

## Sophie Astrid Harel, permettre aux dirigeants des PME TPE de développer leur entreprise

Franck Pochard

- Et bien salut à tous, bienvenue sur super moi TV. Je suis content, ça fait du bien de se retrouver pour une nouvelle rencontre aujourd'hui : c'est Sophie Astrid. Elle m'a gentiment ouvert les portes de son bureau, alors évidemment dans les conditions COVID, on fait attention, etcetera... mais en fait je crois qu'au delà de ça il y a des rencontres qui doivent se faire, pour partager des beaux messages. Et en fait voilà, Sophie Astrid en a un et je suis très content en tout cas de lui donner la parole, de lui poser un certain nombre de questions sur son business, sur son état d'esprit, sur ce qu'elle pense de l'entrepreneuriat, sur comment elle le transmet, comment elle transmet ses valeurs. À tout de suite place à Sophie Astrid :
- Salut Sophie Astrid.
- Salut !
- On a déjà partagé pas mal de temps avant.
- C'est vrai.
- C'est pas dans mes habitudes de préparer autant, en tout cas d'avoir une si longue introduction, et à la fois les choses se font comme elles doivent se faire. Je suis encore plus heureux de partager ce moment-là avec toi. On va parler de ton univers, on va parler de trois univers finalement, non ?  
Le vivant, le numérique et l'entrepreneuriat.  
Et on va reprendre un petit peu ton parcours et tes valeurs pour voir finalement comment tu te positionnes aujourd'hui. Alors comment tu étais enfant et qu'est ce qui t'animait particulièrement, est ce que tu t'en souviens ?
- Oui je m'en souviens très très bien Franck, ce qui **m'animait** moi c'était le vivant, j'étais une enfant qui observait beaucoup : la nature, les animaux mais les gens aussi. Et ce qui m'animait c'était de comprendre comment ça fonctionnait. C'était comment la nature fonctionne, comment les animaux fonctionnent, comment les humains fonctionnent et en particulier comment ma famille fonctionne, mes parents, je les ai beaucoup observés.
- J'allais dire qu'il y a ce mot "observation" qui était là...
- Tout à fait, c'était vraiment ça, c'était ça qui me faisait vibrer quand j'étais petite fille, j'ai passé beaucoup de temps à observer. Mais je passe encore beaucoup de temps à observer.
- Tu avais un animal préféré ou pas ?
- J'avais mon animal préféré, mon chien.

- Qui s'appelait comment ?
- Mon chien s'appelait Belle, paix à son âme.
- Tes parents étaient entrepreneurs ?
- Absolument, tout à fait.
- J'imagine qu'au-delà d'influencer, ça inspire sur ce qu'on veut faire après, plus tard quand on est grand ?
- Ça à tout conditionner, puisque la première brutalité, réalité difficile que j'ai vécu au travers d'eux, c'est leur faillite.  
Donc ça a conditionné tout le reste de ma carrière en fait. C'est vrai que ça a orienté ma carrière par la suite. Premièrement j'ai été salariée, parce qu'il n'était pas question que je sois autre chose que salariée ...pour mes parents ça aurait été extrêmement compliqué. Pour autant, on est tous entrepreneurs dans la famille aujourd'hui. Même si mes parents ont disparu.  
Voilà il y avait cette fibre, cet ADN d'entrepreneurs qui est là. Et oui, le fait que mes parents soient entrepreneurs et qu'ils aient eu des difficultés c'est ce qui fait que je fais ce que je fais aujourd'hui.
- Et quand on dit parfois : "jamais ça, jamais ou toujours" en fait, on l'est avant même de savoir qu'on le devient.
- C'est ça, c'est exactement ça !
- Tu accompagnes du coup depuis une vingtaines d'années. Après j'imagine que tu ne les comptes plus forcément : tu as décidé d'accompagner les TPE, les PME.
- Est-ce que tu penses alors parfois, on sait pas pourquoi, complètement comment on fait les choses... Est ce que ça a été un vrai choix à ton avis, d'avoir ce type de public, peut être que plutôt que d'accompagner des grosses boîtes etcetera,... Est-ce que ce type de public, est-ce que vraiment ça a été un choix pour toi ?
- Oui, c'est un vrai choix, c'est un véritable ADN, j'ai travaillé en tant que salarié dans des grands groupes et j'ai quitté les grands groupes pour revenir en Bretagne et travailler vraiment par choix avec les TPE, PME, avec les créateurs d'entreprise aussi.  
C'est une question d'ADN, je suis née dans la marmite en fait. C'est vraiment ça, c'est ma marmite à moi et j'avais des choses à faire et j'ai des choses à faire. Très franchement l'idée, c'est donner des billes à mes clients pour qu'ils puissent développer et pérenniser leur boîte, et c'est en lien complet avec mon histoire.
- Tu m'expliquais qu'il y avait cette notion de "pour les rendre heureux et pas qu'ils soient dépendant de leur entreprise mais que l'entreprise soit à leur service en fait", au service de leur vie quoi !

- Complètement, c'est ça, c'est faire que l'entrepreneur soit aligné avec ses propres valeurs, avec son cœur de métier, avec ce qui le passionne, pour trouver sa place tout simplement !
- Si on parle de place. Toi à l'extérieur de ton travail, même si ton travail prend beaucoup de place. A ton avis qu'est ce qui te fait vibrer, te sentir vivante à l'extérieur du travail.  
Même si finalement quand on est tellement passionné par ce qu'on fait la frontière entre le travail et autre elle est moins visible, même si elle est présente. Qu'est ce qui t'éclate, qu'est-ce que tu kiffes à l'extérieur qui fait que tu es bien dans ton travail ?
- Alors je kiffe à l'extérieur comme à l'intérieur du travail, la relation, la rencontre. On en a parlé tout à l'heure. Donc j'ai une vie sociale, mais pas si développée que ça à l'extérieur, très développée sur le professionnel, mais j'ai une vraie relation avec mes proches en fait, ça, ça me nourrit complètement.  
C'est quelque chose qui est extrêmement important pour moi, c'est ma famille, mes amis, mes animaux, la nature, marcher dans la nature, les pieds dans l'herbe. Le grand truc c'est se lever le matin et aller mettre tout de suite les pieds dans l'herbe, la connexion au vivant, la connexion à l'univers, la connexion à la terre, faire partie du tout, ça c'est quelque chose qui me motive complètement, qui m'éclate.  
Sentir cette connexion quand tu respire avec tout le reste. Cette unité ça me permet moi de me lever le matin d'une façon très différente et de profiter de mes moments de repos, de pause, pour méditer, pour observer, pour me balader, pour aller promener mes chiens, pour faire une balade en famille, voilà vraiment ce qui me motive, ce qui me donne de l'énergie.
- On va parler des thématiques que tu partages avec tes clients, mais c'est aussi ce que tu leur partages d'aller chercher cette unité là ?
- Oui tout à fait. C'est quoi ce qui marche pour eux en fait !  
Ce qui fonctionne pour eux, pour qu'ils soient dans la meilleure énergie, dans leur alignement. Comment ils se ressourcent, qu'est ce qui les anime en dehors du travail. Parce qu'on peut tous avoir des choses qu'on a envie de faire. Par exemple, moi j'aime cuisiner, je suis une « fan » d'ayurvéda, j'ai vraiment capté cette cuisine/médecine et je passe du temps à cuisiner aussi, et c'est aussi une philosophie de vie. Et après j'ai une autre passion qui fait que j'ai développé des compétences de coach. Je suis coach et praticien PNL, donc dans mon temps libre, le développement personnel a pris beaucoup de place bien sûr, ça c'est une évidence.
- Dans ta manière d'accompagner, tu parles du coup de coaching, ça se passe comment, un accompagnement avec toi ?
- C'est d'abord une rencontre pour que ça "match". On a le droit de se choisir en fait, mes clients vont me choisir mais moi je vais choisir mes clients aussi. C'est d'abord une rencontre et ensuite c'est un vrai plongeon dans l'univers de mon client, un vrai plongeon dans son business model. Là, je vais parler pragmatique, parce que je ne peux pas travailler avec un client sans comprendre comment ça fonctionne, ni lui par

rapport à ses valeurs, ni par rapport à ses produits, ni par rapport à son business model, les offres qu'il va faire, sa cible... Voilà j'ai vraiment besoin de connaître son univers. Tu es en train de me poser des questions sur mon univers, mais moi je vais aller pénétrer son univers professionnel pour le comprendre et après pour pouvoir l'aider à se positionner comme étant une évidence pour ses clients. C'est-à-dire, qu'est-ce qui fait de lui une offre unique, un personnage unique, une entreprise unique et c'est ça qu'on va travailler ensemble, et après qu'on va effectivement délivrer sur la stratégie et la communication digitale.

- Quand on parle de business plan et d'être dans ce "comment réveiller l'autre par rapport à ce qu'il est". Est-ce qu'il n'y a pas quelque chose d'antinomique ?
- J'aime beaucoup cette question, parce que pour moi il n'y a rien d'antinomique, il y a des outils au service d'un individu. Un business model c'est simplement s'assurer que le projet que je mets en place va être viable, utile à mes clients, désirable et viable. Pour ne rien oublier et faire que ma passion que je vais décliner dans un business model, puisse vivre.
- C'est presque un check-in d'alignement quoi ?
- Absolument, est-ce que j'ai tout ce qu'il faut, à la fois en terme de valeur mais aussi en terme de partenaire, en terme d'argent, en terme d'offre... pour que finalement ce qui me passionne puisse voir le jour, que je puisse en faire mon métier, que je puisse en faire une véritable activité.
- Et me réaliser quoi ?
- Voilà, te réaliser ! Mais aussi et ça c'est extrêmement important, on va parler d'argent dans quelques minutes. C'est se dire que l'argent est une énergie de récompense et que c'est naturel que cet argent arrive dans l'entreprise. J'ai besoin de savoir combien ça coûte, j'ai besoin de savoir combien ça rapporte et de savoir si ma plus-value a cette valeur qui fait que ça va fonctionner et que je vais trouver ma clientèle en fait, les gens qui vont être intéressés par ce que je fais et par qui je suis. C'est vraiment comme ça que je le conçois.
- Quelle est l'objection qui revient de temps à autre qui peut être là, de la part de tes clients ? Et quelle est la ou les meilleures réponses possibles à cette objection ?
- L'objection majeure des clients, c'est pas tant sur ce qu'on va faire ensemble que sur ce qu'ils sont en capacité de faire. C'est : "je ne vais pas y arriver", "je ne vais pas savoir-faire" ou "c'est pas pour moi", "j'ai une idée mais bon elle n'est pas bonne". Tu vois souvent on travaille sur la confiance en soi, ça c'est beaucoup pour les créateurs, c'est l'objection des créateurs c'est "je suis pas sûr" quoi !
- C'est de la peur en fait ?

- C'est la peur, la peur de ne pas y arriver, et finalement de ne pas viser assez haut dans son projet et de minimiser un projet alors qu'on a un talent formidable, qui demande qu'à s'exprimer, donc c'est oser exprimer son talent, c'est la première objection.  
La deuxième objection c'est plus pour les TPE et les PME qui se développent ou là on a des phases de "caps".  
Les caps pour un entrepreneur c'est-à-dire qu'il était un artisan puis tout d'un coup (il était patron de TPE) il va devenir patron de PME. Et lui, il se pose des questions sur lui et sur sa nouvelle posture : est-ce que je vais être en capacité d'embrasser ce nouveau rôle ? Et là intervient le coaching de dirigeant, où on va passer ce cap, on va changer de posture, on va travailler à changer de rôle. Parce qu'entre un dirigeant de TPE et un dirigeant de PME, il y a des différences. Il y a des différences de positionnement personnel, de posture, de choses à acquérir, de confiance en soi aussi, et de prise de parole en public, de plein de choses... Ça c'est des objections, c'est : "est-ce que je suis capable de..." J'entends quand même souvent ça, ça revient régulièrement.
- Dans ce que tu dis là, est ce qu'on pourrait dire que la ou les meilleures réponses possibles ça serait : "Je vais te montrer, t'apporter des outils pour que tu aies confiance en toi et en moi parce que je vais t'amener ces outils." Donc le mot confiance qui est là...
- De toute façon c'est un véritable partenariat, c'est-à-dire que, quand tu travailles avec moi ou avec mon équipe, on se relève les manches ensemble. Après moi je suis là pour poser des questions, pas toujours des questions faciles d'ailleurs, quelquefois je sors des gens de leur zone de confort. C'est même mon job de les sortir de leur zone de confort pour les faire progresser et en même temps je te l'ai dit et je vais le répéter ici devant la caméra, c'est que je le fais pour moi. C'est-à-dire que je suis accompagné aussi dans mon évolution d'entrepreneur et dans l'évolution de mon entreprise, je ne fais pas ça toute seule. Parce que si je le vois bien pour les autres, pour moi ce n'est pas toujours aussi simple, c'est pour ça c'est jamais aussi simple on le sait bien, d'où l'intérêt d'être accompagné, et je le fais pour moi.  
Et le faire pour les autres c'est un vrai bonheur que d'éclairer la route si tu veux, je crois que c'est ça qui porte. Quand ils sont prêts à entendre, c'est juste "waaaa" c'est l'effet "waou", il se passe un truc, les portes s'ouvrent, la lumière s'allume, il y a une vraie explosion de faits et de résultats.
- Tu parles d'une lumière, il y a aussi certainement ce jeu de miroir entre la personne que tu accompagnes et du coup toi-même, ça te permet de grandir.
- Évidemment, nos clients, quelque soit l'entreprise, nous portent et nous amènent tellement de choses. C'est aussi grâce à mes clients que j'évolue bien sûr.
- Est-ce quand tu te lèves le matin, est-ce que c'est ça aussi qui te motive à aller faire ces rencontres ?

- C'est le bonheur de la rencontre, ça c'est une chose. Mais ce qui me motive tout premièrement, je vais le dire de façon simple, c'est de "donner des billes" à mes clients pour qu'ils puissent grandir eux. C'est vraiment développer, pérenniser et se réaliser en tant qu'entrepreneur, réussir !
- Presque en tant qu'humain ?
- Et oui je porte une mission de vie en fait au travers de mon entreprise. Donc je veux travailler avec des gens qui portent des missions de vie dans leur entreprise. Ceux qui ne portent pas des missions de vie ne sont pas mes clients, ils ne viennent pas me voir. Parce qu'ils savent bien que ce n'est pas moi la bonne personne, je pense que dans l'alignement qui est le mien, les gens qui portent une vraie mission, qui portent des vraies choses importantes pour eux au travers de leur métier, et ce quelquesoit le métier, on peut avoir ça. C'est ces gens-là que je rencontre.
- La vie tout-court et la vie d'entrepreneur n'est pas linéaire, on en parlait. Et c'est quelque chose qui est connu et donc du coup elle est faite de situations plus basses : d'échec, de succès... Et à la fois on ne sait pas toujours finalement si ce sont les échecs ou les réussites qui nous font progresser. C'est quoi toi, l'échec qui t'a fait le plus progresser ?
- Alors déjà, je vais dire une chose sur "l'échec" : Pour moi il n'y a pas d'échec, il n'y a que des expériences. Il y a vraiment à chaque fois des expérimentations et ces expérimentations qui m'amènent devant une portes fermée... et bien cette porte fermée si je me retourne il y en a une autre qui s'ouvre. Donc un échec entrepreneurial oui j'en ai eu un, je me suis associée, ça n'a pas fonctionné, on a fermé cette boîte, et puis je suis partie faire autre chose.  
Donc ça a été une expérience qui fait que je suis l'entrepreneur que je suis aujourd'hui, j'ai appris énormément.  
Ça m'a fait grandir sur tout un tas de choses, ça m'a aussi permis et ça me permet de mieux accompagner mes clients aujourd'hui.  
J'ai une cliente qui a témoigné sur LinkedIn et j'en parle parce qu'elle dit : "elle a dû vivre, mille vies d'entrepreneur pour pouvoir m'apporter tout ce qu'elle m'a apporté".  
Oui je travaille avec beaucoup d'entrepreneurs depuis vingt ans maintenant, donc c'est mon terreau.  
Et les gens et leur business model m'apportent des solutions pour d'autres personnes et ainsi de suite. Donc tu vois ça se cultive, il y a une espèce de culture d'entrepreneur donc c'est extrêmement intéressant. Donc l'échec, pour moi... C'est toi qui le vis comme un échec. Si tu le vis comme un échec ça va durer longtemps, si tu le vis comme une expérience tu vas en faire quelque chose, c'est ça que j'ai envie de dire. On a tous des échecs. Même dans la journée je peux avoir un "échec" mais ça sera juste une expérience. C'est dire que : "Test & Learn" je vais tester un truc, ça ne marche pas, c'est pas grave... je vais faire autrement, il y a une autre voie.  
Quand on construit un business model on va faire je ne sais combien de scénarios, pour trouver LE scénario qui va tenir la route et qui va faire que ça va marcher tu vois.  
Et on peut se casser le nez plusieurs fois. C'est comme dans la vente, tu peux appeler dix fois une personne, ce n'est pas le bon moment et puis la onzième fois ça

sera le bon moment. Donc on va dire : On ne lâche rien, il faut aller vers ses rêves. On ne lâche rien, si je sais que c'est ça que j'ai envie de faire et que ça me tient, ça me tire dans les tripes et que je me lève le matin pour ça, je ne vais pas abandonner, toute l'énergie que j'y mets, je ne vais jamais abandonner !

- Tu parlais d'expérimenter, d'expérience, et l'aventure entrepreneurial c'est une aventure avec un grand "A". Et cette notion d'aventurier, elle est assez fascinante. Est-ce que pour toi il y a un ou des "héros", d'ailleurs qui existe ou qui n'existe pas qui te permet d'avoir une espèce de petit encrage ?
- Je n'ai pas de "héros" en particulier, moi je suis plus dans les héros du quotidien. Et mes héros à moi, c'est vraiment les entrepreneurs en fait. Quand je réfléchis, quand tu me dis ça je pense à ça parce que je vois des héros au quotidien, je vois des entrepreneurs tous les jours qui sont de véritables héros. Après quelsoit le métier, il y a des héros du quotidien, quelques soient les circonstances. C'est plus ça que je regarde. Je regarde des gens dans leurs difficultés, dans la façon dont ils expérimentent, dans la façon dont ils s'en sortent et ils m'épatent ! Il y a des gens qui sont épatants. Il y a tellement de gens qui sont épatants et c'est juste qu'il faut regarder et avoir la bonne lumière pour voir qu'on est épatant. Mais vous êtes tous épatants finalement. C'est cela mes héros du quotidien !
- Un film ou un livre ou des livres qui...
- Je l'ai pris avec moi, c'est le "Tao-entreprise", je crois que c'est de Laurent Château pour ceux qui veulent le lire. Performance globale et harmonie et c'est vraiment la loi du juste milieu de ce livre, et le Tao c'est l'entreprise mais l'humain aussi et les humains qui la composent dans le juste milieu. C'est : ni trop, ni pas assez c'est juste bien, on est dans l'équilibre, dans l'harmonie. Je cherche toujours l'équilibre et l'harmonie, c'est quelque chose qui pour moi, me fait me lever le matin, même dans ma vie. De là à dire que je suis Taoïste, je ne dirais pas ça mais j'ai récupéré du côté tao le juste milieu.
- Et parfois j'imagine que c'est pas facile parce qu'on a l'impression d'être sur un fil, d'être justement en déséquilibre et à essayer d'être d'en un équilibre dans le déséquilibre.
- C'est ça moi, je dis de l'entrepreneur et je dis de la vie qu'on est tous des funambules sur notre fil. Mais si tu sais où tu vas, si tu as des rêves, si tu t'y tiens, si tu es porté par quelque chose : C'est plus facile de tenir comme ça. Je pense que c'est une force : tu gardes ton équilibre. C'est comment tu gardes ton équilibre finalement !  
Tout le temps dans la vie, comment tu arrives à équilibrer ça. Comment quand tu es en déséquilibre tu trouves la solution pour mettre du poids de l'autre côté, et puis hop la balance revient. La vie c'est ça aussi : la vie, le vivant cherche l'équilibre tout le temps, la planète cherche l'équilibre tout le temps. C'est extrêmement intéressant de voir comment les choses s'équilibrent. On voit bien que si nous, on crée des déséquilibres, la planète va contrebalancer. Donc c'est ça l'entreprise aussi pour moi et la vie tout-court, le vivant, je cherche l'équilibre tout le temps.

- Quand on parle de ces jeux d'équilibre, les enfants jouent beaucoup avec ça. Moi pour me balader avec ma fille, dès qu'elle voit un muret, elle va se mettre sur le muret, tester. Et en fait à tester finalement ce jeu d'équilibre, à jouer en fait avec ça, se tester... Pourquoi je parle d'enfant parce que finalement eux, nous donnent tellement de leçons sur encore d'être dans le jeu, d'expérimenter. Ils tombent, ils se relèvent, même si ça pleure un peu, ils testent à nouveau dans cinq minutes... Et du coup me vient cette question, qu'est-ce qui te fait toi sourire et retrouver ton âme d'enfant ?
  
- Je parlais de mes animaux tout à l'heure, moi j'ai deux chiens et un chat. Et j'ai élevé un jeune chien cette année à nouveau parce que j'avais perdu l'une de mes chiennes l'hiver dernier et ça, ça me ramène à l'enfance complètement. Les animaux me ramènent à l'enfance, je retrouve mon âme d'enfants les chevaux aussi, j'ai aussi une passion pour les chevaux. Il y a quelque chose qui se passe, t'es connecté à cette âme d'enfant, quand je dormais dans la niche de mon chien quand j'étais enfant et j'étais dans la niche avec le chien et ça n'a pas changé finalement mon âme d'enfant elle est là. Elle est toujours dans la nature, dans le vivant quand je marche dans les bois, je peux partir en gambadant, en souriant et en riant. Mais le matin quand je me lève le premier sourire (parce que mon compagnon est encore endormi) mes premiers sourires, ce sont les chiens qui me le donne puisque je me lève pour les sortir. C'est extrêmement important. Le rapport au vivant et à la vie tout-court, c'est ça qui me fait sourire. Je souris aussi au fait d'être toujours là, d'être vivante et d'avoir cette chance de parler avec toi à la caméra aujourd'hui. Ça va bien quoi !
  
- C'est quoi le dernier mot sympa que tu as entendu et le dernier mot sympa que tu as donné ?
  
- Il y a tout un tas de mots sympa qui arrivent, comme tu sais je suis une aficionada des réseaux sociaux et donc j'échange beaucoup avec les gens. Il y a beaucoup de partage dans ma communauté et il y a de jolis mots. Comme un film d'entreprise que je viens de mettre en ligne où une personne que je connais me dit : je te reconnais bien là. On reconnaît à la fois ton alignement, ton intégrité, ton envie et ta joie d'être là. Et je lui ai répondu que oui, mais notre rencontre en fait, ces mots je pouvais les lui renvoyer, parce que c'est une réalité. Tu vois, finalement quand on est aligné, tu trouves les gens qui sont comme toi. Et les jolis mots qu'on s'échangent sont des mots qui... Là encore je vais revenir, tu me disais, que je parlais beaucoup de valeur qui nous concernent directement et qui sont en équilibre et résonent en terme de valeur entre nous.
  
- Il y avait une question que j'aimerais te poser. Tu as voyagé pas mal, tu as réalisé pas mal de choses jusqu'à présent. Si tu avais un rêve qui te resterais et tu dirais : j'ai pas envie de passer de l'autre côté de la vie avant de réaliser celui-là, ça serait lequel ?
  
- Ça serait de reprendre le sac de voyage et d'aller passer six mois dans un autre endroit, je ne sais pas encore lequel. Mais partir six mois dans un pays étranger et



revenir après, ça serait vraiment ça. Après je peux parler de mon rêve de vieillir à Montréal, il y avait ça aussi. On a discuté de ça avec une de mes amies montréalaises, et c'est vrai que ça fait partie des choses qui peuvent me faire rêver.

- Moi j'ai envie de te remercier énormément, infiniment, pour le moment qu'on a partagé tous les deux, devant la caméra et au-delà de ce qu'on s'est dit, de ce qu'on s'est envoyé finalement en termes d'énergie. Donc merci, merci infiniment et j'ai envie de te donner du coup le mot de la fin, de ce moment-là, peu importe la forme, celle qui te parle le plus.
- Le mot de la fin se sera : la vie c'est des rencontres, en voilà une belle avec toi Franck et c'est ça cette richesse, c'est ce qui me nourrit. Donc je vais continuer à rencontrer. Et grâce à Hervé Le Berre, à qui je fais un petit coucou, on s'est rencontré. Voilà c'est ça la vie et c'est ça aussi que je propose grâce aux réseaux sociaux. On voyage moins, mais aujourd'hui ces réseaux, on voyage quand même et on rencontre des gens loin et on étend sa communauté de partage, de progrès. Et ça c'est juste magique donc merci surtout pour cette rencontre, merci pour la rencontre, c'est vraiment ça que j'ai envie de dire : merci pour la rencontre !
- Merci à toi, grand merci ! A bientôt prends soin de toi !
- Merci également !