

**Dossier** Saisir sa chance

## Apprenez à voir la vie du bon côté

**J'étais sûre qu'il y  
avait un marché.  
Alors, j'ai tenu bon !**

En 2006, lancer une marque de prêt-à-porter pour femmes enceintes sur Internet était un vrai pari. Moi-même enceinte à l'époque et trouvant l'offre très pauvre, j'étais hyperpositive et certaine qu'il y avait un marché à prendre. Envie de fraises a eu beau traverser des phases difficiles, je suis toujours restée optimiste. Et le boom du e-commerce a fini par me donner raison. En 2010, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros.

**Anne-Laure Constanza**, fondatrice d'Envie de fraises



Envisager le verre à moitié plein pour le remplir plus vite : cela s'appelle la pensée positive. Alliée à un zeste de lucidité et de confiance en soi, elle déplace les montagnes.

**D**es salons de beauté haut de gamme black, blanc, beur : en 2005, l'idée d'Hapsatou Sy ne suscite pas l'enthousiasme chez les banquiers. Qu'importe : la jeune femme de 24 ans se lance seule. Pour ouvrir son premier salon Ethnicia, elle jette son dévolu sur la très chic

île Saint-Louis, à Paris. Cette fois, c'est son entourage qui joue les Cassandre : l'emplacement, la prévient-on, est hors de prix et ne correspond pas à sa cible cosmopolite. Hapsatou Sy fait la sourde oreille. «J'ai eu un coup de cœur, raconte-t-elle. Et comme j'ai toujours pensé positif, j'ai foncé.» A raison : en cinq ans, elle a ou-

vert cinq autres salons et elle affiche aujourd'hui un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros.

Hapsatou Sy doit son succès à un optimisme en béton armé. Plutôt rare dans un pays où règne la sinistrose. «Nous avons tous une part d'optimisme et de pessimisme, répond Philippe Gabilliet, professeur à l'ESCP-EAP et auteur d'"Eloge de l'optimisme" (éd. Saint-Simon). Il ne tient qu'à nous de faire pencher la balance du bon côté.» Indispensable pour détecter les opportunités et les saisir.

## Sachez reconnaître et faire valoir vos mérites

Le contrat est signé, votre patron vous félicite... «Je n'ai pas fait grand-chose, répondez-vous. La conjoncture était favorable, c'est le résultat du travail de toute l'équipe.» Pourquoi minorer votre rôle? C'est bien vous qui avez suivi le dossier, mené les discussions, signé le contrat. Avoir le triomphe modeste est une chose, se déprécier en est une autre. Apprenez à vous attribuer les mérites qui vous reviennent.

En se lançant sur le marché du prêt-à-porter pour femmes enceintes, Anne-Laure Constanza s'attaquait à forte partie (lire l'encadré). Pourtant, elle a eu confiance en ses atouts. «Je venais de passer dix ans à Pékin à scruter le consommateur chinois, ça aurait bien été le diable de ne pas arriver à comprendre la consommatrice française!» s'amuse-t-elle aujourd'hui. Le coach François Enius conseille de prendre le temps qu'il faut pour analyser un succès: «Découpez-le comme un puzzle pour identifier les pièces positives. L'objectif est de comprendre les réussites pour les théosauriser.» Ces lauriers que vous récoltez sont autant d'arguments en votre faveur pour la suite de votre carrière. «Il ne s'agit pas de

clamer "Je suis bon", mais d'oser dire "Voilà ce que j'ai fait", précise François Enius.

## Débarrassez-vous de vos complexes

Quand le groupe de transport maritime Maersk lui propose, en juillet 2008, un poste de chef des opérations conteneurs dans un port camerounais, Cyrille Lemeé hésite. Encadrer 200 personnes au bout du monde à 28 ans: le challenge est de taille! «Il m'a fallu dépasser le complexe dû à mon inexpérience supposée, puis au fait d'être Blanc. J'étais angoissé!» confesse aujourd'hui le jeune homme. Il finit pourtant par accepter. Sur place, plutôt que d'envoyer des e-mails pendant la journée, il rencontre ses équipes sur le terrain pour montrer son professionnalisme. Le soir, il se remet en cause: «Je traçais un trait au milieu d'une feuille puis j'écrivais de part et d'autre les points positifs et négatifs.» Ce dialogue avec soi-même est essentiel pour dépasser les pensées dévalorisantes qui peuvent paralyser l'action. «Lancez-vous dans un débat intérieur, recommande la psychologue Jacques Lecomte, chargé de cours à Paris X-Nanterre. Argumentez en votre faveur pour chasser les idées négatives qui vous assaillent. Faites émerger le positif de vos actions.» Il y a toujours une manière positive d'envisager les choses: vous n'avez

pas été au top sur tel dossier? Peut-être, mais vous avez acquis de l'expérience. «En changeant de discours, vous changerez de comportement, affirme Jacques Lecomte. Mais attention: l'optimisme est une vraie stratégie, rien à voir avec la méthode Coué!»

## Ne versez pas dans l'optimisme béat

Croire en sa bonne étoile ou prendre ses désirs pour des réalités relève de la naïveté, pas de l'optimisme. Antoine Thiollier l'a bien compris. En 2002, ce directeur de bijouterie croise dans un dîner un entrepreneur qui cherche un repreneur pour sa sandwicherie La Croissanterie. «J'avais les yeux qui brillaient, mais je ne suis pas une tête brûlée», raconte Antoine Thiollier. Avant de dire oui, il passe des heures à faire des prévisionnels. Verdict: le potentiel est là, mais il faudra travailler dur. Les premiers temps, il met lui-même le pain et les viennoiseries à cuire à 6 heures et descend le rideau à 21 heures. Les ventes décollent. «Aujourd'hui, je cherche à ouvrir un cinquième point de vente!» Moralité: croire en ses capacités ne dispense pas de garder la tête froide. «Devenez un optimiste de but et un pessimiste de chemin, résume Philippe Gabilliet. Dites-vous: "J'y arriverai mais ce sera difficile."» On est loin de l'optimisme béat! ■

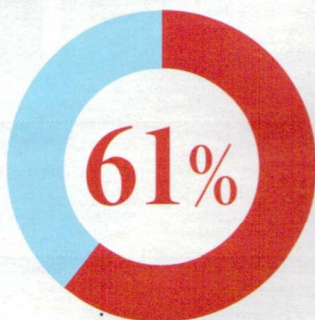
Ophélie Colas des Francs



33%

de contrats d'assurance vendus en plus : c'est la performance affichée par les vendeurs positifs par rapport aux vendeurs pessimistes.

Observé par le professeur de psychologie américain Martin Seligman sur un échantillon de 200 assureurs.



C'est le pourcentage de Français qui pensent que 2011 sera pour eux une **année de difficultés économiques** (contre 28% en moyenne pour les sondés de 52 autres pays). En termes d'optimisme, nos compatriotes ont des progrès à faire!

Sondage BVA/Gallup International, décembre 2010