



**L'histoire de Noémie.  
D'un smic en boulangerie à Biarritz,  
à 10 000 euros par mois sur LinkedIn de Phuket.**

J'ai interviewé Noémie pendant une heure en visio.  
J'ai décidé de te partager son histoire en entier car elle symbolise,  
à 100%, le terme de Badasse pour moi.

Je te livre ses propres mots sur ce qu'elle a vécu entre ses 18 et  
ses 25 ans et comment elle n'a laissé personne lui dicter sa vie.

Ni un diplôme, ni les gens, ni un patron, ni le covid.

- 2015 - De la fac d'histoire à un CAP pâtisserie (P.1)**
- 2016 - Je ne veux plus être salariée... mais j'essaye quand même à Hong Kong (P.3)**
- 2017 - J'ai pas compris la leçon apparemment ! Rebelote à Londres (P.6)**
- 2018 - Je me barre en Thaïlande pour entreprendre... (P.8)**
- 2019 -.... finalement je repars dans à Londres en cuisine pour.. 1 semaine ! #Covid (P.10)**
- 2021 - Sapée comme jamais, merci Gims ! (P.15)**
- 2022 - Comment je gagne très bien ma vie grâce à LinkedIn et au soleil + des tips (P.17)**
- Mes leçons et objectifs depuis le pays du sourire (P.22)**

----

**2015 - De la fac d'histoire à un CAP pâtisserie**

*Raconte-moi tout.*

Tout a commencé en 2015.

J'avais 18 ans.

Je vivais sur la côte basque.

J'adore tout ce qui est académique, les sujets profonds à étudier, l'art...

Du coup, je m'étais inscrite à une 1<sup>ère</sup> année de licence d'art.

Mais c'était trop lent !

Je comprenais tout en une leçon et ça prenait beaucoup trop de temps pour tout le monde d'absorber.

Et donc j'étais là, un jour, je me rappelle c'était un vendredi après-midi.

J'étais dans l'amphithéâtre en train d'apprendre sur les tombes de la préhistoire.

Et ça m'a percutée.

Ok... donc là j'ai un minimum de 5 ans à rester assise ?

Sans même avoir de l'argent pour rester à la face ?

Parce que même avec la bourse il me restait à peine 50 euros pour vivre jusqu'à la fin du mois.

C'est là où ça a commencé. Je me suis dit je ne peux pas continuer comme ça.

C'était hyper compliqué de trouver un petit boulot pour essayer d'avoir un complément et en même temps, si tu prends un petit boulot en complément de la bourse il faut arriver à tout calculer.

Il fallait forcément trouver un boulot à mi-temps. Impossible de trouver quelque chose qui fonctionne.

Je n'ai même pas tenu 6 mois, je me suis dit que je n'avais pas le choix. Je devais aller bosser.

Il faut bien arriver à vivre.

A 18 ans, je décide de travailler en pâtisserie.

Ouais, j'ai toujours aimé la bouffe.

*Elle me montre ses joues en visio.*

Et là, tout le monde me disait « mais pourquoi tu fais pas cheffe ? C'est un métier de passion blablabla.

Je me suis dit allez vas-y je vais faire un CAP pâtisserie !

Et bien sûr, tout le monde s'est foutu de ma gueule.

“Tu quittes la fac pour aller en CAP pâtisserie”.

Après avoir fait six mois en pâtisserie, j'ai pu passer mon permis et je me suis achetée ma première voiture.

J'avais ma petite Mini Cooper noire.

Là je bosse en pâtisserie et mon chef c'est un gros c...ard.

Harcèlement sexuel et moral.

Je vais à la direction on me dit que c'est moi le problème et que je peux partir si je veux, avec indemnités.

Va comprendre.

C'est à ce moment-là qu'il y a quelque chose qui m'a fait me dire "NON".

"Je ne peux plus avoir quelqu'un au-dessus de moi."

Je sais que ça ne marche pas pour moi et j'ai toujours eu l'exemple de ma mère qui a toujours été solopreneure.

Elle n'a jamais bossé pour qui que ce soit et je me suis dit bon ben faut trouver une solution.

T'es encore jeune, tu ne peux pas vraiment être cheffe en France actuellement.

T'as pas assez d'expérience.

-> Est ce qu'il n'y aurait pas quelque chose que tu pourrais faire pour ne plus bosser avec les gens ?

### **2016 - Je ne veux plus être salariée... mais j'essaye quand même à Hong Kong**

A ce moment-là on est en 2016 et j'ai 19 ans.

Et je me dis je vais regarder les trucs de glaces, ça me botte bien.

Du coup, en cherchant en ligne, je trouve une école en Italie.

C'était une boîte qui faisait des machines à glace et qui a créé sa « Gelato University » le mec donne des cours pour apprendre à être glacier.

Il y avait deux sessions, une en anglais et en français.

Trop génial, je me dis.

Je veux grave pas rester en France en plus et je veux voyager.

Mais il me fallait un mois de boulot entre la fin de mon contrat en pâtisserie et cette formation. Juste de l'argent pour payer l'hôtel pour tout le mois en Italie.

Du coup, j'ai vendu ma voiture et j'ai bossé au McDo pour un mois.

Pourquoi le Mc do tu me diras ?

Je me suis dit qu'ils trouveraient toujours quelqu'un d'autre si je me casse.

Je me sentais moins coupable de partir !

Et donc, je suis parti bosser au McDo dans ma petite ville de province où je connais tout le monde, et où tout le monde pensait que j'étais toujours à la fac...

Et là tout le monde te dit bonjour et te regarde en mode...

**J'ai fait un pari et le mois d'après je suis partie.**

À Bologne. Comme la bolognaise.

Dans ma tête, quand je suis arrivée là-bas, je me suis dit ok, je vais trouver mon futur job en faisant cette formation.

En mode manifesting / loi de l'attraction.

Le premier jour, je me retrouve assise à côté d'un entrepreneur de Hong Kong.

Il me regarde et me dit : "je suis là parce que je veux embaucher un chef".

Viens bosser avec moi

Le premier jour.

Et moi je le regarde. Et je dis "Non".

"Je ne veux pas faire de pâtisserie, je veux faire des glaces et je suis là pour apprendre à faire des glaces".

Et lui il est là "ouaiis mais nann jpeux pas t'embaucher que pour des glaces et tout"...

Et moi je suis là. "Bah non".

Au bout de la 3<sup>ème</sup> semaine de négociation il est reparti sur Hong Kong.

On était en novembre 2017 et j'avais 20 ans.

Je venais de signer un contrat avec eux pour le 1<sup>er</sup> janvier de l'année suivante.

Déjà, j'avais réussi à obtenir de ne faire que des glaces.

Ensuite je voulais voyager et j'avais pas vraiment de tunes.

J'étais jeune et plutôt que voyager et dépenser l'argent de papa maman que je n'avais pas, je me suis dit ok je vais voyager soit avec le travail, soit pour le travail.

J'avais pas du tout envie de revenir bosser sur la côte basque, j'avais trop la bougeotte.

En plus, j'avais mon parrain qui bossait vachement sur Hong Kong, qui m'avait donné un peu une vue de l'intérieur de comment les négociations se passaient.

Ah oui parce que c'est pas DU TOUT comme en France.

Mais attends un peu.

J'avais négocié qu'il payerait pour mon vol aller et qu'il payerait le retour au cas où ça se passerait mal entre nous.

J'ai aussi négocié l'hôtel, c'est-à-dire que j'étais logée à l'hôtel et qu'il payerait une carte SIM. Les transports et la nourriture.

En revanche, je suis partie, je ne savais même pas combien j'allais être payée... !

*T'as tout négocié sauf le salaire ?! C'est marrant.*

J'étais censée être à l'essai pendant 3 mois.

Au bout d'un mois, je lui ai dit c'est bon, je pense qu'on a vu l'essai, ça marche.

On commence à négocier le salaire et le premier salaire qu'il me donne : 500 euros.

Et puis là j'explose de rire et j'ai négocié jusqu'à 2 000 euros net dans ma poche et qu'il me paye un appartement.

J'avais négocié pour à peu près 900 à 1000 euros par mois de loyer parce que j'avais regardé de près ce que je pouvais trouver.

Et en fait, je me souviens quand j'ai commencé à visiter les appartements Hong-Kong, pour ce prix-là t'avais pas de fenêtre dans le salon.

Mais j'ai trouvé une île à côté de Hong Kong, où t'avais pas de voiture, c'était hyper hippie.

Et mon boss me dit « tu pars pas là bas parce que si y'a le typhon tu pourras pas venir travailler ».

J'ai dit « c'est ça où je rentre en France ».  
« D'accord ».

Pour ce prix-là, sur cette petite île, j'avais deux chambres, un grand salon, une terrasse avec vue sur la jungle, à côté de la plage.

Ouais parce qu'il y a des plages à Hong Kong et on le sait pas mais y'en a.  
J'ai bossé là-bas quelques mois et j'y ai rencontré plein de gens mais que des Français en fait au final.

Ça se passait très bien et tout.  
Sauf qu'au bout d'un moment on m'appelle pour me dire qu'il y a un grave problème avec mon visa d'immigration.

Le même jour, le proprio m'appelle pour dire « y'a personne qui paye ton loyer ».

*... t'as fait quoi du coup ?*

Qu'est-ce que j'ai fait ? Bah je suis rentrée très vite en France !

### **2017 - J'ai pas compris la leçon apparemment ! Rebelote à Londres**

On est en 2017 et j'ai 21 ans quand je rentre en France.

Dans ma tête, je me dis c'est fini l'étranger.

Je me suis punie et je repars faire de la boulangerie pour un smic.

Au bout de 2 mois, j'ai la bougeotte.

Alors j'envoie un message en Italie à mes amis de Gelato university :  
« Vous avez pas un truc sous la main pour moi les gars » ?

Et je reçois un message de quelqu'un qui me dit :

« Je voudrais ouvrir un glacier en Cornouailles, en Angleterre. Est-ce que ça vous intéresserait de venir voir ? Je connais très bien Biarritz d'où vous venez. Je pense que ça vous plairait l'endroit où on est, parce que c'est très similaire chez moi ».

Je suis là « ok, peut-être ».

Et là il me dit « ok, je vous envoie les billets d'avion, je vous ai réservé un spa pour tout le week-end ».

.... Hein ?.

« Est-ce que vous pouvez conduire ? Je vous réserve une voiture »

Et là, je fais « mais je ne peux pas conduire une voiture sur le côté gauche moi ».

Donc il m'envoie le taxi le plus cher de ma vie de Bath jusqu'en Cornouailles.  
Je crois qu'il en a eu pour plus de 400 livres. Une blinde.

J'y ai passé 3 jours et tout s'est passé autour d'un repas au restaurant.  
En fait, je crois que j'ai jamais eu de « vrai » entretien d'embauche dans ma vie.  
Du coup c'est assez marrant de voir le job que je fais aujourd'hui !

Bon je dis oui parce que c'est l'opportunité d'avoir des responsabilités.  
C'est moi qui gère la cuisine, c'est moi qui ai toutes les décisions en fait.  
Si tu veux une glace à la vanille, pas de soucis.  
Mais c'est moi qui choisis quelle vanille.  
Ça me plaît pas, on fait pas. Et ça s'arrête là.  
On fait pas de la merde ici.

*Il s'est passé quoi du coup ?*

Bah pareil, je me suis barrée au bout d'un an.

Il voulait ouvrir un glacier et en fait, au bout de 6 mois, il n'avait pris aucune décision.

Tous les mois, on allait faire des réunions et on faisait les plans de la cuisine.  
Il a jamais pris la décision de dire "c'est bon on investi les fonds".

Au bout de 6 mois, je me doute bien que si ça se passe pas, ça va jamais se passer.

A ce moment-là il perd le manager de tous les cafés où je m'occupais des glaces.  
Je suis donc devenue "manager".

Je bossais toute seule !

Au bout d'un moment, je faisais deux heures du matin, 6 heures de l'après-midi...

J'ai dit stop, c'est pas possible.

Donc là, c'est pareil. Tu sais, tu rentres, tu te punis un peu, tu repars en boulangerie...  
T'es jeune et quelque part c'est un peu compliqué parce que tu ne peux pas vraiment te cacher quand tu rentres à la maison.

Les gens sont là :

« Bah tu l'as cherché quand même un peu nan ? »

« T'as voulu quitter la France et t'as voulu essayer »

Mais justement, qu'est-ce qu'il y a de mal à vouloir essayer ?!

*C'est là où tu penses à la Thaïlande du coup ?*

Je rentre en France et je réalise un truc de fou.

Tout ce que j'ai fait jusqu'à présent pour aider ces glaciers, j'aurais pu le faire en ligne.

J'aurais pu passer juste trois semaines sur place, incorporer les procédures, les menus et Yallah tu vois.

Mais hors de question que je fasse ça de France.

### **2018 - Je me barre en Thaïlande pour entreprendre...**

L'idée émerge dans ma tête d'ouvrir ma boîte en France mais de faire ça en Thaïlande.

J'adore le côté Asie du sud et puis j'avais déjà été en vacances là-bas et j'avais adoré.

En plus, la vie est tellement moins chère.

Pour moins de 1000 euros par mois, j'arrivais à vivre alors qu'en France, avec moins de 1000 euros par mois, surtout quand tu habites à Biarritz, tu vas pas très très loin tu vois.

Je me suis dit je vais faire ça, mais d'abord, je viens de prendre 40 kilos avec les glaces et les pâtisseries.



Et je me rappelle avoir vu un reportage sur le [Tiger Muay Thai à Phuket](#).

Donc fin 2018, je me suis dit ok je vais d'abord partir en vacances pour un mois et je verrais bien.

*Et c'est là où on s'est rencontrées !*

Oui !

Et finalement j'y suis toujours et à moitié en vacances !

Du coup je passe mes vacances là-bas et je commence à réfléchir à une manière où je les aide à monter un nouveau glacier mais à distance.

Mais aussi à faire du marketing en ligne en ayant une présence sur les réseaux sociaux. Les aider à trouver des emplacements.

Et pour tout ça, j'avais pas besoin d'être sur place.

Il y a tellement de choses que tu peux faire à distance et je pense qu'on s'en est vraiment rendu compte avec le covid.

Tu n'as pas vraiment besoin d'être au bureau ou tu n'as pas besoin d'être dans la ville où tu fais ton travail.

J'ai passé plus d'un an et demi en Thaïlande à essayer de lancer mon business, sauf que bah...

A chaque fois que j'avais des touches avec mon business, je me retrouvais avec des hommes qui ont la quarantaine de plusieurs pays du monde et qui me disait :

“Si tu veux tu viens, je te paye l'hôtel et puis tu restes avec moi”

“T'es mariée?” hahahah.

*Mais... WTF !*

J'étais très bonne à ce que je faisais mais je ne savais pas cibler et vendre aux bonnes personnes.

Encore un truc marrant en lien avec mon job actuel d'ailleurs.

Je n'avais aucune idée de comment vendre un service et closer la vente.

Je décide de tout arrêter...

Sauf que je suis en Thaïlande et que je ne veux pas rentrer.

Je me mets à étudier le marketing digital, les réseaux sociaux et le community management sur udemy.

Et là je me mets à montrer un peu de ma valeur à des potentiels clients, des restaurants, des salles de sport...

En échange de nourriture ou d'entraînement et pour aider.

Encore une fois, je n'arrivais pas à demander de l'argent aux gens, je faisais tout dans la charité et le troc.

Au bout d'un moment, la charité c'est bien beau, c'est clair, mais ça paye pas les factures tu vois.

Et les gens s'en foutent.

Si tu ne peux pas te payer son loyer ou quoi, ils s'en foutent de ça.

Ils sont contents, ils ont eu leur service et donc au bout d'un moment, je me suis dit bon, ça marche pas, clairement.

Il va falloir faire quelque chose.

### **2020 -.... finalement je repars dans à Londres en cuisine pour.. 1 semaine ! #Covid**

Alors je me suis dit : je vais retourner en cuisine.

Je cherche du boulot et j'ai 2 entretiens, un à Hong Kong et un à Londres.

Les 2 dilemmes de ma vie.

A Hong Kong je n'avais aucune vie sociale je bossais trop.

Et j'ai toujours voulu vivre à Londres.

La boîte avait leur top.

Et c'était pour prendre la relève parce que le patron voulait ouvrir de nouveaux glaciers.

Il avait besoin que quelqu'un gère la cuisine pendant que lui était autre part.

Je vais là-bas, les produits sont tops, tout me plaît.  
Un marketing très élégant tu vois. Une maison de qualité.

Mais c'était sans compter sur la suite...

J'arrive sur Londres le 9 mars 2020.  
Je commence le 11 mars 2020.

Une semaine après : covid.

Le jour où je commence on me demande de venir dans la salle de réunion.

Moi je m'attendais à ce que ce soit les papotages du 1<sup>er</sup> jour.

Et là il me dit clairement  
« L'Italie vient de fermer »  
« D'ici trois semaines on sera à court d'ingrédients parce que tout vient d'Italie ».

Et que clairement vu que je suis la dernière arrivée et bah ils vont pas me garder.

Et moi je mords mes joues.

Je suis là en mode OKAYYYY.

Oh mon Dieu !  
Je viens JUSTE de quitter la Thaïlande.

Ils m'ont dit "on te garde jusqu'à ce que vraiment on doive fermer, mais c'est fini".

Et donc, moi, dans ma tête, je me disais ça sert à quoi de passer une semaine à apprendre toutes les procédures, à savoir tout pour, au final, te casser.

Mon colocataire et ami que j'ai rencontré en Thaïlande s'appelle Matt.  
Il me dit d'essayer de trouver quelque chose d'autre rapidement.

Je me fais jeter de PAR-TOUT.  
Parce que le covid arrive.  
Et tout le monde le sait.

Une semaine après, confinement.

Tout le monde fait genre mais personne n'embauche.

Et là je me dis bah pourquoi je fais pas comme d'habitude.

À chaque fois que je me punis je vais faire vendeuse en boulangerie, non ?

Bah là les boulangeries sont fermées !

Donc j'ai même pas accès à mon petit boulot qui me sauve toujours la mise...

Tout est fermé, donc me voilà complètement au fond du seau.

Et puis je ne suis pas chez moi.

Commence de longs mois où je vis sur mes économies...

*Pourquoi tu rentres pas en France ?*

C'était une situation assez bizarre.

C'était jamais arrivé, on s'est tous dit "ouais dans deux semaines, c'est fini".

On s'est tous dit ça, donc moi dans ma tête je me suis dit juste deux semaines et je vais trouver quelque chose, un boulot.

Sauf que les deux semaines, ça commençait à être un mois, un mois et demi.

Et là.. les frontières ont fermé.

T'appelle l'ambassade, plus personne ne répond vraiment.

Matt, mon colocataire et ami de Thaïlande, a dû virer sa une de ses employés et me dit : "toi, tu peux m'aider".

Matt était un commercial en business intelligence qui vendait des SAAS pendant des années.

Il a quitté son job pour en chercher un qui lui plaisait plus mais il n'y arrivait pas.

Donc il a ouvert sa propre boîte.

Il est recruteur indépendant de commerciaux et me propose d'entreprendre et de bosser et facturer à sa boîte.

Il m'explique comment faire des recherches de candidats sur LinkedIn.

Il m'explique comment il fonctionne, me dit de regarder quelques vidéos et en fait, je comprends super vite le truc et je commence à bosser avec lui pour lui trouver des candidats.

Sauf que là, pareil, tout le monde fait genre qu'il embauche.  
Mais j'ai bossé pendant 9 mois gratuitement !

Dans notre industrie, c'est payé à la commission quand la personne est recrutée.

*Mais pourquoi vous demander de faire des recherches alors ?*

Nos clients étaient des Startups qui levaient des fonds.

Tu sais quand il y a beaucoup d'argent et que t'as des investisseurs, ça fait bien de dire que tu embauches parce que ça montre une expansion.

Mais en réalité, personne n'embauchait !  
C'était la crise en plein covid et toutes les banques étaient en mode aaaaa et tout le monde faisait du grand n'importe quoi.

On nous a fait travailler pendant 9 mois pour rien.  
Juste pour faire de la recherche tu sais.

Tu connais le tourisme immobilier. C'est comme les gens qui visitent des maisons sans rien closer.

Du tourisme de recrutement.

En décembre, je crois qu'on a fait deux candidats, ce qui nous a permis de payer le loyer et d'avoir un peu d'argent de côté sauf que rebelote.  
Re-covid même.

Et encore une fois, ils nous faisaient le coup de : "oui oui vous allez sortir bientôt".

Et puis ils nous remettaient à l'intérieur et donc ben on est à nouveau enfermés à nouveau.  
Pas de recrutement.

T'es en mode OK, qu'est-ce que je fais ?  
Et l'argent ? j'en ai un peu mais c'est pas pour toujours...

Allé, je vais commencer à vendre des trucs sur Amazon !

Alors j'étudie tout le truc.

*Ah oui, je me rappelle ! c'était les gels hydro alcooliques non ?*

Ah nan j'ai oublié ça aussi !

Les gels hydro alcooliques c'était le 1<sup>er</sup> confinement, l'été 2020.

On avait une usine de constructeurs de trucs pour mettre les gels pour les entreprises, les magasins, écoles etc.

C'est parti dans tous les sens.

On s'est rendu compte que tout était fermé donc vendre du gel alors que les gens sortent plus...lol !

Décembre 2020, je me dis je vais vendre des trucs sur Amazon du coup.

Sauf qu'en faisant du stock, il y avait trop de cargos et de containers qui étaient arrivés.

Donc il n'y avait plus de containers en Asie.

Et en même temps qu'est-ce qu'il s'est passé quand ils ont fait le Brexit ?

Bah ils ont oublié que, quand il y a des frontières, il faut faire toute la paperasse avec les taxes et les douanes.

Et ils n'avaient pas du tout mis ça en place...

Pendant des semaines, on n'avait plus d'eau dans le pays.

Il manquait la moitié des choses.

Et en plus, le prix du fret a augmenté et est passé je crois de 50%.

Je ne sais plus le chiffre exact mais l'opportunité n'était plus là.

*Et tu voulais vendre quoi ?*

Des plateaux pour servir le thé.

*Je suis explosée de rire, mais pourquoi ?!*

Parce qu'en fait, ils t'expliquent que ce n'est pas vraiment toi ce que tu as envie de vendre, c'est ce que les gens veulent.

*Et du coup, les gens au UK cherchaient des plateaux pour servir le thé sur Amazon pendant le covid ?*

Ouiiiii trop marrant. Que veux-tu ?

Le truc est tombé à l'eau et pas au thé pour le coup !

Donc moi je suis là... ouais... j'en suis à mon deuxième site internet pendant la pandémie. Et puis je suis là, en mode Ok..., qu'est-ce que je peux faire d'autre ?

Et tu sais c'est compliqué de se motiver tout le temps pour trouver un nouveau truc à faire ! Surtout quand tu fais qu'échouer, au bout d'un moment t'en peux plus.

Et puis t'écoute vachement de coachs de motivation.

Et c'est toujours la positive attitude et tout ça.

Et puis après, tu écoutes d'autres gens qui sont honnêtes sur leur parcours qui te disent : « Avant d'être millionnaire et de monter ma startup qui a récolté 100 millions en série C j'ai échoué 10 fois »

T'es en mode OK, attends, c'est peut-être la dixième là. La prochaine, c'est la bonne.

Mais toujours pas d'argent et le covid ne s'arrête pas.

**2021 - Sapée comme jamais, merci Gims !**

Donc je me dis : je vais commencer à faire des cours en ligne.

*T'as eu trop de vies.*

Laisse tomber.

Je me mets à apprendre :

- L'anglais à des Français.
- Le français à des Anglais,
- Le français à des élèves marocains qui sont à Cardiff, mais qui veulent suivre le curriculum marocain français...

Parmi eux, j'avais une élève.  
16 ans en pleine crise d'ado.

Tu me connais.

A chaque fois, quoi que je fasse, je mets de la passion et je veux faire les choses bien.  
C'est-à-dire que pour moi, je prends vachement la responsabilité.

Si j'apprends à ton enfant, c'est comme si j'apprenais aux miens, c'est-à dire que je ne vais pas faire la prof juste comme ça.

L'ado ne voulait pas apprendre le français.  
Sa mère était dépitée.

Et moi aussi.

J'allais perdre la cliente.

Sauf que, il fallait bien que je me nourrisse.

En creusant un peu pour trouver comment la concentrer, j'ai découvert qu'elle venait de de Kinshasa de la République démocratique du Congo.

Comme Maître Gims.

Et donc, me voilà en train d'apprendre "Sapés comme jamais" à des ados pour 12 livres de l'heure.

*Autant vous dire que je pleurais de rire là et que j'ai regretté de pas avoir enregistré un podcast.*

Nan mais déjà essaye de trouver une chanson qui dit pas que des trucs louches.



Genre Kaaris ou quoi c'est bien écrit mais il faut censurer la moitié.  
Et déjà que c'était chaud, j'voulais pas me faire virer moi, j'avais besoin d'argent.

Je pourrais franchement en faire un post.

“Comment Maitre gims a sauvé mon salaire pendant une partie du covid avec sapés comme jamais”.

*Je ne pense pas qu'il pensait que quelqu'un allait utiliser cette chanson pour apprendre le français à des anglais quand il l'a créée.*

A ce moment-là, Matt qui ne comprend absolument rien à pourquoi j'écoute la même chanson toute la journée me dit : “Bon le recrutement ça repart. Tu veux pas reprendre ?”

Je suis épuisée.

Je suis coincée dans une petite baraque.

Je bosse sous les escaliers.

Je gagne juste assez pour payer la bouffe et les charges.

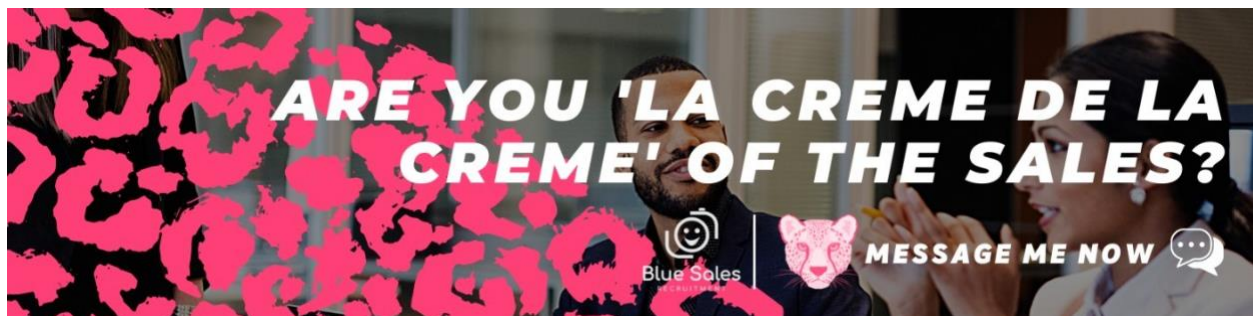
Au bout d'un moment il réussit presque à me convaincre et me dit “je te promets lâche « l'enseignement » et viens chercher des candidats pour moi tu vas voir”.

Pendant quelques semaines je fais les deux, je ne lâche pas mais je suis fatiguée.

Du coup je décide de lui faire confiance.

Et, là, je vois l'argent arriver.

**2022 - Comment je gagne très bien ma vie grâce à LinkedIn et au soleil + quelques tips**



On est l'été 2021.

J'ai 24 ans.

Je commence enfin à vraiment gagner ma vie doucement.

La vie reprend en juin.

En juillet, j'ai mon premier virement.

En août, il a de nouveaux clients.

Du coup j'ai encore plus de candidats à chercher.

En gros on commence à avoir de l'argent qui rentre régulièrement lui et moi.

Je cherche les candidats et je refacture à Matt.

On recrute toute la strate des métiers de commerciaux jusqu'à vice-président.

Nos clients sont uniquement des boites et startups qui font du software (vente, souscription, plateforme) et sur toutes les verticales (BI, tech consumer, fintech pharma)

D'ailleurs en pharma y'a beauuuucoup d'argent à se faire ;)

*Combien d'heures tu travailles par jour, combien tu gagnes aujourd'hui et comment tu te sers du réseau LinkedIn pour faire de l'argent ?*

Je dis toujours que je suis "racoleuse professionnelle sur LinkedIn".

Quand j'ai commencé à bosser, je pouvais trouver plein de CVs sur les jobboards indeed etc.

Ça marchait vachement.

Et puis, d'un coup, du jour au lendemain, t'as plus rien.

T'as plus de cv.

Au lieu de 80 par jour, on est passé à 1 ou 2.

*Pourquoi ?*

Avec le covid, les entreprises de software ont commencé à embaucher énormément, parce que tout est arrivé en ligne plus rapidement que sans le covid.

Donc tout le monde s'est mis à recruter dans le milieu.

Au lieu d'attendre que les gens déposent leurs cvs sur les jobboards, ils sont allés recruter à la source.

Aujourd'hui si t'es un.e commercial.e même si t'es pas actif.ve tu vas recevoir 2 à 3 messages par jour.

Donc t'as vraiment pas besoin d'ouvrir la porte et traverser la rue pour trouver un travail !

Mon job c'est :

- Chercher des gens sur LinkedIn ;
- Trouver une manière d'engager avec eux ;
- Communiquer avec eux ;
- Booker une interview en tête ;
- Les qualifier ;
- Les envoyer aux clientx ;
- Filer la shortlist à Matt pour le coaching.

Je travaille environ 5 à 6h par jour et je gagne environ 10 000 euros par mois.

*Est-ce que tu peux nous partager tes tips pour bien utiliser LinkedIn ?*

Que ce soit en tant qu'entrepreneure, recruteuse ou de manière générale si je devais chercher un emploi, pour moi c'est la même chose.

Déjà ta vitrine LinkedIn doit donner envie de te suivre, de se connecter et d'échanger avec toi. Le titre, la photo de couverture doivent donner envie immédiatement !

Qui que tu sois et ce que tu cherches sur LinkedIn, il faut penser à la clarté de ton profil, de ton contenu et de tes messages.

Après pour les recruteurs, tout le monde se plaint qu'il n'y a pas de candidats sur le marché.

Ce n'est pas vrai du tout !

Ce que je dis vaut pour tout le monde, que tu cherches des clients ou un job ou autre.

Quand tu parles à des gens sur LinkedIn, tu t'adresses à des humains et à quelqu'un derrière un ordinateur certes. Mais pas un robot !

Il faut imaginer que tu es au téléphone avec la personne ou dans la rue.

On ne suit pas les gens dans la rue et on leur balance tout notre pitch à la figure non ?

T'imagines qu'on t'arrête dans la rue et qu'on te dise tout d'un coup sans respirer ?

On n'appelle pas quelqu'un on dit « bonjour » et on balance tout non plus.

Ça marche pas comme ça, et sur n'importe quel réseau d'ailleurs.

Bonjour, ça va... on engage la conversation tranquillement.

Tout en donnant assez d'informations pour que la personne réponde tout de même.

Ensuite, tu envoies un message personnalisé et détaillé avec une description de l'offre et pourquoi tu penses qu'elle peut correspondre à la personne.

Tu donnes quelque chose à la personne et tu la laisse lire en lui disant que si elle est intéressée tu es là.

Tu n'es pas dans la manipulation et tu leur donne de l'info.

Tu n'automatizes rien et tu n'envoies pas le même message à tout le monde toute la journée. Les gens se parlent ! LinkedIn est un petit monde en vrai.

Je préfère envoyer quelques messages par jour très ciblés et savoir que chaque personne que je cible pourrait tout à fait passer en entretien, plutôt que de contacter tout le monde et n'importe qui.

Et surtout, je donne le salaire ou le budget affilié au recrutement !

Parce que je ne veux pas perdre mon temps et faire perdre celui des gens non plus.

Il faut être super claire parce qu'un titre de job ne veut plus rien dire à notre époque.

Ça veut dire tout et n'importe quoi.

LinkedIn c'est bien mais en vrai tu peux dire ce que tu veux sur ton titre.

Regarde moi, j'ai 25 ans.

Aujourd'hui juste pour du sourcing je devrais toucher 25K€ par an en France car je suis débutante sur le papier.

J'en gagne au moins 100 actuellement.

Donc si tu me contactes avec un job à 25 K c'est sûr que je ne vais pas te répondre et il vaut mieux que tu le saches vite !

Les salaires ne sont plus en lien avec les titres des gens qu'on recrute car il y a une vraie demande donc autant préciser dès le début les choses.

En plus, tout dépend de l'entreprise qui recrute, de son budget et de ce que tu es capable d'apporter comme valeur pas de ton titre.

Et le truc c'est que pour les jobs commerciaux tu as des commissions en plus.

Là-dessus c'est pareil, on écrit toujours le minimum faisable en ayant vérifié dans l'équipe quelqu'un qu'on a appelé pour être sûr qui l'a fait la première année et sans efforts.

On vend jamais du rêve, celui où tu vas faire 3 fois ton salaire par exemple.

En plus, c'est super facile de vendre de l'equity avec les startups mais il faut pouvoir rester 4-5 ans dans l'entreprise jusqu'à la vente.

Pour ça il faut vraiment être sûr que tu as un vrai match à proposer aux candidats et à la Startup et que derrière, ce qu'on t'a promis, c'est hyper clair.

TOUT ce que je présente est ultra transparent sauf, évidemment, le nom de l'entreprise qui est inconnue avant le 1<sup>er</sup> entretien. Autrement on dit TOUT !

On re-marketes les offres que nos clients nous envoient en amont et on enlève tout le blabla qui sert à rien avant d'envoyer aux candidats.

On s'en moque de plein de trucs dans les offres franchement.

Je reçois des 5 pages d'offre avec uniquement du texte en plus, mais personne lit ça !

Tout ce qui doit prendre du temps, on en parle au tel.

Et les mots genre « motivé », « organisé » « discipliné » mais franchement qui ne sait pas qu'il doit être motivé ou organisé pour travailler ?

T'as pas besoin de savoir ça ni de le répéter à quelqu'un qui a 5 ans d'expérience dans un boulot !

Il faut mettre des verbes d'action très précis.

Sinon, ce sont des lignes pour rien.

Ça vaut aussi pour les gens qui cherchent des clients.

Il faut aller droit au but sur les réseaux et avec les pitches écrits, les gens n'ont pas le temps.

Ton offre ou ton CV ou ton pitch pour un client, c'est un produit que tu vends en fait.

Il faut mettre les éléments les plus importants qui donnent envie de cliquer et des images !

Comme des brochures.

C'est comme Oussama ammar quand il explique les pitches, ça sert à rien de faire ça en 1h, en 5 mn tu dis ce que la boîte elle fait.

Je fais 2/3 pages max mais avec j'ajoute plein d'images avec le texte pour que ce soit doux sur l'œil.

Les chiffres sur le marché, pourquoi on recrute, qui ont est ce qu'on fait.

Comme si tu pitchais devant des investisseurs mais devant un candidat.

A la fin de la journée tu dois vendre et que les candidats achètent.

Faut arrêter de penser que ce sont juste les candidats qui doivent se vendre

Sur 10 candidats envoyés que je sélectionne super précisément, je sais qu'il y en a 9 minimum en shortlist par le client.

Ensuite, Matt coache la shortlist avant l'entretien de manière très précise.

Aujourd'hui tous les candidats reviennent vers nous pour nous dire qu'on est les seuls à faire du recrutement très très quali

Et les clients nous font énormément confiance car on les bombarde pas de CV.

On ne leur envoie que ceux qu'on est sûrs de passer.

Les autres recruteurs indépendants envoient 50 CVs et ils n'en retiennent que 2.

Ils ouvrent presque même plus les CVs et nous font confiance.

Tout ça c'est grâce à tout ce que j'ai appris grâce à LinkedIn, au community management et au marketing digital.

Et le bouche à oreille de LinkedIn et le marketing qu'on fait marche énormément aussi car il est dans l'air du temps.

C'est incestueux comme industrie, tout le monde bosse avec tout le monde.

J'ai pas besoin d'aller chercher des clients ailleurs.

Toutes les compétences que j'ai apprises ont fini par se croiser.

### **Mes leçons et objectifs depuis le pays du sourire**

*Tu es rémunérée comment, tu vis où maintenant, quels sont tes objectifs sur 2022 ?*

Matt est payé à la fin du recrutement entre 20 et 25% du salaire annuel brut.

Et moi je lui refacture derrière ma part.

Je suis en Thaïlande depuis le mois de Décembre et encore pour quelques temps.  
Je bosse exclusivement pour des boites UK.

Je m'entraîne au MMA le matin (boxe, jujitsu, muscu etc).

Je bosse 5 à 6h par jour de 14h à 19h ou 20h l'après-midi sur LinkedIn. Du lundi au vendredi.

Je suis une grande avocate de 'travailler moins pour gagner plus'.

C'est mon objectif pour 2022.

D'abord en commençant par travailler moins et gagner autant puis en augmentant doucement.

On m'a toujours dit que ce ne serait pas possible ce que je voulais faire.

« Bosser à l'étranger et te faire de l'argent, c'est impossible ».

C'est clairement possible.

Je te le dis et j'en suis la preuve.

Là je travaille sur toutes mes procédures pour les rendre bien carrées et mises en place pour que je n'ai pas toujours besoin d'être tout le temps en ligne.

Au final c'est comme tout. Penser plus intelligemment.

Working smarter, not harder.

Je suis également en train d'ouvrir mon agence en marketing recrutement.

Mon 1<sup>er</sup> objectif est en tout cas atteint : bosser de l'étranger et faire de l'argent c'est possible.

C'est possible de te relever aussi à chaque fois.

Si demain ça devait s'arrêter le job avec Matt, je saurais quand même (re)faire le taf.

Personne peut t'enlever tes skills et ce que tu apprends.



A un moment donné, quand t'es qu'avec toi-même, tu dois être honnête avec toi et savoir ce que tu veux de la vie.

Et si pour toi, dans la vie, c'est ton truc, c'est d'être à l'étranger, de voyager et de bosser en même temps. Et tout, bah pourquoi pas ?

A un moment donné, je fais de mal à personne, je vole de l'argent à personne, je fais très bien mon travail. Voilà, c'est tout.

Mon objectif c'est aussi d'avoir des clients avec de belles opportunités pour garder la pêche et vendre des beaux projets excitants.

Parfois j'oublie que j'ai une vie plutôt anormale et cool.  
J'ai toujours un peu honte d'être une outsider et de réussir.

Mais comme je dis toujours les limites c'est l'Égo.

Tout est possible quand on se donne les moyens. Et surtout il n'a rien de mal à tomber et se relever.

La première fois que j'ai fait de l'équitation, je suis tombée.  
Je me suis relevée et j'ai fini par en faire pendant 15 ans.  
J'étais une athlète et j'ai fait des circuits. On m'a toujours dit « y'a que ceux qui ne montent pas qui ne tombent pas ».

Et c'est comme ça que j'ai décidé d'aborder la vie  
Et pour les gens négatifs, parfois c'est mieux de s'éloigner d'eux et d'être seul.e avec toi-même pour pouvoir progresser sans te faire manger le cerveau.

Quand on prend ce chemin, et qu'on y croit, on attire des gens dans le même délire que nous, on peut soloprendre et ne pas être solitaire.

C'est ce qu'on vit avec Matt.

On travaille ensemble mais séparément.

Et ça m'a fait du bien cette rencontre impromptue.

Parce que tu sais quand j'ai pris cette route, la plupart des gens m'ont prise pour une folle et j'ai cru que je serai seule pour toujours !

Sauf que quand tu bouges, tu voyages dans des endroits où les gens ont les mêmes business model que toi, c'est là où les opportunités arrivent.

Et tu te sens moins seule. C'est ce que j'ai vécu en Thaïlande.

Tu entends plus le « mais pourquoi tu te plains, trouve-toi un job ».

Et j'ai pas encore parler de comment je suis devenue bouddhiste avec tout ça pendant le covid.



Le temps que tu passes pas dans le métro à juste esquiver les gens, le stress de ton employeur, les heures supp qui te détruisent la santé... tu les passes à développer tes connaissances sur toi-même.

Avec le covid t'avais 3 choix.

Tomber en dépression.

Devenir folle.

Apprendre à vivre avec.

Le jour où tu prends le chemin qui te correspond, c'est pas que dans le business.

C'est sur tous les plans !

*Quel est ton conseil pour celle qui veut faire comme toi ?*

J'en ai 2.

Déjà, tout s'apprend en ligne maintenant, t'as aucune excuse.

Et tu apprends plus en ligne que dans n'importe quelle école.

Genre quelle école peut t'apprendre le métaverse plus que Youtube en ce moment ?!

J'ai tout appris sur Udemy, LinkedIn, Youtube...

Le marketing

Le recrutement

Le community management

Comment vendre sur amazon

Comment créer un site internet...

Tu veux faire de l'argent ? Tu dois investir sur toi !

J'ai aussi beaucoup regardé [les vidéos d'Oussama Ammar](#) et j'ai trouvé de l'inspiration dans plein de bouquins dont un que j'ai cité plus haut qui vient du livre de Tim Ferris : [la semaine de 4h](#).

Ensuite, tout est une question d'équilibre de vie à la fin pour moi : business, sport et spiritualité. Sinon ça ne marche pas.

C'est pour ça que j'ai décidé de créer ma vitrine sur LinkedIn pour en parler.

En vidéo et en sous titres, pour que tu puisses les regarder au taf ou dans les transports sans écouteurs ;)

Tu veux réussir à soloprendre correctement ?  
Réfléchis à comment aligner toutes ces choses-là.

---

Si t'as envie de bosser pour une des boites de Noémie, il faut avoir une adresse en Angleterre.

Si t'es une boite qui veut faire appel à Noémie il faut faire partie de sa niche aux UK car comme elle dit : Milk the cow ;)



En revanche, tu peux la suivre sur linkedin par [ici](#) et aussi, surtout, follow sa nouvelle agence, [Milk Media Agency](#) où elle te partage du contenu business x spiritualité.

*Du contenu fait avec amour, qui dissèque l'état d'esprit d'une entrepreneure pour réussir.*

Et si toi aussi tu veux faire comme Noémie et toutes les Badasses solopreneures à venir, continue à me suivre sur :

Ma newsletter pour les textes et articles : [badasses.substack.com](http://badasses.substack.com)

Instagram pour les punchlines et la partie image : [badasses.club](http://badasses.club)

LinkedIn pour rester informé(e) sur mes autres sujets : [jihane herizi](#)

Je te partage de manière différente sur chaque réseau, les systèmes, process et stratégies qu'on a suivis pour soloprendre et travailler tranquillement tout en gagnant assez d'argent.