon, je me suis surprise à penser : "Il ira plus loin là où je n'ai pas pu aller." Ça dit quelque chose de violent sur ce que j'ai intégré, sur ce que j'ai vécu. Je me suis sentie diminuée, comme si certaines portes s'étaient fermées avant même que je puisse les pousser. Et je me pose encore la question : est-ce le syndrome de l'imposteur, ou l'effet répété des obstacles ? Mais, à ce stade, rien ne m'enlève cette idée de la tête.

Dans le même temps, j'ai grandi avec

un père qui, lui, n'a jamais séparé le monde en deux. Il ne m'a pas "élevée comme une fille" et mon frère "comme un garçon" : il m'a appris à faire du carrelage, de la plomberie, à dépanner des ordinateurs. Il me répétait : "Homme ou femme, c'est le même cerveau."

Et pourtant, malgré cette éducation, je vois encore aujourd'hui des portes qui s'ouvrent plus facilement à des hommes à certains postes de direction. Je ne dis pas qu'ils ne le méritent pas : je dis que, moi, si j'avais été un homme, j'aurais probablement eu trois, cinq fois plus de succès pas parce que j'aurais été plus intelligente, mais parce que c'est une réalité à laquelle je me heurte. Et je l'assume.

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

DANIELLA

C'est ma mère. Élever des enfants qui

enchaînent des décrochages scolaires et rêver qu'ils auront le diplôme le plus élevé, c'est beaucoup de courage et de détermination. Elle n'a pas baissé

les bras. Elle disait : "mes enfants sont futés". Elle ne comprenait pas pourquoi on n'aimait pas l'école, mais elle a dit : "je vais tout donner". Elle s'est accrochée avec moi, avec mon petit frère, avec mes cadettes.

Je me demande encore où elle a puisé cette force. Parce que quand la société se moque de ton enfant... Moi, j'ai déjà été dernière de classe et première de classe la même année, juste pour vous donner le décor. Dans une famille en compétition, cousins, cousines, voisins quand on te dit : "votre fille est dernière de la classe", tu prends une honte, un chagrin... Et elle, elle a dit : "non, mes enfants sont bons, mes enfants sont intelligents".

Elle dit toujours : "quand on plante un arbre en Afrique, on creuse tout autour et on met du fumier pour que ça donne de très bons fruits." Elle disait : "je vais creuser, je vais remplir de fumier, je vais encore creuser, mais ce qui est sûr : j'aurai les fruits." Et aujourd'hui, on la taquine : "Maman, tu profites de tes fruits !" Et elle répond : "alors là, j'en profite vraiment".

Et avec le temps, je vois qu'elle a vraiment souffert. À 18-20 ans, je ne savais pas qui j'étais. La honte, c'est la chose la plus difficile : quand tu navigues dans le flou, tu te crois nulle, incapable, tu te cherches. Tu te sens décalée, tu as l'impression que tes parents t'aiment par pitié.

ANTHONY

c'est ma mère. Au moment où j'étais en rupture scolaire, elle s'est arrêtée de travailler. Et ce n'était pas la folie chez nous, donc elle prenait un risque.

Elle voulait surtout que je fasse un truc qui me plaise, pas un truc qui leur plaise à eux : études supérieures, CAP, bac pro... mais au moins aller au bout. J'ai eu des parents très obsédés par : "fais ce que tu veux, mais fais-le bien, va loin".

Les parents sont tellement structurants dans le parcours d'un gosse. Je garde aussi cette culpabilité d'avoir "rompu" sa carrière, parce qu'ensuite elle a enchaîné de petits jobs. Mais si je suis là, c'est parce qu'elle a été présente. Donc oui : la personne déterminante, c'était ma mère.

Le déclic est né d'un profond décalage entre le milieu professionnel dans lequel j'évoluais et celui dans lequel j'ai grandi.

RÉTROSPECTIVEMENT, QUEL CONSEIL TE DONNERAIS-TU À 20 ANS ?

DANIELLA

Cette petite-là, je peux vous dire qu'elle était troublée. Je vais lui donner un conseil : accroche-toi à ta foi. Accroche-toi à ta foi, parce que ça a été une lumière pour ne pas t'égarer. Et je vais lui redire : ne lâche pas ta foi.

ANTHONY

Je me dirais : croire à mon étoile. Parce que quand il y a trop de signaux négatifs, on finit par croire qu'on est maudit.

Et croire vraiment. On a tous des grands rêves : la différence, c'est est-ce qu'on y croit vraiment, vraiment, vraiment. Je suis un garçon obstiné ambitieux, têtu. Quand j'ai une envie,

un projet, je vais au bout.

Je repense à une jeune fille croisée récemment : projet social, aider des mamans de quartier. Elle me disait qu'elle en avait marre de relancer, marre qu'on ne réponde pas, marre qu'on la snobe. Je lui ai dit : "si je te raconte le snobisme que j'ai vécu...". Mettre l'ego de côté, continuer d'aller "attraper la veste" des gens, les faire "chier" avec ton projet : à la fin, celui qui gagne, c'est celui ou celle qui croyait vraiment.

Je n'enlève aucun déterminisme social : c'est plus difficile pour une femme, encore plus quand on est racisé, etc. C'est documenté. Je connais le poids du nom et des portes fermées, je ne le minimise pas. Mais je remarque que ceux qui vont au bout, ce sont ceux qui ont vraiment, très, très, très envie, encore plus dans la période.

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

DANIELLA

Je ne vais pas être dure : je trouve que je suis très loin de ce que je voulais avoir. Mais c'est déjà un petit bon parcours.

ANTHONY

Je suis très loin du but ! Très loin du but, parce que moi, à la base, je voulais faire rire les gens. Mais ça arrive : 2032, on arrive ! On a tous un

un rêve. Moi, ce serait un jour de faire de la scène, faire rire les gens. C'est le projet que j'ai depuis que j'ai l'âge de faire rire : cinq, six ans. Je le ferai un jour. Mais d'abord, je continue mon projet associatif.

Aujourd'hui, je vais devenir un porte-voix de ces questions d'égalité

des chances : via Diversidays, via le festival qu'on a cofondé il y a quatre ans, via mon média Prends ta place. J'ai envie d'aller aussi sur des docus, plein d'autres choses. Je continue le film, et puis qui sait : un jour je ferai rire les gens, quand tout le monde sera triste de la situation économique et politique de notre pays.

QUELLE EST TA DÉFINITION DU SUCCÈS ?

DANIELLA

Très bonne question. C'est quoi le succès ? Sincèrement, si j'avais la réponse à cette question, je ne serais plus là. C'est parce que je n'ai pas encore trouvé ma réponse.

Pour moi, c'est quoi le succès ? Je ne sais pas. J'ai l'impression qu'à chaque fois que tu définis le succès, le next... tu changes de définition. Donc aujourd'hui, je n'ai pas de définition. J'aimerais bien l'avoir pour me donner des limites, mais je n'arrive pas à avoir une définition : c'est quoi le succès ?

ANTHONY

Je crois que la réussite, c'est très personnel. On met souvent derrière la réussite le mot "réussite

économique". Mais en vrai, c'est bien plus large.

Pour moi, réussir — notamment quand on vient de milieux moins favorisés — c'est ne pas oublier d'où on vient. Des sociologues ont décrypté le principe du transfuge de classe et montrent que le vrai constat, celui qui a "réussi", c'est celui qui n'oublie pas ses racines. Je parlais de l'arbre sans racines : réussir, c'est vouloir transmettre.

Ce n'est pas dire : "j'ai réussi, je suis sorti de mon milieu social et j'ai fait fortune", c'est se demander comment cette réussite contribue à ce que d'autres évoluent à leur tour. Donc si la réussite, c'est réussir à rendre la pareille, aider le "soi" de l'époque, alors oui. Sociologiquement, ça veut aussi dire : quel impact on a sur les autres.

*Je suis allé voir mes deux boss :
"je me barre".*

QUEL EST L'ACCOMPLISSEMENT DONT TU ES LE PLUS FIÈRE ?

DANIELLA

L'accomplissement dont je suis le plus fière, c'est d'avoir mis au monde deux beaux garçons. Je peux vous dire que ça n'avait rien à voir avec ce que j'avais rêvé, avec ce que j'ai vu autour de moi. Mes grossesses ont été très compliquées.

C'était mes peurs. C'était un monde tellement incertain. Quand on a toujours cette envie de contrôler, qu'on s'est habituée à tout planifier, à tout savoir... et qu'on arrive à un point où on n'a la maîtrise sur rien... Pendant mes deux grossesses, c'était l'incertitude complète : est-ce que ça va rester ? est-ce que ça va sortir ?

C'est pour ça que c'est mon tout. C'est ma plus grande fierté et mes plus grands accomplissements.

ANTHONY

Mon accomplissement, c'est Diversidays, indéniablement, parce que ça aide les gens. Il n'y a rien de plus fort que d'aider quelqu'un qui ne pense pas qu'on va l'aider, ou que ce que tu fais pour lui sera utile.

J'ai eu des témoignages très forts : des personnes qu'on a soutenues dans une démarche entrepreneuriale, avec des coachs, des formateurs, des bénévoles, des mentors, des rencontres inspirantes... jusqu'à les aider sur leurs levées de fonds, leur visibilité. Et voir des gens rayonner, des gens que j'aurais aimé voir en une de médias économiques il y a dix piges, c'est ce qui a le plus de sens dans ma vie. Être utile, et voir des gens briller, c'est ce qui me rend le plus heureux.

The logo features the word "NEMOW" in a bold, white, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a white circle containing the word "LAB" in a smaller, white, sans-serif font. The background consists of a repeating pattern of large, stylized, overlapping "W" shapes in two shades of brown: a darker, more saturated brown and a lighter, more muted brown. The "W" shapes are oriented vertically, creating a rhythmic, geometric pattern.

NEMOW
LAB