



J'ai demandé à Christian d'être mon invité sur le podcast après l'avoir vu sur une vidéo de dix minutes.

Un coup de cœur.

Comment des amis qui créent la communauté la plus importante sur Facebook, la Wanted Community, font pour devenir associés d'une entreprise solidaire ?

Quel type de relations entretiennent-ils pour que ça fonctionne ?

Après cet acte instinctif, je parle à peine dix minutes au téléphone avec Christian pour caler pour l'enregistrement du podcast. Je raccroche et je me dis que c'est un gars bien.

Comme l'inconnu me fait peur, je fais des recherches sur Christian et ses associés, Jérémie et Luc, et je tombe sur le podcast « Fleur d'avocat » de Lilas Louise Marechaud où Christian parle de son parcours pendant deux heures. J'ai entendu un homme généreux, sensible qui n'a pas peur de révéler ses émotions quel que soit le contexte et qui fonce à la moindre idée.

Et là je me dis que j'ai de la chance de parler de relations avec Christian Delachet.

Il est à mon sens la meilleure personne pour nous montrer qu'en étant soi pleinement, il est possible de réaliser des choses magiques dans l'entrepreneuriat comme la Wanted Community et les Wanted Cafés.

« Bienvenue Christian dans Histoires Harmonieuses.

– Salut, bienvenue.

[rires]

– Je t'ai perturbé.

– On est chez moi.

[rires]

– Merci beaucoup d'avoir accepté d'être mon invité.

– Avec plaisir.

– Pour entrer directement dans les relations que tu as avec des associés, déjà je voudrais savoir comment vous vous êtes connus tous les trois ?

– On se connaît depuis super longtemps, je dirais depuis l'adolescence. On avait des amis communs, même depuis la proche enfance, mais nous, on s'est rencontré avec Jérémie à l'adolescence, plutôt au lycée. Et Luc je pense que c'est post-lycée, c'est à l'université. On a une amitié qui était très orientée copains. Moi, je connaissais sa cousine et avec Jérémie on a appris des années après qu'on avait grandi vraiment à côté l'un de l'autre géographiquement. C'est un hasard, mais je pense qu'on était fait pour se rencontrer.

– Et vous êtes tous de Bordeaux ?

– On est tous originaire de Bordeaux. Luc a un côté Charentais, mais il a été à Bordeaux aussi, on va dire donc qu'on a tous grandi à Bordeaux.

– Tout est parti d'une demande d'un briquet sur Facebook ?

– Exactement. Pour la petite histoire, Jérémie, lui, est resté à Bordeaux, c'est un sédentaire, il n'a pas trop bougé. Luc et moi, pour notre activité professionnelle et la fin de nos études, on est parti sur Paris. Le constat est né que, lorsqu'on est arrivé à Paris, on avait un appartement qui ressemblait une cage à oiseaux, on n'arrivait pas à trouver de stage, tous les restos étaient trop chers, on n'arrivait pas à trouver de bons plans, ce genre de choses. Et ça a généré chez Luc une envie, surtout que lui était très connecté, très réseau, beaucoup d'amis. Il s'est dit « moi j'ai plein de potes qui connaissent de bonnes adresses, qui se refilent des apparts, des colocs ». Cette idée, elle est née de Luc d'abord qui s'est dit « tous les jours j'ai des amis qui m'appellent, pourquoi je ne crée pas un endroit où tous les potes que je connais peuvent recommander ou aider mes potes qui m'appellent ». Ça part de là et comme on est un peu flemmard je pense, Luc ne le fait pas tout de suite. Il attend une soirée où l'on discute justement de ce genre de choses. Nous, on n'est pas ensemble, mais lui crée le groupe et comme il nous connaît il nous invite tout de suite. Jérémie a une autre soirée à Bordeaux et direct, pour rigoler, il demande « qui a du feu ? ». Ça laisse entendre qu'on n'avait aucune idée de ce qu'allait devenir ce projet, et de la façon dont il allait changer nos vies.

– Et vous étiez à l'époque très, très proches ou vous étiez des amis qui faisait la fête ensemble et puis au fur et à mesure de l'aventure les liens se sont vraiment tissés ? Comment cela s'est créé ?

– Alors, au fur et à mesure de l'aventure, c'est sûr que les liens se tissent, c'est une évidence. On était quand même très proche. C'est surtout lié à moi. J'ai souvent des relations très fusionnelles quand je suis avec les gens à l'instant présent. Je ne suis pas une personne qui garde contact, qui prend des nouvelles. J'avais une relation très proche avec Luc parce qu'on se voyait beaucoup, parce qu'on voyait les mêmes amis, on faisait la fête, mais on ne se donnait pas forcément de nouvelles en dehors de ça. Et Jérémie, c'était à peu près la même chose. J'avais des amis très, très proches avec Jérémie et on se voyait tout le temps aussi dans des moments conviviaux, mais on ne gardait pas forcément contact, par contre on s'appréciait bien. Jérémie et moi, on avait le sport en commun, le foot, tout ça. Et pour Luc, j'avais été très proche de sa cousine qui avait été ma meilleure amie. On avait quand même des liens très forts mais je pense qu'on n'aurait jamais imaginé qu'on en serait là aujourd'hui, à faire quasiment vie commune, parce qu'être associés, on peut se le dire, on voit plus nos associés que nos conjoints et que même les membres de notre famille. Là maintenant on a des liens très, très forts.

– Votre communauté grossit au fur et à mesure, et à quel moment vous vous dites « on crée une entreprise solidaire » ? Qui à l'idée déjà ? Qui fait premier pas et comment les autres réagissent ?

– Alors pour rendre à César ce qui est à César, Luc crée la communauté, Jérémie fait la première interaction et moi, je suis dans les premiers venus. Ce qui s'est passé, c'est que Luc, comme ça venait de lui, il avait un

besoin, il a entretenu la communauté. Au début, tous les gens qui sont entrés dans la communauté, beaucoup venaient de la part de Luc qui avait déjà un réseau d'amis très grand sur Facebook, il avait quand même plusieurs centaines voire quelques milliers d'amis sur Facebook donc il a, lui déjà, insufflé un premier souffle dans cette communauté. Et surtout il l'a maintenu. C'est-à-dire que Luc, très vite, mettait en lien les gens, commentait, modérait les propos, etc. Il a fait ça très tôt, il a fait ça pendant très longtemps parce que Wanted, ça été créé il y a dix ans maintenant. Luc a fait ça « dans sa cave », à côté de son activité d'étudiant au début, puis après, de son activité professionnelle. Il faisait ça tout seul. Au début ça allait parce qu'on n'était pas nombreux mais c'était quand même du travail, il fallait s'en occuper, accepter les gens et surtout veiller à ce que les relations entre les gens se passent bien et que ça soit utile pour les gens de notre réseau. Luc a fait ça pendant je pense quatre, cinq ans, peut-être six même, et sur la fin de ce cycle, un peu Jérémie qui, lui, était social media manager et s'intéressait beaucoup à la communauté parce ce qu'il avait une curiosité professionnelle pour ce que Luc faisait. Luc appelait Jérémie pour avoir des conseils, des tips. Eux, ils ont commencé à nouer une petite relation sur Wanted comme ça. Moi, j'étais avocat chez Ernst and Young, hyper épanoui dans les premières années, et dans les années d'après, je tournais un peu en rond. Pas que c'était hyper facile pour moi de faire ce que je faisais, mais je pense que je n'étais pas la star du cabinet, j'étais quelqu'un de moyen. Je gravissais les échelons, mais ça ne me passionnait pas plus que ça. Je pense que j'aurais réussi, mais je n'avais pas des perspectives qui m'enthousiasmaient. La communauté grandissant et en voyant tout ce que ça créait : ça a vraiment montré un quotidien où on peut changer de coloc, trouver un appartement, trouver un stage, et aujourd'hui, il y a de la solidarité, il y a des gens qui sont à la rue, qui sortent de la rue, c'est-à-dire qu'il y a un logement qui est trouvé, un emploi. A l'époque ce n'était pas comme ça, mais il y avait quand même des petites prémices d'actions assez sympathiques. Moi je voyais ça grandir, je me disais « je m'ennuie dans mon travail et Luc fait ça seul », et on a commencé à discuter. Je pense que j'ai une fibre assez entrepreneuriale, j'aimais bien discuter avec Luc en soirée sur « tu devrais faire ça », comment on pourrait améliorer. On a commencé à une petite relation autour de la communauté et ce qui s'est passé au bout d'un moment, à force de se chauffer chacun dans son coin, je pense que Luc qui avait très envie lui aussi de faire quelque chose avec cette communauté qui grandissait, à l'époque on devait avoir plusieurs dizaines de milliers de membres et c'était exceptionnel sur Facebook à l'époque, à force d'en discuter, j'ai dit à Luc « vas-y, on fait un truc ». Je pense que j'ai impulsé ça. Après avec Luc, on a décidé d'en parler à Jérémie parce qu'il avait des compétences, il connaissait les réseaux sociaux, nous, on n'y connaissait rien. On en a parlé à Jérémie et comme c'est lié à des moments conviviaux, j'en ai parlé pendant une fête, on était à Barcelone et Jérémie m'a regardé et m'a dit « ok on y va » et de là, c'est allé assez vite. On a commencé à faire des réunions, on a commencé très vite à envisager de quitter nos boulots. Luc l'a fait en premier puisqu'il était plus mature je pense pour le faire et ce n'était pas dans son travail. Il a quitté son travail à Paris, il est rentré à Bordeaux. On a commencé à accentuer les réunions. Et puis après c'est moi qui ai quitté mon travail, et le troisième, Jérémie, a quitté son travail. Nous, quand on a quitté nos jobs, on ne savait pas ce qu'était Wanted, on avait une communauté qui faisait les choses trop cool, mais on ne savait pas ce qu'on allait en faire. Pour le moment, c'était juste une communauté sur le web, sur Facebook, où les gens discutaient entre eux et s'entraidaient. C'était super cool mais il n'y avait pas de but ultime et surtout quand tu quittes ton travail il faut dire un moment, peut-être pas tout de suite, mais comment je monétise et comment je gagne de l'argent. Nous, on a quitté nos boulots, c'est un truc assez dingue, en ne sachant pas ce qu'on allait faire de cette communauté, en ne sachant pas comment on allait gagner de l'argent. Grâce à l'Etat français, on a fait ce que beaucoup de gens font, on a négocié notre rupture, deux ans de chômage, pendant ces deux ans on réfléchit : soit c'est un projet purement solidaire, on s'épanouit là-dedans, soit on arrive à coupler à la fois du solidaire et à la fois un modèle économique, dans ce cas-là on peut en vivre. On est toujours sur ces chemins-là. Je pense qu'il faut vraiment se faire confiance et je pense que cette confiance nous a permis de surmonter quelques tempêtes. Souvent comme conseil on dit qu'il ne faut pas s'associer avec des amis,

ce n'est pas tout le temps facile d'être associé avec des amis, mais je pense que nous, c'est ce qui nous a sauvés, ou c'est ce qui nous sauve au quotidien.

– D'accord. Et qu'est-ce qui te fait dire ça ? Est-ce que tu aurais un exemple ?

– Plein de choses. Alors, on a tous des caractères différents mais pour parler de moi, je suis quelqu'un d'assez volontaire, d'assez froid, d'assez dur des fois. Je pense que je peux être juste, mais je ne suis pas facile à vivre, et le fait qu'on soit potes, par exemple, m'a amené un moment à pouvoir pleurer devant eux au restaurant parce qu'on avait appris une mauvaise nouvelle qui était en partie dû à une erreur, à quelque chose que je n'avais pas super bien fait, qui a failli avoir des conséquences dramatiques, qui a eu des conséquences un peu moins graves que ce qu'on pensait, mais sur le moment c'était quand même quelque chose de dur et j'ai pleuré devant eux. J'ai pu être face à des gens qui m'ont compris, qui ont compris ma détresse, qui ont compris que le fait que je pleurais c'était parce que j'étais investi dans le projet que je n'avais pas envie de les décevoir, et ça, on l'a quand on est face à des amis et pas juste face à des associés qui pensent monétisation, rentabilité, ego, ce genre de chose. C'est un exemple sur moi, perso, mais on a les mêmes choses avec Luc, j'ai eu plein de discussions aussi très intenses avec Jérémie sur certains sujets. On est obligé de super bien connaître son associé pour traverser comme ça une aventure, de dix ans maintenant, et surtout que traverser les enjeux qu'on a eus par le passé, ceux qu'on a maintenant. Je pense que si vous ne connaissez pas la personne quand vous lui parlez, vous n'avez pas son logiciel de pensée, vous pouvez faire des erreurs de lecture, d'appréhension de ce qu'elle reçoit, de ce qu'elle ressent et souvent, quand vous êtes tous là dans le même bateau et vous êtes animés par le même projet, les problématiques que vous avez à régler, ce sont que les problématiques de communication. C'est souvent ça la clé. Il y a souvent du ressenti, il y a souvent une façon de faire qui est différente et nous, on s'est rendu compte que de verbaliser, d'avoir des moments où l'on se dit « là tu vois, tu as fait ça tel jour, moi ça m'a perturbé puisque j'ai ressenti ça », quand vous dites ça à l'autre personne, elle se dit « je n'ai pas du tout pensé que tu le ressentirais comme ça », et ça règle énormément de problèmes. Je pense qu'on est au stade du vieux couple nous trois, on est un troupe, et moi je suis capable de savoir ce que Luc ressemble à un instant T, de ce que Jérémie ressent un instant T et eux pareil, ils me connaissent super bien. Je pense que c'est la clé parce qu'il y a des fois où je m'en fiche de ce qu'ils ressentent, j'ai envie de les secouer, j'ai envie de les bousculer, comme eux des fois ils ont envie de me bousculer, mais par contre j'en suis conscient. Je sais que ce que je vais dire va potentiellement engendrer telle réaction et je ne suis pas surpris. Si jamais je suis surpris, j'ai mon logiciel de lecture de Luc ou Jérémie qui me dit « ok, c'est vrai, j'ai appuyé sur tel bouton ». Je dis n'importe quoi, mais avec mon copain Pierre ça marche comme ça, mais avec Luc ou Jérémie ça ne marche pas comme ça.

– Comment tu as réussi justement à avoir cette grille de lecture de chacun ? J'imagine que ça ne s'est pas fait du jour en lendemain. C'est beaucoup de communication entre vous. Est-ce que vous avez failli vous séparer ? Je crois qu'à un moment donné ça a été très, très chaud entre vous. Qu'est-ce qui a fait que vous vous soyez remis ? Comment vous avez réussi à régler tous ces petits égos chacun de votre côté ?

– On a des personnalités différentes. Luc, c'est quelqu'un qui est vachement altruiste, beaucoup porté vers les autres, c'est pour ça que c'est lui qui a créé la communauté à la base. Il a beaucoup d'empathie, mais des fois il a tendance un peu à prendre les choses sur lui et à faire un peu le dos rond et à ne pas trop à verbaliser. Moi je suis un peu un peu l'inverse, c'est-à-dire que je peux plutôt être centré sur moi-même, affirmer beaucoup de choses et quand ça ne me plaît pas, le crier très haut et fort. Jérémie, je pense que c'est pour ça qu'on marche bien, c'est plutôt un team player. Lui, ce qu'il aime, c'est ce lien dans l'équipe, c'est comment on évolue ensemble, pourquoi on fait les choses à trois, pourquoi on fait les choses à plusieurs, pourquoi on a une communauté d'un million de personnes. Très vite, s'est dégagé un peu des

personnalités différentes entre Luc et moi, et Jérémie s'est très vite retrouvé être le maillon qui fait qu'on est tous liés. Jérémie et Luc, ça marche très bien, Jérémie et moi, ça marche très bien, mais je pense que Luc et moi potentiellement ça ne marcherait pas. D'ailleurs, l'une des rares fois où on a failli se séparer c'est parce que Luc et moi on a passé trop de temps ensemble et que Jérémie n'était pas là, au milieu, parce que c'était l'époque où il n'avait pas encore quitté son travail. Luc et moi, on a passé trop de temps ensemble et on est assez opposé, et surtout on n'avait moins l'expérience d'être ensemble à ce moment-là. C'est marrant, c'est la seule fois où ça a failli se terminer. Ça ne s'est pas terminé parce que Jérémie a réussi à nous rattraper, à nous dire « attendez il faut qu'on discute ». Souvent je crois que l'on recommande de ne pas être trop d'associés, je ne sais pas si trois c'est beaucoup dans l'esprit de certains, en tout cas trois c'est bien parce que ça permet toujours d'avoir un médiateur entre deux et quand il n'y a pas de médiateur, ça permet d'avoir une majorité. Ça permet souvent à celui qui est tout seul d'avoir deux visions face à lui qui lui disent « là, je suis vraiment désolé, mais on ne pense pas comme toi » et ça remet aussi en perspective parce que ce n'est pas un combat d'une personne contre une personne, il n'y a pas d'égo, mais c'est « attends, là je fais un projet avec ces mecs-là depuis x mois, x années, je leur dis un truc et les deux il ont l'air assez convaincu que ce je dis ce n'est pas bon ». Peut-être que j'ai raison, et si j'ai raison, il va falloir que je sois très ingénieux dans les explications pour réussir à les convaincre. Je pense que trois c'est un bon chiffre. C'est à force de discussions qu'on a tenté plein de choses, il y a plein de choses qu'on a fait, qu'on ne fait plus par manque de temps, ça c'est justement ce qu'il ne faut pas faire. Là, il y a la distance un peu, mais toutes les semaines on faisait une activité que l'un des trois organisait par surprise aux deux autres.

– C'est génial ça.

– Il y avait des grandes surprises parce qu'en plus on connaissait un peu les faiblesses des uns et des autres, on a fait des trucs trop cool on a fait des cours de boxe, du paddle sur la Garonne et on a fait des concours de cocktails. Ça c'était notamment à une époque où on était au chômage, je passais beaucoup de temps avec Luc et on s'était rendu compte qu'on ne se parlait que de travail et que ce n'était plus bon parce qu'on était pote à la base et on n'avait plus trop envie de se voir en dehors des journées, on trouvait que ça cassait un lien. Si on n'est pas pote avant tout on trouvait que c'était dommage et limite quand on venait le lundi, on voyait son collègue alors que ce n'était pas du tout ça qui était voulu. On s'était dit qu'il fallait qu'on arrive à se recréer des moments où on a envie d'être ensemble et surtout où on ne parle pas de boulot. Voilà, on avait trouvé ce mécanisme-là qui a super bien marché.

– Ça devait être sympa.

– C'était vraiment très sympa. On a continué pendant très longtemps, ce qui nous a aussi permis de tenir à un moment où on en avait un peu marre. On ne le fait plus en ce moment, mais parce que géographiquement on est un peu éclaté et aussi parce que je pense que la période, même si elle est cruciale, est moins dure humainement, psychologiquement. Ça, on l'avait fait à l'époque où on avait quitté nos boulots, on avait un peu de pression sociale, moi par exemple de passer d'avocat à la défense à gérer un projet solidaire où on ne touchait pas un centime. On avait déjà un peu ce poids sur les épaules, de nos amis, nos familles qui nous regardaient en disant « qu'est-ce que vous faites ? » et comme on était au début de notre aventure, on commençait à réfléchir sur ce qu'on allait faire, on subissait des échecs qui n'étaient pas des échecs retentissants, mais c'était encore pire parce que c'étaient des petits échecs du quotidien, on se disait « si là on échoue, juste sur cette mini tâche, qu'est-ce que ça va être ? parce qu'on est au début de l'aventure ». Je dis n'importe quoi, mais cette mini tâche qu'on n'a même pas coché dans notre to do list, qu'on n'arrive pas à la faire, c'est mal parti. Donc on avait en plus cette pression et ses mini échecs et je pense qu'on avait besoin de s'aérer la tête.

– Oui c'est ça, de prendre de la distance par rapport à tout ce que vous viviez et puis là vous avez grandi avec le projet et vous êtes entrepreneurs depuis plusieurs années maintenant, c'est plus simple.

– On a plus l'habitude de l'échec. On a eu notre pression parce que l'échec peut être beaucoup plus important, on ne va pas se mentir ce qu'on est en train de faire a un potentiel qui est dingue, le plus gros échec que nous on voit c'est qu'on n'arrive pas à aller au bout de ce qu'on a envie de démontrer avec notre projet, de nos valeurs, qu'on n'arrive pas à avoir l'impact que, nous, on estime pouvoir avoir sur la société, les habitants des différentes villes où on a installé notre projet. Ça, c'est pour moi c'est le plus gros des échecs, mais ce n'est pas grave parce que j'ai une to do list avec un milliard de tâches dedans dans lesquelles je me sens beaucoup plus confiant maintenant qu'avant. Et surtout on a appris à échouer, on a appris à recommencer. On s'est rendu compte qu'on a vécu deux ans avec le chômage, notre projet a été sauvé à quelques jours, pas par un concours de circonstances, par quelque chose qu'on méritait, mais on a eu une entrée d'argent à quelques jours près qui nous a sauvés. On a appris vraiment à vivre sur des périodes de très court terme avec potentiellement pas de revenus, ce genre de choses. On est plus habitué.

– Oui et puis vous avez appris aussi à vivre sur le fil et à avoir la bonne nouvelle au bon moment. Comment vous gérez ça ?

– Oui, il y a un truc aussi : au début tu quittes ton boulot, tu as le regard des gens qui disent « qu'est-ce que vous allez faire avec ce truc ? », mais au début, tu t'en fiches, tu es concentré, tu te dis « mais non, c'est bon, ça va cartonner ». Après il y a les premiers échecs, tu dis « ah, ils ont peut-être raison ». En fait, ce qui est intéressant, c'est ce que tu disais, c'est d'apprendre à vivre sur le fil. Au début, quand on a quitté notre taf, on se disait qu'on a deux ans. Là sur le projet dernièrement, ça nous est arrivé de nous dire « bon, là, il nous reste quatre mois ». Quand on se disait ça dernièrement, on se regardait, personne ne bronchait, il nous reste quatre mois. Sur quatre mois, il faut qu'on fasse ça pour s'en sortir. Je pense qu'on a tellement imaginé le pire. Le pire pour nous c'est qu'on n'arrive pas à dégager un modèle économique, que nos valeurs disparaissent. On préfère rester solidaire, avoir de l'impact. Maintenant l'idée, c'est comment, pour avoir plus d'impact et pérenniser le projet, on arrive à générer de l'argent pour justement soutenir les projets qui font sens. Quand vous avez imaginé plein de fois que ça n'allait pas marcher, au bout d'un moment vous vous dites « au final, ce n'est pas grave ». Potentiellement, je ne mets plus de temps dans Wanted, mais si ça va continuer à exister parce qu'il y a des dizaines de bénévoles qui font en sorte que ça continue. J'irais chercher un boulot. Et puis quand vous réfléchissez, à force de croiser des gens, vous rendez compte de toutes les qualités que vous êtes en train de développer dans votre projet où potentiellement vous ne vous rémunérez pas pour le moment, en tout cas vous n'avez pas de revenus récurrents, en fait ces qualités pour plein d'employeurs ou plein de porteurs de projet ou plein de personnes dans l'administration sont des qualités extrêmement rares et vous n'aurez aucun problème à retrouver du boulot. Du coup, quand vous vous dites ça, vous vous dites « j'ai potentiellement un problème financier mais qui n'en est pas un ». Ça va être à un instant T mais je vais retrouver quelque chose derrière. Le plus gros échec qui peut nous arriver, il nous incombe, c'est de ne pas pouvoir aller au bout de notre projet, mais ce n'est pas un échec financier. Du coup on n'est plus inquiet sur le fait de ne pas y arriver. Nous, aujourd'hui, c'est ce que connaissent tous les entrepreneurs, si on n'y arrive pas, on n'a plus de chômage. C'est d'être capable de se retourner assez rapidement parce qu'on a cramé toutes nos allocations chômage, il y a maintenant trois ou quatre ans quand on a starté le projet. Aujourd'hui, je cotise parce que je suis gérant d'entreprise, mais je n'ouvre pas mes droits au chômage. On peut le faire, on peut dégager une option mais ça coûte très cher, je ne le fais pas. Ça veut dire qu'effectivement le jour où on se rend compte parce qu'on est allé au bout du bout avec Wanted, on ne peut pas se payer, dans ce cas-là, il faut être capable de se retourner très vite. Je touche du bois, mais je pense qu'en quelques jours voire quelques

semaines, max en un mois, je suis capable de rebondir dans une autre activité, dans un autre projet. Ce n'est pas ce que je souhaite mais je pense que j'en suis capable.

– Surtout que maintenant tu as la compétence pour rebondir. Tu sais rebondir.

– Exactement, est-ce que les opportunités que je vais avoir vont correspondre à ce que j'ai envie de faire ? Est-ce que je n'aurais peut-être pas envie aussi de souffler, de faire autre chose ? Mais oui. Et puis, quelque chose qu'on oublie souvent, c'est qu'aujourd'hui, nous, on ne fait que des choses qu'on ne savait pas faire, donc j'ai augmenté mes qualités, mes capacités de travail. Mon expérience d'avant, qui était mon expérience d'avocat, m'a aussi formaté sur une certaine rigueur, ce genre de chose, donc j'ai à la fois un profil entrepreneur très rigoureux via la formation d'avant, j'ai des compétences juridiques, j'ai développé ma créativité parce que tous les jours dans notre projet on doit savoir comment durer. Et surtout, on s'est fait un réseau de malade. Aujourd'hui, la chose la plus importante, mais qui est importante pour n'importe quel projet qu'il soit social ou économique, c'est avec qui discuter et qu'est-ce que vous faites avec ces gens. Aujourd'hui, nous, on discute avec des personnes mais je pensais que jamais on ne discuterait avec ces gens-là. On peut très bien discuter avec des maires de ville, des élus politiques haut placés et des directeurs généraux d'entreprise qui font plusieurs milliards de CA, en déjeuner, en rendez-vous. Voilà ce sont forcément des opportunités derrière. Ces gens quand ils discutent avec nous, ils sont rarement déçus de la vision qu'on leur montre de notre projet, parce qu'on a un projet qui fait sens. Le fait de travailler ensemble c'est parfois plus compliqué pour plein de raisons, mais en tout cas, sur nos valeurs, on est souvent d'accord. Avec son réseau, on peut à la fois développer son projet et si ce projet ne marche pas, on pourra toujours rebondir.

– Oui, c'est clair.

– Regarde, au final, on fait ce podcast parce que tu m'as vu sur Konbini, tu as écouté un podcast de Lila, Lila a fait un podcast sur moi parce qu'elle connaissait un ancien avocat avec j'étais avocat. Ce n'est que les liens que tu tisses au fur et à mesure de ton parcours qui font que tu rencontres des gens, tu fais des choses et tu en vis.

– Oui, exactement. Justement tu parlais de vos valeurs, dans votre entreprise plus que dans une autre c'est vraiment important de conserver ses valeurs, comment vous faites ? Alors vous avez, j'imagine, tous les trois les mêmes, enfin j'ose espérer quand même [rires]. Ah non ?

– Il y a des courants, il y a des tendances.

– C'est intéressant.

– Il y a des tendances par les caractères, aussi par les expériences professionnelles. Mais ce qui est important c'est de trouver une voix commune qui nous rassemble tous les trois.

– Oui, c'est ça. Comment vous faites pour garder ce cap-là parce que j'imagine que ça doit être facile de dévier d'un côté ou de l'autre surtout avec tout ce qui est à faire solidairement en France. Pour garder cette ligne-là, comment vous faites ? Est-ce que vous l'avez écrite justement pour ne pas l'oublier ?

– Il y a plusieurs choses. Il y a les valeurs qu'on défend qui elles sont immuables et fixes. Ensuite il y a la direction qu'on prend pour atteindre ces valeurs. De temps en temps, on met des petits coups de barre à droite, des petits coups de barre à gauche parce que le moyen d'atteindre nos valeurs peut de temps en

temps varier. Et je pense surtout qu'il faut que ça varie parce que si je te dis aujourd'hui, on a une route toute droite et qu'on va passer d'un point A à un point B pour arriver à ce résultat, ça ne va pas marcher, il faut être agile. Historiquement dans Wanted, on a des courants qui sont plus tôt ... [rires]. Ça me fait rire parce qu'il y a un projet de fiction sur notre aventure et les scénaristes de la fiction ont planté nos personnages, par exemple, pour la scène d'introduction de Jérémie, il est chez lui, devant un ordinateur, avec qu'un drapeau de Che Guevara. Ça nous a fait beaucoup rire parce que Jérémie nous a dit « je n'aime pas Che Guevara », mais on lui a dit que c'était un peu les idéaux. Jérémie, je pense que c'est celui de nous trois qui, sur l'impact de la collectivité, faire vivre ensemble, la solidarité, le bien commun, – on y est tous attaché sinon on ne ferait pas ce projet –, mais je pense que lui vraiment, il est arcbuté sur ça. C'est extrêmement important parce que c'est grâce à lui justement qu'on n'a pas dévié. Moi potentiellement je pouvais avoir une tendance à la déviation, moins maintenant. Aujourd'hui je trouve que mon point de vue est efficace dans le projet, mais je pense que j'avais un point de vue au tout début de l'aventure qui était destructeur. C'est-à-dire qu'au début, quand on a arrêté nos boulots, j'étais très bien payé dans mon travail et j'avais un peu le raisonnement start up où je voyais Wanted avec des centaines de milliers de membres et je voyais que des startups qui avaient dix mille utilisateurs lever 5 millions d'euros. Tout de suite j'ai eu une vision de « ok, on peut lever de l'argent parce qu'on a une communauté », sauf que je n'avais pas compris que tu peux lever l'argent quand tu as un service ou un produit. Nous, on n'avait pas de service ou de produit, notre truc c'était l'entraide. L'entraide ce n'est pas monétisable. En tout cas, on n'a pas trouvé comment utiliser ça, et j'espère que ça ne l'est pas.

– Oui, je l'espère parce que cela perd tout son sens sinon.

– Exactement. Du coup, j'avais cette vision-là. Au début, je pouvais un peu dans ce sens. Luc, lui, avait arrêté son travail un tout petit peu avant moi. Il a été le premier à sentir un peu la pression, « oh la, les gars, je n'ai plus d'argent et en fait ce qu'il dit Christian ce n'est pas bête, il faudrait peut-être gagner un peu d'argent ». Là où Jérémie lui, mais ça dépend tu vois aussi de des différents moments : à ce moment-là, je venais d'arrêter mon boulot, Luc avait déjà consommé un an de son chômage, Jérémie avait gardé son entreprise. Jérémie, il accordait du temps, beaucoup de temps, mais il avait toujours une rentrée d'argent et il développait toujours son entreprise en conseil média, lui n'avait pas vraiment de pression financière. Il refusait faire plus d'argent, de prendre de nouveaux clients, mais il avait un rythme de vie qui lui convenait très bien et si jamais Wanted ne marchait pas, il gardait son activité, il la développait. Nous, on n'avait pas ça. On avait tout quitté, et en plus avec Luc, on avait des rémunérations qui étaient légèrement supérieures à celle de Jérémie, donc on était habitué à un train de vie qui était sympa, quand on est arrivé au chômage ça nous a fait bizarre. On est parti de Paris, on a déménagé à Bordeaux. On avait ces courants qui se pesaient un peu. Ce qui était très intéressant, c'est que, comme Jérémie était du métier, il a tout de suite compris qu'il fallait garder absolument les valeurs de la communauté et surtout ne pas s'en détourner. Comme lui, il n'avait pas cette pression, je pense que philosophiquement, il était très attaché à ces valeurs, et surtout diplomatiquement il est très bon Jérémie, dans toutes nos discussions il arrivait à nous faire le comprendre. On a gardé ça, on a maintenu ça pendant des années. On a refusé tout partenariat publicitaire, on a refusé des dizaines de propositions d'application, on a refusé des dizaines de propositions d'affiliation à des applications, plein de choses. Et surtout on a fait plein d'erreurs, on a essayé de faire des trucs nous-mêmes et on a complètement échoué et sauf qu'à un moment Jérémie voyant Luc qui n'avait plus de chômage, qui n'avait plus juste qu'à se remettre à bosser, – Luc a pris un job alimentaire. Au moment où Luc se remet à bosser, moi il ne me reste plus beaucoup de chômage aussi et là je le regarde et je dis « attends, ça va commencer à être compliqué », c'est là que les relations ont commencé à se tendre. Jérémie a dit : « ok, vous avez raison ». Jérémie n'était pas contre le fait de faire de l'argent, mais c'était comme le faisait. On a réussi à trouver un terrain d'entente tous les trois : « ok on a une communauté, ce sont des lieux où les gens se rencontrent, discutent, est-ce qu'on ne pourrait pas faire la

même chose en physique ? ». On a eu l'idée de créer notre premier café à Bordeaux, qui était un café lié à notre communauté bordelaise qui compte 180000 personnes. On s'est dit : « ok notre communauté à 180000 personnes à Bordeaux, les gens s'entraident, viens on va créer un café où ces 180000 personnes vont pouvoir venir manger et boire, et surtout on va mettre les mêmes valeurs que notre communauté dans ce café, ce café va être solidaire, on va reverser 2 % de notre chiffre d'affaires, on va permettre à des gens qui sont en situation de précarité de manger gratuitement et on va organiser des événements inclusifs où des gens du quartier vont pouvoir se mélanger à des travailleurs pauvres, des étudiants précaires ». On met ces valeurs et objectivement, c'est le premier projet où on commence à gagner un peu d'argent et ça c'est top parce que ça a validé le fait qu'on gagne de l'argent en faisant quelque chose d'utile. Après on s'est demandé comment on pousse le curseur encore plus loin. On venait de comprendre que la communauté, elle aimait quand on avait un projet qui faisait sens et en même temps qui générait de l'argent, c'est-à-dire qu'on s'est rendu compte aussi que ce n'est pas un problème, la communauté était contente de venir consommer dans le café et de voir que sa consommation finançait des associations locales, permettait à des gens de manger gratuitement alors qu'ils ne pouvaient pas se payer un repas. On s'est dit que le modèle « on gagne de l'argent en respectant nos valeurs », la communauté est là. Du coup, on passe des petites étapes, on a testé par exemple des premiers partenariats web avec des entreprises, notamment on a fait une opération où on a rendu possible l'accès aux musées à des personnes en situation de précarité. On a fait l'opération où 500 personnes qui étaient éloignées de la culture ont pu aller dans les musées gratuitement. C'est extrêmement bien reçu dans la communauté. On s'est dit que ce qu'on allait faire, ce n'est pas de la publicité intrusive, on s'en fout que telle marque ou tel produit ou tel service arrive dans notre communauté, les gens de Wanted ça ne les intéresse pas. Par contre de dire à telle marque, tel produit ou tel service : « tu sais tu pourrais peut-être réfléchir différemment ? Tu sais que tu pourrais être plus inclusif ? Tu sais que tu pourrais faire telle action, nos membres sont plus passionnés par ça », de faire quelque chose de collaboratif, d'amener une solution à la fois notre communauté et en plus un impact dans la ville ou dans la cité, on s'est rendu compte que ça marchait bien. On est en train de le tester et pour nous c'est un modèle qui fait sens. En ce moment on sent qu'il y a de l'appétence, c'est-à-dire que beaucoup de marques depuis qu'on a dit qu'on était prêt à le faire nous contactent et ça nous plaît parce ce que l'on se dit que si ça se trouve on va réussir à avoir encore plus d'impact de manière encore plus locale et on nous fait tout ça que pour ça. L'opération sur l'accès au musée, à la base c'était une opération purement commerciale. On avait été contacté par un organisme public et à la fois privé qui voulait faire une opération commerciale pour attirer les touristes dans la ville et dans cette opération-là il y avait à l'accessibilité au musée à titre gratuit, mais pour des gens comme toi et moi, avec pouvoir d'achat. On leur a juste dit : « mais attendez, vous avez beaucoup de place, venez, on fait aussi une action impactante et les places que vous pensiez donner à des gens qui sont en capacité d'acheter des choses dans la ville, on en donne une partie à des gens qui n'ont pas de pouvoir d'achat, ces gens ne peuvent jamais accéder à des lieux culturels et on pense que votre action elle va avoir encore plus d'impact et économiquement ça va encore mieux marcher parce que vous allez être soutenu par les gens de la ville qui eux vont dire « c'est génial en fait ». Non seulement vous attirer des gens pour qu'ils consomment et en plus les gens qui sont dans la ville et qui n'ont pas accès aux musées vous leur permettait d'avoir accès aux musées, c'est une opération doublement gagnante ». Dans les faits, dans les chiffres, les retombées sont positives pour la ville afin économiques pour la ville elles ont été avérées, il y a eu 2400 nuits d'hôtel qui ont été générées suite à cette opération, et derrière, les retombées en termes de communication, ils n'avaient jamais vu une opération cartonner. C'est là où on se dit qu'on peut faire de l'influence citoyenne responsable et donc on peut commencer à envisager de gagner de l'argent. Mais de l'argent pour quoi faire ? Pour avoir plus d'impact. C'est là où je trouve que maintenant, mon courant à moi qui était un peu plus « il faut gagner de l'argent », je pense qu'il est utile parce qu'on s'y prend de la bonne manière grâce à Jérémie et à Luc, qui ont bien fait les garde-fous, mais je pense que maintenant il faut qu'on gagne de l'argent. Et surtout on a vu que notre café qu'on avait créé et l'argent qu'on générait avec ce café avait permis d'ouvrir tellement de portes et de générer

tellement d'impact. On a un petit café qu'on a acheté, le truc ça valait zéro, d'ailleurs c'est le prix, ça valait zéro, il fallait juste faire les travaux. On avait mis l'argent qui nous restait pour notre allocation chômage, en gros on a mis 40000 euros je crois à nous trois et après on a levé un prêt à la banque. Avec ce petit truc de 80 m², pendant ce long confinement on a préparé 5000 repas qu'on a distribué à cinq maraudes différentes qui elles passent cinq fois par semaine dans les rues de Bordeaux, on a redistribué plus de 10000 euros à des associations, on a créé je ne sais pas combien d'heures d'inclusion, c'est-à-dire des personnes qui normalement ne peuvent jamais entrer dans un café, jamais avoir de moments de sociabilisation, et bien là si, entrent et discutent, les serveurs les connaissent, ils peuvent manger à leur faim, ils ont le menu, ils mangent comme tout le monde, ils sont connectés aux gens du quartier. On a eu un impact vraiment dingue qualitativement sur ce café. On ne fait pas 46000 repas, par contre la qualité de notre action, et surtout c'est une action pour tout le monde, ça veut dire qu'on a fait un truc que personne ne fait : pas un restaurant qui va produire des plats pour des gens qui sont à la rue et on va les donner à des assos ou pas un restaurant qui gagne de l'argent, un restaurant de bobos, mais on a dit « on va prendre les deux parties et on va faire un truc de bobos et dedans on va avoir un impact, on va préparer des plats pour des gens qui sont en situation de précarité, par contre on ne va pas leur distribuer en dehors du restaurant, ils vont venir manger dans le restaurant en même temps que les clients qui payent ». Personne ne veut le faire parce qu'il y a tout le temps des barrières, des freins de « je ne veux pas de sans-abris chez moi, ça va faire fuir les clients ». Faux, nous on est rentable depuis deux ans et on voit même que c'est cette proposition, ces valeurs, ce qu'on amène là, c'est ce qui plaît à plein de gens qui maintenant, quand on raconte nos histoires, nous disent : « mais pourquoi les autres ne sont pas comme vous ? pourquoi d'autres restaurateurs ne le font pas ? est-ce que ça vous dit de le faire sur de l'hébergement ? est-ce que vous pensez que les hôtels pourraient faire la même chose que ce que vous faites ? ». Maintenant on réfléchit à plein de sujets et on part d'une communauté qui est très grande mais qui est très protéiforme, et on ne savait pas quoi en faire. Tu pourrais dire qu'il faut créer une application, mais non. Nous, je pense qu'il y a des gens nous ont regardés comme ça parce qu'on a discuté avec des start-uppeurs, qui nous regardaient un peu de haut, et nous on a dit non, on va créer un café de 80 m². On va retaper une ancienne boucherie toute pourrie et on va faire un café avec ces valeurs. « Tu vois les mecs de Wanted, ils ont une communauté d'un million et ils créent un café. » Sauf que ce café, il avait beaucoup de sens et c'est ce sens qu'on a développé qui maintenant nous permet d'avoir de l'assurance, de savoir que ce qu'on fait représente nos valeurs et surtout de pouvoir partir sur des projets beaucoup plus ambitieux. Parce qu'on a réussi à créer dans ce quartier et avec ce petit café, il y a des élus politiques, ils n'ont toujours pas la solution. Certaines de ces personnes et même des entreprises viennent de nous voir en nous disant : « j'ai envie de faire tel projet immobilier, comment on fait pour créer du lien ? ». Aujourd'hui on a des promoteurs, ils viennent nous voir et nous disent : « je vais acheter ça, mais personne ne va se parler où je vais mettre un peu de logements, comment vous faites les gars ? » « On va essayer humblement de vous dire comment on fait dans notre café. »

– Mais c'est déjà vachement bien qu'ils viennent vous voir pour vous poser la question.

– En plus, on n'a pas tout le temps. Il faut rester très humble, on sait comment ça fonctionne pour notre café et c'est un vrai défi pour nous de réussir à changer d'échelle, de transposer dans des projets avec peut-être des activités différentes ou des projets avec une architecture différente en tout cas une superficie différente, c'est un vrai challenge. On a testé quelque chose qui marche. J'espère que ce n'est pas de la chance, je ne pense pas. Maintenant, c'est comment on fait pour le rendre pérenne et pour que d'autres puissent y accéder. Aujourd'hui, on dit assez facilement ce qu'on fait, tout ce qu'on fait, toutes les mesures qu'on met en place dans notre café, rien n'est secret, tout est transparent, tout le monde sait comment on finance les repas. Notre but ultime, c'est que des grandes chaînes de restauration, des grandes chaînes hôtelières, des grandes chaînes de l'agroalimentaire s'inspirent un peu des mécanismes que l'on utilise.

Eux ils ont la puissance et le pouvoir pour les mettre en place dans leur secteur d'activité et d'être dominants là-dessus. Pourquoi les repas sont gratuits chez nous pour les personnes qui sont dans le besoin ? Parce qu'on a un système de fonctionnement, de financement, qui fonctionne en trois étapes : soit le client, toi quand tu viens manger et tu as un pouvoir d'achat, au moment où tu payes ta note on te dit « si tu veux rajouter cinq euros saches qu'il y a un repas qui sera préparé pour quelqu'un dans le besoin. » Toi tu es client, tu sais parce ce qu'autour de toi, tu le vois, il y a des personnes qui sont dans le besoin et qui mangent. Aujourd'hui c'est dix personnes par jour. Donc tu le sais, tu es habitué et tu sais pourquoi tu viens de chez nous. Et même si tu n'as pas envie de payer ces cinq euros de plus, de toute façon il y'a 2 % de ta note qui sont reversés à une asso. Même si tu n'as pas envie de participer avec ton porte-monnaie, de facto, rien n'en venant consommer tu es déjà solidaire avec ton quartier et ta ville. Donc toi tu peux payer cinq euros, sinon tu as une carte de fidélité, c'est Jérémie, un membre de notre communauté qui nous a soufflé cette idée, il a dit : « les gars, faites une carte de fidélité, vous récompensez la fidélité par une action sociale ». On a dit « ça défonce ». De toute façon, on va offrir le plat, on pense que le client qui vient chez nous il est encore plus satisfait de savoir que son plat va aller nourrir quelqu'un qui est, soit isolé, soit exclus ou soit qu'il n'a pas l'argent pour s'acheter à manger. C'est nous, le café, qui supportons le coût de ce repas et maintenant ce qu'on fait a du sens, il y a même des entreprises qui nous contactent et qui nous disent : « moi je veux vous payez des repas parce que l'expérience que vous créez pour les personnes dans le besoin a vachement de valeur et donc j'ai envie que ma société participe à ça ». On a trouvé un système de prépaiement. Une fois que je t'ai dit, ok nous on fait ça dans la restauration, tu peux le faire partout, tu peux faire dans l'agroalimentaire, tu peux le faire partout. Si moi demain j'allais chez Auchan ou Monoprix et qu'au moment où je passe en caisse la caissière me dit « vous savez si vous rajoutez deux euros, nous ça rentre dans telle cagnotte qui permet à des familles dans le besoin de pouvoir venir faire leurs courses, comme vous et moi, dans le magasin, et pas d'aller dans des endroits où ils sont qu'entre eux, stigmatisés. Peut-être que je les mettrais ces deux euros, et si je n'ai pas envie de les mettre, peut-être que le ticket de réduction de 50 centimes sur la boîte de café, peut-être que c'est un ticket de réduction de 50 centimes, mais qu'il parte dans une cagnotte aussi pour faire des colis alimentaires pour les gens qui sont dans le besoin. Peut-être que moi je serais plus épanoui de savoir que ma consommation a généré ces 50 centimes qui vont aider les gens plutôt que de me dire la semaine prochaine, je dois prendre le ticket parce que j'ai 50 centimes de moins.

– De toute façon, tu n'y penses pas.

– Exactement. Et peut-être qu'il y a des entreprises qui aimeraient financer aussi ce genre de choses. Notre rêve c'est ça. Notre objectif, ce n'est pas de devenir millionnaire, on veut juste avoir nos petites activités, et notre plus grande fierté ça serait que... En fait, on fait du test. On teste, on fait ce que les politiques devraient faire, on teste des politiques d'inclusion et d'insertion. On se met juste le défi, je pense que c'est central, que ça doit être cohérent économiquement. C'est-à-dire que, très vite, c'est un truc que j'ai vachement poussé, les autres garçons, Jérémie et Luc, n'étaient pas du tout fermé au monde de l'associatif, et moi j'en fais, enfin on en fait tous les trois, on est bénévole dans des assos qui font des maraudes et tout ça et heureusement qu'ils sont là, mais très vite nous on a eu un discours, on s'est dit que l'associatif, ça gère une situation de fait qui naissait sur une situation de nécessité. Ils répondent à un besoin urgent, demain si la Chorba à Paris ne distribue pas de repas il y a des gens dans Paris, ils ne mangent pas. Heureusement qu'ils sont là. Heureusement. Mais nous ce n'est pas notre projet. Ce n'est pas ce qu'on va faire parce qu'eux, ils le font mille fois mieux et ils le font déjà depuis longtemps et on ne sera pas bon là-dedans. Qu'est-ce qu'on peut faire à notre petite échelle avec notre café ? On s'est dit que ce qu'on pourrait faire à notre petite échelle, c'est inclure les gens, montrer que des gens qu'on dit soi-disant exclus, isolés ou en situation de précarité, ils ne le sont pas tellement à partir du moment où on crée des lieux qui sont accueillants pour eux. C'est un deuxième préjugé qui est si on fait participer ces gens à la vie de la cité

comme tout le monde, les lieux sont quand même rentables, et qu'ils ne vont pas chasser les gens qui dépensent. Nous, c'est notre truc. Au début on n'avait pas très bien compris parce ce qu'on parlait à des gens et on leur parlait de notre café et de tout ce que je viens de te raconter, les gens nous disaient « ah, c'est génial ce que vous faites » et nous on leur répondait : « nous on va en ouvrir un autre », « ah ouais ? pourquoi vous voulez en ouvrir un autre ? ». On ne comprenait pas pourquoi ils nous disaient ça et un jour il y a quelqu'un qui m'a dit « c'est sympa votre truc mais nous on veut des projets rentables ». En fait, Jérémie nous disait « moi, je ne comprends pas, on a un café-restaurant, le mec, il pense qu'on fait quoi ? Qu'on adore se lever tous les matins en se disant qu'on perd de l'argent ? ». Mais non, heureusement qu'on est rentable. Pour nous c'était quelque chose d'essentiel. Maintenant on a compris et là on voit, c'est l'argument qui fait mouche, puisqu'on parle à des gens qui ont des pouvoirs de décision assez importants, soient économiques soient au niveau politique, et on s'est rendu compte que notre force était d'arriver de leur dire « nous on n'a pas besoin d'argent parce que ce qu'on fait ça déchire tellement qu'il y a de l'argent qui va tomber, on est rentable. Quand on exploite, on gagne de l'argent. On va avoir encore plus d'impact et c'est un cercle vertueux parce qu'il y a des gens qui sont prêts à nous financer parce que ce qu'on fait ça fait sens, quand on exploite, on gagne de l'argent et avec cet argent on renforce notre impact donc ceux qui nous financent ils disent que « c'est tellement génial, vous ne voulez pas en créer un autre ? ». Nous, on est juste à la recherche de lieux et d'ailleurs là, on a des pistes, je pense que ça va arriver. C'est notre objectif de dire qu'il faut arrêter la dichotomie entre le capitalisme et le social. Hop ! on rassemble tout le monde et on se demande comment les acteurs économiques peuvent avoir un impact sur la société et comment les acteurs solidaires peuvent eux s'imbriquer dans le monde économique. On n'a jamais eu de subventions, c'est un vrai calvaire d'obtenir une subvention, une fois tu as une subvention il faut dire mille fois merci, nous on n'a jamais voulu faire ça.

– Ecoute, moi qui accompagne les dirigeants à piloter leur entreprise, j'espère qu'ils vont tous écouter le podcast parce que moi qui essaye, qui vient de la finance, de leur expliquer que c'est possible faire des choses en faisant attention à l'être humain, à l'environnement, tout en étant rentable, c'est un peu compliqué à leur faire comprendre. Continuez quinze mille fois pour que les entreprises commencent à vraiment comprendre que c'est possible d'être rentable et de faire des trucs juste géniaux pour la communauté.

– Mais ils ne vont plus avoir le choix parce que maintenant, en gros, qu'est-ce qui se passe ? Pourquoi aujourd'hui l'Etat ne peut plus mettre toutes les politiques qu'il a envie de mettre en place ? Parce que, dès qu'il veut le faire, il y a des entreprises qui disent « ouh lala, là tu me mets des contraintes, moi du coup je vais peut-être moins embaucher en France et peut-être partir ailleurs ». Donc l'Etat est bloqué. Mais qui bloque les entreprises ? Les consommateurs. Si demain on n'a plus envie de manger tel truc parce que ce n'est pas bon pour la santé, qu'on n'a plus envie d'utiliser quel moyen de transport parce que ce n'est pas bon pour la planète et qu'on a envie de se battre pour que des perspectives meilleures, j'ai perdu le mot mais des possibilités autres, soit de bouffe, soit de transport, naissent, en fait il suffit juste d'arrêter de les acheter et de concentrer nos achats ailleurs.

– C'est clair.

– Là, on le voit, il y a une tendance de fond où toutes les entreprises en France se demandent comment elles vont faire pour être écoresponsables et solidaires. Ils sont tous en train de se creuser la tête, à envoyer de l'argent à droite à gauche. Le seul truc qu'il faut qu'ils comprennent c'est déjà il faut que tu sois responsable dans ton cœur d'activités. Ça ne sert à rien de faire des chèques à telle association, ça ne sert à rien de faire des opérations avec tel organisme international. Déjà, ton activité tu la fais de manière correcte, responsable, tu t'occupes bien de tes salariés, tu respectes tes clients, tu n'as pas d'impact sur la

planète. Ta marque, elle va vendre beaucoup plus, parce qu'aujourd'hui les gens, quand ils consomment, ce n'est peut-être pas 100 % le cas, mais c'est une tendance de fond qui y est que les consommateurs vont avoir un impact et que si tu prends le virage trop tard ou si tu fais que du superficiel en donnant de l'argent à droite à gauche et en faisant du marketing, ça ne marchera pas. Au bout d'un moment tu vas être débusquer parce qu'il y a des nouveaux players qui eux arrivent avec des idées, et qui, comme nous potentiellement, on est dans le monde de la restauration, nous, ce ne sont pas des contraintes, mais on a un cahier des charges qui est le nôtre et qui n'est pas le même cahier des charges que d'autres acteurs de la restauration sauf que nous si notre cahier des charges il plaît et bien au bout d'un moment, il y en a d'autres qui vont devoir s'y mettre. Si tu t'y mets alors tu n'es pas méga convaincu et que c'est que la façade, généralement tu ne fais pas bien et tu te fais vite démasquer.

– Oui c'est ça, et puis vous, le montage de votre projet, c'est que ce que vous dites, ça se voit. Et je pense que c'est là toute la clé de votre projet, c'est de montrer à votre communauté justement tout ce que vous faites et ça aide à y croire et ça aide à y aller.

– Exactement. En gros, pour le café à Bordeaux, on n'avait pas d'argent et on était assez frileux, on ne savait pas trop comment la communauté allait réagir, on n'avait vraiment plus du tout d'argent. On était un peu « on fait ça, ça marche tant mieux, ça ne marche pas, là ce n'est pas bon ». On était un peu gêné, on ne savait pas trop comment l'expliquer à la communauté, on a une communauté digitale, pour nous c'était logique qu'on allait créer un lieu où ils allaient pouvoir venir, mais on ne savait pas trop comment ils allaient prendre ça. La seule intervention, on leur a demandé trois choses : quelles sont vos idées pour que le lieu soit solidaire ? Ils nous envoyaient des idées comme la carte de fidélité solidaire. Quelles associations vous aimeriez qu'on soutienne avec les actions solidaires ? Et la troisième chose, on leur a dit qu'on arrivait à un moment où on n'avait pas assez d'argent. Le seul truc sur lequel on peut rogner c'est la démolition du magasin, est-ce qu'il y a des gens qui veulent venir nous aider ? On a halluciné pendant quatre ou cinq jours, il y a genre 100 personnes, 80 ou 100 personnes qui sont arrivées avec des masses, ils se sont relayés, ils sont allés à la décharge avec nous. C'était fou. On était trop content de ça. Le café se passe super bien, comme je te dis on est rentable depuis deux ans et là on a eu l'idée d'ouvrir à Paris. On s'est dit, bon le coût de la démolition, en plus en ce moment on a un budget beaucoup plus conséquent que ce qu'on avait à Bordeaux, on a un excellent budget là, on s'est dit bon c'est un peu du bull shit, on ne va pas les faire venir pour la démolition. On s'est demandé comment on peut les impliquer. Notre communauté à Paris, elle sait ce qu'on a un café à Bordeaux parce ce qu'elle voit de temps en temps des choses passer, mais comme on est très localisé elle n'a pas la même connaissance de ce que fait le café que la communauté bordelaise. On s'est quand même dit que ça serait cool que les gens ils investissent avec nous. Mais pas juste du crowdfunding où tu mets 100 euros et moi je t'envoie un tee shirt et un pin's. On s'est dit, tu investis avec nous parce que nous on sait qu'à Bordeaux ça cartonne, nous on tourne, on se réunit tous les mois pour savoir quelle association on va aider parce qu'on change tous les mois, puis tous les mois on a les chiffres, et puis on est content de voir que ça marche. On s'est dit que tous les membres de la communauté, ils kifferaient trop investir avec nous, connaître les chiffres du café, donc voir que c'est rentable, et surtout participer aux décisions qui ont un impact, c'est-à-dire quelle l'association on va aider, pourquoi on les aide, comment on les met en avant, ce genre de choses. Est-ce qu'il fait faire, je dis n'importe quoi, dix repas prépayés pour des personnes en précarité ou est-ce qu'il faut en faire vingt par jour, est-ce qu'on peut se le permettre. On s'est dit que les gens kifferaient ça. On leur a dit qu'on ouvrait un café à Paris, on a communiqué de manière hyper timide. « Si vous voulez à partir de 100 euros vous pouvez investir et vous avez une part du café. Cette part nous permettra de partager les résultats financiers de café avec vous. Si vous aimez concept, un, vous êtes client et quand tu vas consommer, tu t'enrichis, tu peux en profiter ; deux, surtout tu peux nous aider à construire un impact encore plus puissant. Mais on n'a pas lieu, on n'a pas encore le budget complètement finalisé. » Là, on a 480000 euros d'intentions d'investissement alors

qu'on n'a quasiment pas communiqué. Les gens proposent d'investir, parce que c'est des intentions d'investissement, ils investiront vraiment quand on leur donnera une adresse mais ils ne savent pas où. Demain je leur dis on a pris un Buffalo Grill sur le bord de la route, ils sont un peu dégoûtés [rires]. Ils ne sont pas obligés d'investir. Nous, ce qu'on vise c'est ambitieux, on veut quelque chose d'assez bien placé, qui marche bien, avec une bonne capacité, une bonne terrasse. Nous notre objectif, c'est quand ils voient le lieu qu'on a choisi, ils se disent : « j'ai mis 100, je mets 200 parce que c'est trop bien ». Quand on explique aux gens : « regardez, les gens ils mettent de l'argent ? Ils ne mettent pas de l'argent parce que nous, on ouvre un café. » Ils s'en foutent de ça les gens.

– Oui, et puis ce n'est pas pour vous personnellement en plus.

– Exactement. Nous, ils s'en foutent encore plus. Il y a quand le même le côté « je vais avoir un bar-resto », c'est toujours sympa, on a toujours voulu ça pour 100 euros. Mais ils n'investissent pas parce qu'ils vont avoir un café ou un bar, ils investissent parce qu'ils se disent « ce truc-là, moi je vais mettre 100 euros, déjà potentiellement ces 100 euros ils vont fructifier, je vais gagner de l'argent, et tous les soirs quand je vais me coucher et que je vais voir les stories sur Instagram des mecs de Wanted avec tant de plats offerts, je vais voir des sourires, des visages... j'ai participé à ça, moi, mes 100 euros qui me font de l'argent, en fait j'ai participé à ça ». Nous on se dit, eux, qu'est-ce qui va se passer ? Tu penses bien que ceux qui ont mis de l'argent, ils vont appeler tous leurs copains et quand ils vont vouloir aller boire une bière dans le coin, ou manger dans le coin, ils vont aller chez nous. Si tu ne réfléchis qu'en termes d'économie, de business, tous les gens qui ont investi chez nous, ils vont venir consommer chez nous. Déjà tu as tes premiers clients, et après quand tu te dis qu'en plus tu as une communauté de 500000 personnes où tu vas pouvoir communiquer là-dessus, tu te dis « waouh ». On a les valeurs qui sont bien, on a le canal de communication, on va avoir des gens ultra engagés, après, voilà, il ne faut pas se planter, il faut faire les choses, il faut que ce soit bon, il faut que ce ne soit pas cher, il faut avoir une bonne équipe et un bon emplacement, mais tu coches des choses qui juste sur le plan de l'économie tiennent la route. Et derrière, le plan de l'impact, c'est notre philosophie, ce sont nos valeurs, l'impact on sait qu'il sera là. Tu te dis pourquoi les autres ne font pas ça.

– Et puis finalement votre communauté, c'est le quatrième homme non ?

– Oui, oui, carrément. On l'exploite, mais pas dans le sens « exploiter ». Wanted, il y a plein de choses à gérer, là on a un million de personnes, c'est dix millions d'interactions par an. On a une magnifique équipe de bénévoles, ce sont des amours, ils donnent un temps dingue sur ce projet pour être sûr que la communauté soit une communauté de confiance, qu'il n'y est pas de propos racistes, pas de propos homophobes, pas de propos sexistes, ils donnent énormément de temps. On est trois à développer le projet, c'est une toute petite équipe, on n'a pas de salarié, on n'a rien, donc on n'a pas le temps de faire tout ce qu'on aimerait faire, mais un des trucs qu'on aimerait vachement améliorer c'est déjà, un, tenir au courant la communauté de ce qui se passe parce qu'il y a plein de gens qui sont sur la communauté et il y a tellement de belles histoires que tu peux les rater. On a très envie que les gens, ils aient un rendez-vous au moins une fois par semaine et qu'ils voient tous les miracles, petits ou grands, mais toutes les actions positives qui a eu sur la communauté, je dis n'importe quoi, mais le mois d'avant, la semaine d'avant. Ça c'est un truc qu'on a vachement envie de faire. On pense que ça va développer beaucoup le sentiment d'appartenance, ça va créer un l'esprit de corps, et l'étape d'après, c'est comment on arrive à bien écouter parce qu'il faut écouter ce que les membres de la communauté nous disent et comment on arrive à piloter ça tout en gardant ce côté un peu organique, parce que l'idée ce n'est pas du tout d'instrumentaliser la communauté. Une des histoires qui nous plaît le plus c'est un jour, une personne s'appelle Sabrina, je la rencontre souvent, elle distribue à manger à des personnes. On a contacté cette personne et on a été faire

des maraudes avec elle. Ça a été hyper important d'ailleurs pour le projet, ça nous a vachement recentré sur nos valeurs. On a passé du temps, un peu à la sueur de notre front. On l'a épaulé, c'est-à-dire qu'on a créé une structure juridique, on lui a prêté les statuts de notre asso pour qu'elle puisse monter son asso, on a trouvé des fonds, nous on lui a donné de l'argent parce que on avait reçu de l'argent de droits d'auteurs, on a participé, on l'a aidé à communiquer sur la communauté. Quand je dis qu'on l'a aidé, on a peut-être fait 2% du boulot, elle, elle a fait 98% restants, mais on a participé. Et elle qui a fait les 98% restants, aujourd'hui, elle a une page Facebook sur sa maraude avec 10000 followers, elle a distribué 15000 repas aux sans-abris l'année dernière et lors du premier confinement, c'est l'association Du Maraudeur by Wanted, son asso, qui a permis de mobiliser des acteurs importants comme Les Grands Voisins, Refugee Food Festival et il y a 100000 repas qui ont été distribués dans Paris parce qu'elle, à un moment, elle est arrivée « oh les gars, on ne va pas les laisser dehors, on va faire des repas ». Ça on l'a fait parce que c'est Sabrina, que c'est notre histoire, on l'a rencontré, mais demain on se dit comment on fait pour ça pouvoir le démultiplier. Aujourd'hui on n'a pas d'argent, on n'a pas le temps, c'est très compliqué pour nous, c'est beaucoup de temps, de l'humain, et émotionnellement, parce qu'il faut participer aux actions, il ne faut pas être bullshit, si on aide Sabrina, on va sur le terrain, on va avec elle, on rencontre les bénéficiaires avec elle, on rencontre les bénévoles. Il faut être investi dans les choses. Notre objectif, notre rêve, c'est de se dire mais comment des Sabrina, il doit y en avoir dix ou cent ou mille, et au lieu que ça soit juste de l'aide alimentaire, mais ça peut être autour de l'environnement, comment on crée, on dit souvent qu'on a des gens ordinaires qui font des choses extraordinaires, comment on crée, quand je dis comment on crée, ce n'est pas nous qui les créons, mais comment on aide des citoyens à devenir des supers citoyens. Ça c'est un truc que Wanted pourrait faire si on avait de l'argent, du temps, une nouvelle organisation. Il y a plein de trucs que nous, on aimerait faire. Un autre exemple, aujourd'hui sur Wanted, tu as plein de gens différents, tu as des chefs d'entreprise, des étudiants, des start uppers, des travailleurs indépendants, il y a même des gens qui sont à la rue. Il y a une personne dont je ne dirais pas le nom, on a un million de personnes, je ne connais pas le nom de tout le monde...

– Là tu m'épaterais !

– Lui, je le connais et c'est une personne qui est à la rue, qui poste souvent sur Wanted pour demander des tickets resto parce qu'il n'a pas de quoi manger. Et c'est très marrant d'ailleurs parce qu'il est connu maintenant sur Wanted, il poste d'une manière qui est assez naturelle, qui est très wantedien, lui, il s'en fout de dire bonjour, machin, il est dans la street, il a faim, il a passé une mauvaise journée et dit « qui a un ticket resto à me passer ? ». Tu as des gens des fois qui disent « dis donc, tu ne veux pas dire bonjour ? » et tu en as d'autres qui disent « non je le connais, j'ai déjà été lui apporter à manger, il est super sympa, il est à tel endroit ». C'est là où le réseau, il est important.

– Il s'auto-alimente, il s'autorégule quand même.

– Exactement. Quand je vois ça, je suis trop content parce que je sais qu'il y a des gens qui vont aller lui amener à manger, je sais qu'il y a des gens qui vont lui envoyer des messages sympathiques, je sais qu'il y a des gens qui vont lui donner son ticket resto... Je me dis « tu imagines, si on avait de l'argent, là tu as un mec qui est dans une situation en difficulté, il communique, il est prêt à communiquer, il a un smartphone, il est là prêt à discuter, si nous en interne on avait des gens qui étaient capables de l'identifier, de prendre contact avec lui, de le mettre peut-être dans des conditions qui font que l'on puisse le sortir de sa situation... Je dis n'importe quoi mais nous aujourd'hui, nos modérateurs, ils sont quand même supers forts, ils ont plein de réflexes mais on n'a pas de formation sur tous les dispositifs sociaux qu'il y a en France, ou ne serait-ce qu'à Paris, il y a plein de choses, par exemple, quand il va y avoir la canicule, il y a plein de gens qui sont à la rue et qui ont soif et nous on n'a pas l'information d'où se trouvent les fontaines d'eau, ce

genre de choses. Si on était vraiment structuré, si on avait de l'argent, on pourrait avoir un vrai rôle social d'identification de problématiques et peut-être d'intermédiaire, de fléchage vers des gens qui peuvent y répondre de manière super efficace. Ça serait le but ultime.

– Il y a tellement à faire. Il y a tellement de choses.

– Je ne sais pas si on n'y arrivera.

– Déjà vous avez fait une bonne partie. Vous avez avancé, plus que les trois quarts d'entre nous.

– On essaie. J'espère qu'on ne recule pas.

– Je pense que vous n'êtes pas partis pour. Donc pour revenir sur l'association, avec Wanted Café parisien, vous allez passer de trois associés, à x nombre...

– A plus de 500 je crois.

– Les décisions, elles vont être prises comment ?

– Alors, on est passé par Lita, une plateforme d'investissement participatif écoresponsable. Ils assurent toute la mise en place opérationnelle et juridique. Déjà je crois que nous, je ne me suis pas penché sur tout, mais je crois que nous on garde quand même la majorité tous les trois et que les autres actionnaires sont minoritaires et après, je crois, dans le pouvoir de décision, ça dépend des décisions, mais en gros, ce que nous a dit Lita et c'est le but et de toute façon pour ceux qui investissent c'est dans leur intérêt, l'idée qu'il y ait la participation mais qui n'est pas de possibilité de blocage ou ce genre de choses. L'idée c'est de piloter ensemble de manière collective et puis en plus nous, ce qu'on trouve intéressant, c'est que Lita, ils ont une espèce de formule minimum où une fois par an, tu es convoqué à l'AG, tu votes et c'est la formule minimum et si tu n'as pas envie de te déplacer, tu peux le faire à distance ou tu peux même déléguer ou refuser. Ça nous, on trouve ça hyper intéressant parce que tu as aussi des gens, on le sait, ils vont nous soutenir parce qu'ils trouvent que ce qu'on fait c'est trop bien et en même temps, toutes les semaines de se faire pinguer sur un truc, décider... en fait ça les dégonfle. Mais nous on a la possibilité, ça c'est minimum que Lita recommande, nous on a la possibilité d'avoir une granularité différente et à ceux comme envie de vachement s'engager, dans ce cas ça devient tes supers associés et à voir comment tu les impliques. A Bordeaux, notre staff a été recruté sur la communauté, à Paris, je pense que c'est pareil, on va recruter les gens sur la communauté. Il y a plein de trucs qu'on a fait avec la communauté. Le plus important c'est que, on recrute à Bordeaux on l'a déjà, à Paris on l'a aussi déjà c'est juste qu'elle ne travaille pas parce qu'on n'a pas encore le lieu, mais on a recruté quelqu'un en qui on a vachement confiance pour gérer le lieu, qui a déjà identifié les profils qui sont dans la communauté et qui pour le coup sont très expérimentés en termes de restauration et en même temps qui ont une véritable envie de découvrir un nouveau projet avec des relations humaines poussées un peu à l'extrême. Je pense que c'est surtout ça qui est important. Nous, honnêtement, heureusement qu'on est là, c'est cool ce qu'on fait, mais quand tu ouvres un lieu physique comme ça, la personne la plus importante c'est la personne qui va te le gérer. Si elle n'est pas très forte, ça veut dire que nous on va avoir une implication un peu plus au quotidien parce que tu as peut-être ce lien de confiance qui se délite un peu avec le temps si la personne elle surnage un peu, mais si la personne, elle est super forte, limite quasiment autonome et ça, il n'y a pas 10000 solutions c'est quelqu'un qui est ultra expérimenté, que tu payes très bien et après, nous on demande quelque chose en plus c'est d'être aligné sur nos valeurs. Elle s'appelle Pauline à Paris et on n'a aucun doute sur le fait qu'elle est alignée avec nous et même tu as des gens, on en a déjà parlé avec Pauline, mais qui va diriger le café à Paris, elle aujourd'hui,

elle attend café d'accueil, elle bosse, elle a un job alimentaire, elle attend qu'on ouvre et elle a eu d'autres propositions où je pense qu'elle était même mieux payée dans des endroits potentiellement assez prestigieux et pour le moment, elle dit non, « pour moi, jusqu'à la fin de l'année les gars, c'est vous qui avait la priorité, vous trouvez le truc avant la fin de l'année je bosse avec vous ». Et ça c'est trop cool et nous on s'en rend compte et ça me touche parce qu'on se dit « ok elle attend ce projet parce qu'elle sait que sa valeur va l'impacter elle aussi personnellement ». Quand je te parlais du café et même de notre aventure à tous les trois avec Luc et Jérémie, mais moi je suis un autre être humain qu'il y a trois ans, qu'il y a cinq ans et même les gens qui ont bossé pour nous, il y a quand même des gens qui ont bossé pour nous, à chaque fois qu'ils participent, c'est une sacrée aventure. On s'entend bien avec tout le monde, on ne s'est fâché avec personne, parce que dans toutes les entreprises tu as des roulements, il y a eu plein de gens pour qui ça a eu un impact, personnellement, émotionnellement.

– Il y a du respect, il y a de la confiance, je pense que vous laissez les gens bosser tranquillement, à leur rythme et comme ils ont envie tant qu'ils font ce que vous décidez, je veux dire qu'on ne peut pas rêver mieux en tant que salarié.

– Nous, des fois on rigole avec ça, c'est comme quand tu es rentrée dans la pièce et tu m'as dit « merci c'est cool pour le podcast ». Mais je ne serais pas le mec de Wanted si quand on me demande de faire un podcast je ne réponds pas aux gens ou je les snobe. Des fois je mets du temps à répondre, il faut que je trouve un trou dans mon agenda, ou des fois j'oublie, je suis un humain, je ne suis pas infallible. Ça par exemple, c'est un truc qui vient de Jérémie, des fois, je l'appelle pour lui dire « je suis sollicité pour tel truc, je ne suis pas sûr » « mec, on est les gars de Wanted ». Il faut qu'on soit focus sur notre projet, c'est hyper important. Quand tu es contacté pour un podcast ou quand tu es contacté par Konbini, ce n'est pas pareil, ça n'a pas le même impact. Mais Jérémie me dit « Konbini, ils te disent tu viens à 14h, t'y vas à 14h. Le podcast, on te demande à quelle heure ça t'arrange, tu dis plutôt en fin de journée, comme ça, tu as bossé toute la journée, et tout le monde est content ». Le truc c'est que, si on est Wanted et que dès qu'on est sollicité, on dit non, on n'est pas les mecs de Wanted dans ce cas-là. C'est un peu pareil avec tes collaborateurs, nous souvent, on dit qu'on est que bienveillant sur l'humain et dur sur le travail, c'est-à-dire que quand il y a un problème avec un collaborateur, je pense que c'est intéressant, mais ça vient aussi beaucoup de Jérémie et Luc, c'est intéressant de savoir « ok maintenant ça ne va pas mais est-ce qu'il y a un truc dans sa vie qui ne va pas ». Première question. Déjà, traiter le truc. Et après tu creuses. A un moment, effectivement si tu arrives et que ça ne va pas, en fait tu as tellement bien géré l'humain que le moment où le travail ne va pas, c'est la personne elle-même qui va dire « je suis d'accord, vous avez raison, je pense qu'il faut qu'on arrête ». C'est limite la personne qui s'excuse « je pense qu'il faut qu'on arrête pour vous, vous dépensez de l'énergie sur un truc où je pense que je ne le rends pas beaucoup, où je le rends de manière trop inconstante, et je comprends, j'ai eu un avertissement, deux, ce ne sont pas des avertissements mais deux ou trois fois on en a parlé et ça ne se règle pas ». Et nous vraiment, il y a des situations où on s'envoie des messages avec des anciens collaborateurs. Parce que nous, on fait plein de choses mal, mais je pense qu'il y a un truc qu'on ne fait pas mal, c'est qu'on est sincère, on est honnête, et qu'on respecte les personnes. Heureusement qu'on est comme ça sinon avec notre projet...

– Ça ne serait pas possible.

– Après, est-ce que c'est la bonne façon de faire pour grossir vite je n'en sais rien. Est-ce que c'est la bonne façon de faire pour générer beaucoup d'argent, je n'en sais rien, mais en même temps ce n'est pas grave parce qu'on n'est pas forcément obligé de grossir vite, on n'est pas forcément obligé de générer énormément d'argent non plus. Tant qu'on génère suffisamment d'argent pour continuer de faire ce qu'on a envie de faire, ça va.

– Oui, que vous ayez l'impact que vous voulez et c'est ça le plus important. Après la rapidité, qu'est-ce que tu fais une fois que tu as fini ?

– Oui, ça fait dix ans que j'ai commencé.

– Il te reste encore pas mal de temps à bosser, donc il faut finir [rires].

– Exactement.

– Merci beaucoup Christian pour tout ce que tu nous as raconté, c'était passionnant, merci beaucoup.

– De rien.

– J'ai une dernière question. Si je devais inviter quelqu'un et que tu aurais envie de connaître comment il vit ses histoires relationnelles, est-ce que tu aurais une idée à me proposer ?

– Ça me fait bizarre parce que ça me donne l'impression que je dois répondre en mode « je veux connaître sa vie ».

– Ce n'est pas forcément sa vie.

– Je vais te donner trois possibilités. Oui, je vais t'en donner trois parce que je les connais. Je ne connais pas leurs relations avec les gens, mais je sais ce qu'ils font c'est bien. Le premier, je dirais Youssef qui est l'un des fondateurs, l'un des cofondateurs de Meet My Mama, un projet d'insertion et d'inclusion de mamans, de mamas issues des quartiers de l'immigration ou pas. L'idée, c'est de dire qu'elles ont de l'or entre les mains avec la cuisine et qu'elles cuisinent super bien et donc comment on les accompagne dans ce chemin-là. Lui, c'est une personne en or, ça serait un super bon sujet, ils ont un projet hyper impactant. Louis de Refugees Food Festival où c'est à peu près la même chose, eux ce ne sont pas des mamas mais ce sont des personnes en situation de réfugiés qu'il forme aux métiers de la restauration et comment on arrive à les inclure dans le travail, dans la vie de tous les jours. Louis, pareil, c'est passionnant et il y a un impact de dingue. Et le troisième, peut-être plus déjanté que les deux premiers, parce que les deux premiers sont adorables, mais je pense un peu sages par rapport au troisième. Le troisième, c'est Julien le cofondateur de Linkee. En ce moment c'est l'association dont tout le monde puisque ce sont eux qui fournissent toute l'aide alimentaire aux étudiants précaires sur Paris. Je pense que Julien, il peut être très rigolo à faire en podcast. Et il a eu une vie antérieure assez rigolote aussi.

– Et la question que tu aimerais leur poser à tous les trois ?

– La question que j'aimerais leur poser ? J'ai un peu la réponse, enfin je n'ai pas exactement la réponse mais c'est quand est-ce qu'on fait un projet tous ensemble ?

– Waouh.

– On est en contact pour le faire.

– J'imagine.

– La question c'est quand, tu vois. Quand est-ce qu'on y arrive ? Comme nous, on a un projet collectif, quand tu es avec des gens qui ont des valeurs comme ça, qui ont des projets qui ont un impact, eux, ils font

des choses de dingue, en termes d'aide alimentaire, c'est incroyable ce qu'ils font. Moi, le truc que j'ai envie de faire, je vais appeler ces gens-là parce qu'eux, ils sont hypers forts et on va le faire ensemble.

– Oui, tu vas chercher la compétence là où elle est pour que cela soit plus simple, plus facile et que tout le monde fasse des choses...

– C'est bizarre, mais on s'était rendu compte que le monde capitaliste nous a tous mis un peu dans la compétition, et même dans le monde associatif maintenant, il y a une espèce de compétition entre les assos, à celle qui chope le plus de subventions, celle qui a tel lieu, celle qui fait tel truc... A un moment, tu as envie de dire « attendez mais les gars, non ! on se met tous ensemble, on fait un truc qui défonce et on s'en fout de savoir qui le porte, qui le fait ». Moi quand je te dis, quand est-ce qu'on fait un truc avec ces acteurs, en fait je pense que le truc ne s'appellera même pas Wanted, et on s'en fout, on s'en fout, ça s'appelle le Schmilblick, et nous, on est dedans, on fait des trucs cools avec eux.

– C'est top. Vive le Schmilblick ! Merci beaucoup Christian, à bientôt.

– Ciao.