

JÉNÈS AN NOU

Toujours avec l'objectif de valoriser les initiatives de notre jeunesse à travers cette rubrique "Jénès an Nou", France-Antilles vous invite à rencontrer, chaque mercredi, un jeune méritant de notre pays. Woulé jénès !

MILÈNE

forme les Business Women

« Que les femmes aient confiance en elles, pour parler business ». Tel est le leitmotiv de Milène Paul, une incroyable coach en entreprise de 32 ans. Voici son parcours.

par **Lovely ELIAC**
l.eliac@agmedias.fr

« Parler business en 4 étapes ? », « prouver sa légitimité d'entrepreneuse », ou encore « préparer son next level en tant que business woman »... Ce sont quelques étapes clés des sessions de coaching organisées par Milène Paul, consultante en entreprise. Essentiellement basée sur internet, la jeune trentenaire, a un public féminin. Pourquoi se tourner vers les femmes ? Elle l'explique comme étant « un choix assez naturel ». Et de rajouter : « J'ai constaté un réel besoin d'accompagnement chez les femmes qui entreprennent. Elles ont très souvent des idées, de l'expérience mais choisissent des modèles économiques qui ne sont pas toujours ren-

tables. » Ainsi, tout le travail de cette coach en mindset réside dans le fait « d'apporter la confiance et la clarté dans le choix d'un modèle économique fiable et de qualité ».

Milène aime à le dire, son marketing entend faire comprendre aux femmes leur valeur. Confiante, Elle raconte : « je travaille avec les femmes mais ce n'est pas exclu pour les hommes. Je ne suis pas une amazone mais je veux qu'il y ait plus d'équilibre et que les femmes puissent accéder à plus de choses. Il faut qu'on soit confiantes dans notre capacité à vendre pour que notre pays Gua-

deloupe puisse créer des choses. » Milène Paul travaille avec des cheffes d'entreprise spécialisées dans le domaine du conseil, du consulting ou encore du coaching. Elle n'intervient pas dans la création d'entreprise. Elle nous explique ses raisons : « J'estime qu'il y a suffisamment d'accompagnement sur la création d'entreprise. J'ai donc choisi de me focaliser sur la personne derrière l'entreprise car une boîte ne pourra jamais aller plus loin que l'individu qui la porte. J'ai préféré choisir des activités de conseil car ça reste plus compliqué à vendre. Il y a beaucoup de compétences en

Guadeloupe mais il faut que les femmes apprennent à parler business et à choisir une cible qui soit prête à payer. Je me dis tous les jours que je suis aimée et que j'ai de la valeur, c'est ce qui définit mon être. En tant que chef d'entreprise, quand on se lance, il faut connaître ce qui nous définit. Les difficultés n'empêchent rien à la valeur. C'est ce que je veux faire comprendre à mes clientes. »

“ L'entreprise ne pourra jamais aller plus loin que l'individu qui la porte ”



Elles parlent business sur les réseaux sociaux

Afin d'être efficace, la coach en entreprise créée via le web, des sessions auxquelles peuvent s'abonner des femmes entrepreneuses. Grâce à La dernière session en date « Elles parlent business », Milène Paul a pu accompagner 17 femmes sur une période de 12 mois. Elle explique sa stratégie : « Les clientes me contactent essentiellement via les réseaux sociaux. Internet a toujours été assez fluide pour moi. Je suis de nature assez à l'aise pour la prise de parole en public et également sur le web. J'ai réalisé que



Milène Paul travaille avec des cheffes d'entreprise spécialisées dans le domaine du conseil, du consulting ou encore du coaching. (Photo DR)

j'avais une communauté assez large dont plus de 50 % réside en Hexagone pour cette session par exemple. Mon message n'est pas limité géographiquement. D'ailleurs, j'ai bien eu raison de me positionner sur le web, notamment avec la Covid-19. Je n'ai

pas eu autant de difficultés que d'autres collègues car les choses étaient déjà digitalisées de mon côté. Je veux pouvoir transmettre mais sans pour autant être obligée de le faire par la voie classique. Le présent est digital et le futur aussi. »

Son parcours

« J'ai étudié ici en Guadeloupe, à la Barbade mais aussi en Jamaïque. Mon cursus universitaire repose donc sur différents piliers : la coopération internationale, la gestion et l'ingénierie de projet et l'accompagnement des entreprises. Grâce à toutes ces expériences,

j'ai vu l'opportunité de pouvoir apporter quelque chose d'intéressant sur le marché. J'ai travaillé au sein d'institutions, d'associations et j'ai pu remarquer qu'on accompagne l'entreprise mais pas le chef de l'entreprise. Ma priorité c'est cette personne qui impulse. »