

EMPLOI

Trouver le job idéal avec la méthode « Ikigai »

Inédit en Guadeloupe, un maître Ikigai propose stages et formation en ligne pour trouver son chemin de vie et son équilibre professionnel. Une méthode inspirée d'une philosophie japonaise ancestrale.

« J'ai des talents, j'ai une passion, comment, économiquement je peux orchestrer tout cela pour en vivre et m'épanouir ? ». C'est tout l'enjeu de l'ikigai, concept japonais ancestral que l'on peut traduire par « joie de vivre » ou « raison d'être ». Encore embryonnaire en Europe, cette philosophie est pourtant l'un des piliers de la société d'Ohimi au Japon. Celle-ci repose sur un précepte simple : comment trouver l'interaction entre ce que l'on aime faire, ce pour quoi on est particulièrement talentueux, ce dont le monde a besoin et ce pour quoi on peut être rémunéré ? En un mot comment trouver le job idéal ?

Même si la démarche peut paraître totalement utopique à première vue, des méthodes existent pourtant pour y parvenir, pour peu que la motivation, l'énergie et la patience soient au rendez-vous. « À l'issue de la formation, il ne faut évidemment pas s'attendre à trouver sa future fonction avec



La méthode Ikigai permet de se recentrer sur soi pour ainsi trouver le job idéal.

précision, comme secrétaire médicale ou autre, confie Maithé, stagiaire. Il s'agit surtout de prises de conscience et d'un travail sur son talent et ses passions. « Un accompagnement à la découverte de nous-mêmes », renchérit Lau-

rent un autre stagiaire.

SE RÉALISER AVEC UN IMPACT POSITIF SUR LE MONDE

Trouver son Ikigai, c'est avant tout se recentrer sur soi, sur le fait que nous sommes tous uniques et que

l'on a un rôle à jouer dans la vie. Différents outils, via des cours en ligne, sont utilisés pour nous guider : les neurosciences qui permettent de comprendre l'interaction entre le corps et le cerveau, l'hypnose et la programmation neuro-linguistique.

« Cette démarche est essentielle pour toutes celles et ceux qui sont dans un tournant de leur vie et qui veulent se réaliser tout en cherchant un impact positif sur le monde, explique Florence Glouche, auteure, coach et maître Ikigai en Guadeloupe. Pour ceux qui ont envie de se lever le matin avec une énergie capable de déplacer des montagnes. Trouver son ikigai peut-être, par exemple, une solution après un burn out professionnel ou lors de sentiment d'ennui au travail. »

À la fin du programme, les participants disposeront d'un outil précieux qui leur permettra d'identifier les premiers pas pour passer de l'idée à l'action. Et en se référant à leur Ikigai, ils gagneront du temps dans les différents choix

UNE FORMATION SUR LA TOILE À DEUX OPTIONS

La formation permet aux participants d'accéder à 25 vidéos et documentations ainsi qu'à un livre de gestion du stress en bonus. Les participants ont deux options : choisir un module en e-learning, pour apprendre à son rythme ; soit la formation en accompagnement web conférence sur 3 mois (1 tous les 15 jours), avec la participation d'autres personnes qui ont les mêmes préoccupations. Le programme est composé de 6 modules : préparation ; projection ; mieux se connaître ; ce dont le monde a besoin ; ce pour quoi on peut être rémunéré ; synthèse et plan d'action.

de vie qui se présenteront à eux.

S.B.

Pour en savoir plus, un stage de deux jours est prévu les 18 et 19 mars (inscription : www.eventbrite.fr/e/billets-atelier-trouvez-votre-ikigai-guadeloupe-43144070075?aff=ehomecard), tout comme une formation en ligne (lire ci dessus).

AIR CARAÏBES A UN NOUVEAU PRÉSIDENT



Le groupe Dubreuil vient d'annoncer la nomination de Patrick Malval à la tête de deux de ses filiales, Air Caraïbes et Air Caraïbes Atlantique. La passation de pouvoir entre l'ancien et le nouveau président d'air Caraïbes, Marc Rochet et Patrick Malval a eu lieu hier. Patrick Malval, 50 ans, a passé 27 ans au sein de British Airways et du groupe IAG. Depuis 2007, il avait en charge la direction commerciale de British Airways pour l'Europe de l'Ouest et avait pris les rênes de la compagnie Openskies en 2011. Plus récemment, il faisait partie de l'équipe en charge de la définition et du lancement de la compagnie Level sur le créneau du low-cost long-courrier.

INTERNATIONAL Taxes américaines : l'UE prête à « se défendre », Trump veut discuter « douane »

L'UE a promis lundi de se défendre face à ceux qui veulent l'« intimider » par des mesures protectionnistes au moment où Donald Trump menace d'appliquer de lourdes taxes ses industries sidérurgique et automobile. Mais elle espère encore éviter « une guerre commerciale » avec Washington. « Nous avons vu comment le protectionnisme est utilisé comme une arme pour nous menacer et nous intimider. Mais nous n'avons pas peur et nous nous défendrons contre les intimidateurs », a affirmé, hier, la commissaire européenne au Commerce Cecilia Malmström, sans toutefois directement mentionner les États-Unis ou M. Trump. Le président américain a pour sa part assuré dans un tweet que son secrétaire au Commerce Wilbur Ross allait discuter avec des représentants européens de « l'élimination des importantes barrières douanières et tarifs qu'ils utilisent contre les USA ». « C'est injuste pour notre agriculture et notre secteur manufacturier », a-t-il estimé, sans donner de précisions.

La Commission européenne n'a fait aucun commentaire sur cette

annonce, mais son vice-président Jyrki Katainen avait clairement indiqué vendredi que si l'UE était ouverte « au dialogue » avec Washington, elle n'avait pas l'intention de s'engager dans « une négociation commerciale » ou de faire « des concessions ».

Malgré les mises en garde des partenaires commerciaux des États-Unis, Donald Trump a formalisé jeudi sa décision d'imposer des taxes à l'importation de 25 % sur l'acier et de 10 % sur l'aluminium. Elles doivent entrer en vigueur d'ici une dizaine de jours.

L'UE exige d'être exemptée de ces mesures, comme le seront le Canada et le Mexique. Des premières discussions samedi dans la capitale belge entre les Européens et le représentant américain au commerce, Robert Lighthizer, en présence également du ministre japonais de l'Économie, Hiroshige Seko, se sont avérées infructueuses.

Pire, quelques heures plus tard, le président américain exigeait « l'abandon » par l'UE des barrières douanières et réglementaires sur les produits américains pour l'exempter des taxes sur l'acier et l'aluminium.

« S'ils abandonnent leurs horribles obstacles et leurs droits de douane sur les produits américains, nous abandonnerons les nôtres. Sinon, nous taxons les voitures, etc. Honnête ! », a-t-il écrit sur Twitter.

Les Européens ont été surpris par ces déclarations et leur imprécision. « Nous attendons toujours des éclaircissements, a rappelé Mme Malmström. Aucune réunion physique n'est programmée mais bien entendu, nous sommes constamment en contact. »

CAMIONS ET PICK-UPS

Donald Trump dénonce en particulier les droits de douane de 10 % imposés par l'UE sur les véhicules, alors que les droits américains sont de 2,5 %.

« Pour les pays avec lesquels nous n'avons pas d'accord de libre-échange, les droits de douane sont de 10 % sur les voitures, c'est vrai, a affirmé Mme Malmström. Mais les États-Unis ont des droits très importants, de 25 %, sur les camions et les pick-ups », a-t-elle ajouté, rappelant que les négociations avec Washington en vue d'un accord de libre-échange (TTIP ou Tafta), gelées depuis l'arrivée de M. Trump, avaient pour objectif d'éli-

miner toutes ces taxes.

Les taxes douanières entre l'UE et les États-Unis s'élèvent – selon l'Union – en moyenne à 3 %.

L'UE a préparé des contre-mesures si Donald Trump persiste dans ses intentions.

La plus immédiate, applicable en trois mois, consisterait à lourdement taxer, en guise de rétorsion, certains produits américains emblématiques – dont Bruxelles a établi une liste – comme les jeans, les motos de grosse cylindrée et le beurre de cacahuète.

L'UE envisage également de mettre en œuvre des mesures dites « de sauvegarde » pour protéger son industrie des importations étrangères d'acier et d'aluminium. Elle prévoit, enfin, de déposer, le cas échéant, une plainte devant l'Organisation mondiale du commerce (OMC), estimant que les mesures prises par les États-Unis, sous couvert de protéger la sécurité nationale, ne servent qu'à avantager leurs entreprises.

L'affrontement entre Donald Trump et l'Union européenne fait le jeu de la Chine, de loin le premier producteur mondial d'acier.

AFP