

Informations **Entreprise**

Une autre lecture de l'économie

n°177

**Immobilier**

La ville du futur durable & smart

**Technologie & qualité de vie**

Cap sur la mobilité, la sécurité et la sobriété

**BPI**

Aides aux entreprises

**Finance**

Les clés pour épargner et investir

Nos **ZOOMS** sur les entreprises à suivre...

**Stratégie**

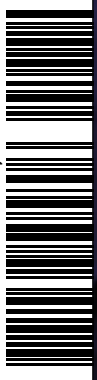
Satisfaire ses clients en temps de crise

**Maxime Saada**  
Président du Groupe CANAL+

**CANAL+**  
Sa révolution digitale avec MyCanal

Trimestriel janvier / avril 2020, France 5,80€, Belgique/Luxembourg 6,50€, Suisse 10 CHF, DOM 7,80€, Zone CFA : 3880 CFA, Canada : 6,95\$ Can

L 14385 - 177 - F - 5,80 € - RD



De la joaillerie en ligne au podcast :  
entreprendre est une histoire de passion

**Pauline Laigneau :**  
**entrepreneure, influenceuse**  
**et mentore en leadership !**

Il y a neuf ans, Pauline Laigneau a créé Gemmyo, la première joaillerie en ligne. Depuis deux ans, elle interviewe les personnalités du business les plus en vue dans son podcast Le Gratin disponible sur toutes les plateformes d'écoute (Itunes, Spotify, Google podcast. . .). Cheffe d'entreprise aguerrie, elle est aussi la première femme mentor en leadership. Suivie par 30k abonnés sur Instagram, et 70k abonnés sur LinkedIn elle compte parmi les figures emblématiques de l'entrepreneuriat en France. En 2019, elle a été élue quatrième Top Voices LinkedIn derrière Michel-Édouard Leclerc, Emmanuel Macron et Anne-Sophie Pic. Entre anecdotes, confessions et analyses de cas, chaque mois plus de 300 000 auditeurs écoutent ses conversations inspirantes avec des journalistes, des dirigeants de grandes entreprises, des sportifs de haut niveau ou encore des chefs de renommée internationale. Entre la manne inestimable de conseils et de retours d'expérience qu'elle a glanés depuis deux ans en réalisant son émission et sa propre expérience de dirigeante, elle a lancé ses formations en entrepreneuriat avec en ligne de mire l'angle thématique marketing de la plateforme de marque. Attention, rencontre éminemment inspirante.

*Par Lucie Brasseur*

**Informations entreprise : Peut-on revenir sur les périodes-clefs de votre parcours ?**

**Pauline Laigneau :** J'ai fondé Gemmyo en 2011 et le Gratin en 2018. Avant mon aventure entrepreneuriale j'étais étudiante, je voulais devenir prof d'anglais, après un échec cuisant à l'oral de l'ENA, je me suis lancée dans l'entrepreneuriat avec Gemmyo, la première marque de joaillerie personnalisée.

**IE : Quels sont les meilleurs conseils que vous ayez reçus ?**

**PL :** Ne jamais écouter les conseils des autres. Tout simplement parce que quand on entreprend on a une information limitée et il faut apprendre à prendre des décisions avec cette information limitée. Trop souvent on a tendance en tant que jeune entrepreneur à se reposer sur les conseils des autres. Mais leur expérience ne sera jamais la nôtre. Il faut éviter d'être paralysé par le fait d'avoir trop de conseils contradictoires.

**IE : Y a-t-il eu quelqu'un - une personne ou une organisation - qui vous a particulièrement soutenue financièrement, intellectuellement, humainement... ?**

**PL :** Mon mari et associé. Nos investisseurs historiques, et en particulier Justin Ziegler et François Rousseau qui nous soutiennent et croient en nous depuis nos débuts !

**IE : Qu'est-ce qui un jour a fait basculer votre cheminement ? En somme, vous n'en seriez pas là si...**

**PL :** Si je n'avais pas eu 2 à mon oral de l'ENA... Ça a vraiment été un déclic pour



moi et plus tard, je me suis rendue compte que le jury m'avait fait un cadeau en me donnant cette note, car ils avaient compris en 45 minutes d'oral à peine que je n'étais pas du tout à ma place, c'est ça qui a tout changé.

**IE : Vous avez dû entendre souvent « ça ne va pas marcher... » qu'est-ce que vous répondez aux prophètes de malheur ?**

**PL :** J'essaie d'éviter de les écouter. Je me qualifie d' « optimiste pragmatique ». Je crois que si on ne tente rien on ne réussit rien. Il est toujours plus facile de critiquer que de retrousser ses manches et de faire les choses...

**IE : Vous dirigez une entreprise qui a bien grandi en près de 10 ans. Qu'est-ce qui un jour vous a fait basculer de Gemmyo au podcast ?**

**PL :** L'envie d'apprendre et de transmettre. Avec Gemmyo j'avais la chance de rencontrer beaucoup de personnalités remarquables et j'avais envie de partager ces conversations passionnantes que j'avais avec eux. Le Gratin c'est l'occasion d'apprendre des réussites mais aussi des échecs de mes invités. C'est un formidable outil pour se questionner, se développer et devenir une meilleure version de soi-même. Chaque invité peut en quelque sorte devenir le mentor d'un auditeur à travers l'interview réalisée.

**IE : Comment et pourquoi choisissez-vous les intervenants ?**

**PL :** Les invités sont issus d'horizons très divers, je les choisis par leurs parcours atypiques et surtout des valeurs qu'ils peuvent transmettre. J'ai reçu des journalistes (Florence Servan-Schreiber, Harry Roselmack, Stéphane Soumier...), grands dirigeants (Alain-Dominique Perrin (Cartier), Augustin Paluel-Marmont (Michel & Augustin)...), sportifs de haut-niveau (Cédric Doumbé, Alexandra Recchia) ou encore des Chefs à la renommée mondiale (Christophe Michalak...). Je choisis un invité parce qu'il fait partie des meilleurs dans son domaine, d'où le nom du podcast.

**IE : Quand vous créez Gemmyo, vous investissez le digital, pourquoi avoir ouvert des boutiques physiques depuis ? Le CA espéré vs les coûts... est-ce rentable d'abandonner sa casquette de pure player ?**

**PL :** Après cinq ans d'existence, nous recevions de plus en plus de demandes de clients qui nous disaient ne pas se sentir prêts à passer commande d'un bijou en ligne. Nous avons voulu tester le physique avec une première boutique, d'abord éphémère puis que nous avons pérennisée. Le succès a été immédiat. Tout d'un coup, un flux de nouveaux clients nous est tombé littéralement dessus. Aujourd'hui nous

avons quatre boutiques en France à Paris 6, 17, Lyon et Toulouse.

**IE : Dans le premier épisode de votre formation Growth, vous parlez d'une plateforme de marque : peut-on en savoir plus ?**

**PL :** Il faut s'inscrire à la formation ! En effet, la première formation GROWTH porte sur la plateforme de marque, un outil peu connu mais tellement essentiel pour avoir une stratégie marketing et une communication puissante. C'est la colonne vertébrale de votre marque, sa structure, la boussole qui va vous guider à prendre toutes vos décisions marketing et ainsi avoir la meilleure communication possible.

**IE : Quand on lit la quantité d'activités qui vous occupent, on se demande si vous avez du temps pour dormir, rêver, lire... Où sont vos soupapes de déconnexion ?**

**PL :** La vie d'un entrepreneur est une question d'équilibre, je trouve cet équilibre notamment avec mon mari qui est également co-fondateur de GEMMYO. Nous sommes très complémentaires. Concernant mes soupapes elles sont multiples : le sport, spécialement le running le matin, très tôt et également la lecture. Sans oublier que j'ai quand même une super équipe qui est entièrement dévouée que ce soit chez Gemmyo ou le Gratin.

**IE : Quelle est la différence entre LeBootCamp et Growth ?**

**PL :** Le Bootcamp est une formation en physique de cinq séances avec dix entrepreneurs, le but est de les former sur différents thèmes business afin de structurer leur activité et faire décoller leurs ventes.

Quant à Growth il s'agit d'une formation digitale. Elle est donc accessible à tout le monde et à un moindre coût que le Bootcamp. L'accompagnement reste toutefois très poussé avec un Workbook très détaillé. Mon équipe est extrêmement réactive et on peut les contacter à tout moment.

**IE : Des entrepreneurs qui vous inspirent particulièrement ?**

**PL :** Jacob Abbou (invité du Gratin), fondateur du Journal de l'auto et créateur du contrôle technique en



France. Une personnalité qui m'a profondément marquée et donné le goût d'entreprendre. Il m'a tout appris. À 75 ans il continue de créer des boîtes et a toujours les yeux qui pétillent lorsqu'il parle d'entrepreneuriat. J'adore cette énergie et cet amour du partage.

**IE : Dans un communiqué de presse présentant le BootCamp, vous précisez que vous êtes la 1ère femme française mentor en leadership. Qu'est-ce qu'il faut lire implicitement sur le fait que vous accentuez le genre ? C'est plus dur d'être une femme ? C'est un frein ? C'est un challenge ? C'est une force ?**

**PL :** C'est une force. Aujourd'hui entreprendre quand on est une femme peut être difficile, tout autant d'ailleurs pour des questions concrètes de sexisme, mais aussi pour des raisons plus subjectives de manque de confiance en soi ou du fameux syndrome de l'imposteur. Si aujourd'hui par mon parcours de chef d'entreprise, mes connaissances et mes formations, je peux aider les entrepreneurs (femmes et hommes) à se développer, le pari sera réussi. Je suis une femme et je l'assume. Mais il n'y a pas d'intention derrière ces mots, c'est simplement un fait et j'aimerais qu'on y accorde moins d'importance !

**IE : Avec Growth vous parlez d'un format vidéo de formation. On sait que la mise en pratique est essentielle dans le processus d'acquisition. Est-ce qu'il y a des exercices pratiques ? Du mentoring ? Vous faites des retours live à vos stagiaires ?**

**PL :** Oui tout à fait, avec GROWTH il n'y a pas de théorie, que de la pratique ! Mon idée avec GROWTH était de ne surtout pas tomber dans des cours théoriques comme on peut en avoir partout, chaque thème et abordé dans le but d'être appliqué sur un cas concret d'entreprise. De plus, ce qui marche très bien c'est l'interaction avec mon équipe. On reçoit énormément de questions des abonnés à GROWTH et mon équipe est toujours présente pour y répondre. Pour tous ceux qui ont soif de contenus supplémentaires gratuits il y a également mon compte Instagram @paulinelaigneau où je

réalise énormément de contenus pour les entrepreneurs : live, vidéos courtes...

Et enfin si le besoin est plus porté sur un accompagnement personnalisé alors je conseille fortement le Bootcamp.

**IE : C'est quoi un.e entrepreneur.e ?**

**PL :** C'est quelqu'un qui se lance dans un projet qui le passionne et qui veut rendre concret une idée ou un projet qu'il a en tête. Entreprendre pour moi c'est avant tout l'idée de faire quelque chose de ses propres mains, de construire quelque chose qui nous appartient et qu'on est le seul à savoir faire, car c'est notre idée.

**IE : Vous aimez rappeler que crise vient du grec « krinein » séparer. À ces entrepreneurs qui voient leurs charges quasi constantes sans perspective de CA en raison de la fermeture administrative de leur établissement peu avant la période la plus importante de l'année, qu'est-ce que vous voudriez dire ? Quels seraient les 10 commandements de l'entrepreneur confiné ?**

1. Mettez à fond sur le digital (si ce n'est pas déjà fait)
2. Gardez contact avec vos clients
3. Prenez du recul sur la situation et profitez-en pour travailler des sujets de fond et votre stratégie moyen/long terme
4. Créez du contenu pertinent et à forte valeur ajoutée
5. Prenez soin de vos collaborateurs... et de vous !

**IE : Un restaurateur, un coiffeur ou un antiquaire... qui ne comprend rien au digital, vous lui dites quoi ?**

**PL :** De se lancer ou de faire appel à une société externe qui pourra le conseiller et l'accompagner. Aujourd'hui le digital est indispensable pour faire connaître ses services, ses produits. Il faut quand même réaliser qu'on est arrivé à un moment unique dans l'histoire : chacun est aujourd'hui capable de créer et publier des contenus et de les diffuser parfois à des centaines de milliers de personnes ou plus...



et ce entièrement gratuitement. C'est absolument fou quand on y pense ! Si la personne en question n'aime pas internet et ne comprend rien aux réseaux sociaux parce qu'elle est âgée par exemple il faut qu'elle demande de l'aide à des pros du métier, de confiance, qui pourront l'aider soit à se former, soit à prendre la balle au bond !

**IE : En cas de coup de blues, quel est votre leitmotiv ou citation « Yes we can » ?**

**PL :** J'ai rarement le blues :D Je suis une grande optimiste par nature et j'aime voir la vie du bon côté en me rappelant la chance que la vie m'a donnée. J'aurai pu naître dans des conditions de pauvreté extrême, de maladie, sans famille. J'ai comme beaucoup d'Européens une chance inestimable d'être née exactement là où je suis née. Et je le sais. C'est pour cela que je veux saisir cette chance en travaillant sur des sujets qui me passionnent et qui je l'espère sont utiles.

**IE : La cinquième vidéo de Growth est un « brand book » qu'entendez-vous par là ?**

**PL :** Un brandbook est concrètement tout ce qui va répertorier et préciser l'identité de votre marque. Il est composé de différents éléments : logo, couleurs, police, ton de voix, musique. Bref, tout ce qui va faire que l'on va reconnaître votre marque n'importe où à n'importe quel moment.

**IE : Prête à publier un livre ?**

**PL :** J'ai beaucoup de projets encore à venir ! Écrire oui, mais en tant que grande passionnée de littérature, il est difficile de se lancer. Un jour j'espère !