



DEVENIR FORMATEUR

Les 10 étapes clés pour réussir en restant Zen !



Ce guide est libre d'accès, vous pouvez l'offrir à qui vous souhaitez, à condition de :

- Me prévenir grâce à la page [contact](#) du blog ;
- Attendre mon autorisation ;
- Ne pas le modifier ;
- Toujours citer Nathalie MOLLIER comme l'auteurice de ce livre ;
- Inclure un lien vers <https://formationdeformateurs.fr/>.

Par contre, vous ne pouvez pas en faire un usage commercial. Ce livre numérique est protégé par le droit d'auteur. Tous les droits sont exclusivement réservés à Nathalie MOLLIER. Aucune partie de cet ouvrage ne peut être republiée, sous quelque forme que ce soit, sans le consentement écrit de l'auteur. Vous n'avez aucun des droits de revente, ni de diffusion, ni d'utilisation de cet ouvrage sans mon accord préalable. Vous ne disposez d'aucun droit de label privé. Toute violation de ces termes entraînerait des poursuites à votre égard. Merci



Sommaire

[Qui suis-je ?](#)

[A lire avant de commencer](#)

[Que voulez-vous enseigner ?](#)

[Faut-il enseigner dans son domaine d'expertise ?](#)

[Etudier le marché](#)

[Se préparer pour se vendre](#)

[Se former pour devenir formateur](#)

[Choisir le bon statut](#)

[Rédiger ses premiers programmes](#)

[Travailler sa notoriété](#)

[Démarcher des OF et des Ecoles Supérieures](#)

[Se lancer](#)

[Faire son auto-bilan](#)

[Pour conclure](#)



Qui suis-je ?



Je m'appelle Nathalie MOLLIER.

Diplômée d'Ecole Supérieure de Commerce, **je suis formatrice** pour adultes en management d'équipes, en ressources humaines et formation de formateurs **depuis 21 ans.**

Je m'éclate dans mon travail car c'est un métier génial, dans lequel on fait plein de rencontres (trop brèves !) et dans lequel on ne s'ennuie pas du tout !

En effet, non seulement je rencontre des personnes différentes tous les jours mais, en plus, mes thématiques sont variées, les questions toujours intéressantes, parfois surprenantes (voire hors sujet, lol !).

J'ai créé en 2017 mon blog [Formation de Formateurs](#) destiné aux formateurs et formatrices qui souhaitent acquérir des outils, trouver des astuces et partager leurs expériences !



A lire avant de commencer

Ce guide a été rédigé avant tout pour remercier les lecteurs du blog <https://formationdeformateurs.fr>.

Il est le fruit de mes réflexions et de mon regard sur le métier de formateur que j'exerce avec passion depuis plus de 20 ans. **Je n'ai pas la prétention de tout savoir** et de vous fournir un guide exhaustif, simplement des **pistes** pour vous aider au mieux et **alimenter vos propres réflexions**.

Vous souhaitez **devenir formateur pour adultes**. Félicitations, vous allez avoir la chance de découvrir un métier passionnant, enrichissant qui vous apportera énormément, autant si ce n'est plus que ce que vous apporterez à vos stagiaires (les gens que vous formez).

Toutefois, avant de vous lancer, il y a quelques petites choses selon moi à mettre en place qui **vous garantiront le succès**.



Que voulez-vous enseigner ?

Tout d'abord, aussi bizarre que cela puisse paraître, il est fondamental de **choisir et définir** clairement ce que vous souhaitez enseigner et dans quel cadre.

Si vous voulez être **formateur en présentiel**.

C'est-à-dire dans une salle avec des stagiaires que ce soit face à des étudiants ou des adultes, je vous conseillerais d'avoir une très bonne **expertise** dans un domaine précis.

En effet, ce type d'intervention nécessite de bien connaître son sujet. Les stagiaires en face de vous ont beaucoup d'**attentes**, sont dans la **réciprocité**. Ils vont donc vous poser des questions et vont attendre des **réponses** pertinentes et spontanées de votre part.




Si vous voulez être **formateur en distanciel**, par contre, vous pouvez être **débutant** dans une matière.

Au travers d'un blog, par exemple, vous pourrez expliquer aux autres comment vous faites, citer les **erreurs** que vous avez commises en débutant et comment vous vous améliorez afin que les autres puissent faire comme vous.

Toutefois, il faudra quand même fournir des **articles** ou des **vidéos** de qualité.

Cela demande une certaine forme d'expertise que vous pourrez développer aussi et améliorer bien évidemment au fur et à mesure de votre pratique.

Dans tous les cas de figure, je vous conseille avant tout d'**être passionné** par un domaine.



Bien évidemment, plus vous en savez, plus vos animations qu'elles soient en présentiel ou distanciel seront **faciles** pour vous à réaliser.



Faut-il enseigner dans son domaine d'expertise ?

Pour ceux qui veulent enseigner en présentiel, la première chose qui vous vient à l'esprit, c'est certainement d'enseigner dans **votre domaine professionnel**.

Par exemple, vous êtes coiffeur(se) et vous pensez enseigner la **coiffure**.

Possible que cela marche, mais combien y a-t-il de formateurs en coiffure dans votre région ? Etes-vous

le plus à même d'enseigner la coiffure,

vous sentez-vous légitime ? Et surtout, en avez-vous envie ?



On peut être **responsable en ressources humaines** et vouloir enseigner les ressources humaines.

Est-ce que vous voulez vous attaquer à un **domaine si vaste** et hyper concurrenté ?

Ou avez-vous une prédilection pour le recrutement ou le dialogue social ? Ou un autre domaine moins concurrenté...



Prenez une feuille de papier et notez toutes vos idées à partir de toutes les compétences clés que vous avez acquises jusqu'à présent. Ne vous mettez aucune barrière. Aucune idée n'est stupide, tout est à écrire.


Ne triez pas tout de suite ! La **phase suivante** (étude de marché) vous y aidera.

Je pars du principe de base que l'on devient formateur lorsqu'on **possède un savoir, un savoir-faire et un savoir être à transmettre aux autres.**

Je pars donc du postulat que vous avez au minimum **5 ans d'expérience** dans un domaine précis.

Même si cela n'est pas une obligation, cela vous permettra de mieux construire vos programmes, répondre aux questions des stagiaires, mettre en place des jeux de rôles... et **vous vendre !**

Une fois que vous avez fait le tour des matières dans lesquelles vous pourriez enseigner, il est important d'analyser le marché qui vous entoure.



Etudier le marché

Avant toute chose il convient de faire une **étude de marché**.

Oui mais comment faire quand on n'en a jamais fait !

Ce n'est pas si compliqué en fait. **Une petite visite à la CCI et à la chambre des métiers de votre ville** vous permettra, si vous ne le savez pas déjà, de mieux appréhender le **tissu économique** de votre région.

Mais également une recherche **internet** à partir de chez vous. Un conseil : faites les deux, on ne peut pas tout voir sur internet et la CCI ne voit pas tout non plus !

Quelques questions à se poser :

- Quels types d'entreprises y sont implantées ?
- Des grandes, des petites, des multinationales ?
- Dans quels secteurs d'activité ?



- Combien sont-elles ?
- Quels types de métiers regroupent-elles ?
- Vers quels types d'organismes de formation se tournent-elles ?
- Combien sont-ils ?
- Où se trouvent-ils ? Par exemple, dans votre ville ou dans une autre ?





Existe-t-il beaucoup ou peu de formateurs dans votre domaine ?

Pour le savoir allez rencontrer les organismes de formation que l'on vous a conseillé. N'oubliez pas de vous munir de votre CV avant (voir la partie se préparer).

Si la réponse est oui, **ne vous découragez surtout pas**. C'est le signe au contraire que ce domaine est porteur. Il vous faudra ajuster votre **cible** ou trouver une **niche** dans laquelle les autres ne sont pas et qui rentre dans vos cordes, bien évidemment.

Faites **une recherche Google** des organismes de formation qui marchent dans votre région. Cherchez sur les pages jaunes, les organismes et formateurs référencés. Cherchez également sur **les réseaux**






professionnels comme **Viadeo** ou **LinkedIn**. En le faisant mettez-vous dans la peau d'une personne qui chercherait une formation dans le domaine que vous vendrez.

Pour ceux qui veulent devenir formateur sur le net, faites des recherches Google, YouTube et autres sur les mots-clés qui vous intéressent, voyez combien se sont lancés dans votre domaine.

Cela vous permettra de voir si le marché de formateurs est saturé ou non dans le domaine que vous visez. Et ce n'est pas parce qu'il a l'air saturé qu'il l'est réellement. Il vous faudra faire la différence, c'est tout !





Vous allez me dire mais « **comment on fait la différence ?** »

Je vous donne déjà quelques clés :

- On enseigne sur une **niche** très précise. Par exemple : les relations sociales avec la CGT, parce qu'on a une vraie expertise là-dedans.
- On a une **pédagogie** particulière qui nous permet de vulgariser un domaine hyper technique que des non experts doivent acquérir. Par exemple, dans mon cas le droit du travail appliqué aux personnes des services ressources humaines.
- On a le bon réseau **relationnel** qui nous aide en nous donnant nos premières formations. A nous de transformer l'essai !
- On sait se vendre !




Se préparer pour se vendre

Avant d'aller voir des organismes de formation divers et variés, ainsi que les responsables formations ou dirigeants des entreprises que vous visez comme clients, **il va falloir vous préparer.**

En effet, lorsque vous avez décroché un **rendez-vous** (enfin !) il serait dommage voire complètement stupide d'y aller les mains dans les poches !

Vous vous dites sûrement « Mais qu'est-ce qu'on va me demander ? ». Le mieux c'est de **poser la question** à la personne que vous aurez au bout du fil. Elle vous répondra certainement qu'il lui faut un CV.





Sauf que si vous avez rendez-vous demain et que votre CV n'est pas prêt cela va vous coûter une bonne nuit de sommeil.

Préparer un CV professionnel en une page.

En **accroche de page** notez votre domaine d'intervention. Par exemple « Formatrice en Droit social » ou « Formateur en création et gestion de salon de coiffure ».


Le reste est assez classique.

Reprenez vos **expériences professionnelles** dans un pavé avec la dernière en date toute en haut. Par exemple :

dep 2018 – Formatrice en relations sociales.

Clients : entreprise X, entreprise Y...


Un autre pavé suivra reprenant vos **diplômes et formation continue**. Pensez bien à noter si vous avez



suivi une formation de formateurs (voir le point 4 « se former ») ou si vous possédez des **certifications**. Mettez en avant ce qui renforce votre légitimité dans votre domaine d'intervention.

Vous pouvez également ajouter une rubrique « **Signes particuliers** » dans laquelle vous allez mettre en avant votre engagement associatif, le fait que vous encadrez des poussins, votre appartenance à un **réseau professionnel**... tout ce qui peut mettre en avant votre potentiel de formateur.

Quand vous intervenez (ou interviendrez) sur de nombreux thèmes (ce qui peut être pertinents dans certains cas), créez une **deuxième page** que vous intitulerez « mes domaines d'intervention ».





Vous noterez vos thèmes les uns en dessous des autres.

Par exemple, de la façon suivante :

- **RECRUTEMENT / L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT :** comment préparer son recrutement ? techniques de questionnement efficaces ; accueil, suivi et intégration. Public visé : personnel RH, chargé de recrutement, agences d'intérim. Clients actuels : entreprise A, entreprise B...

Si vous avez déjà un peu **d'expérience et des clients**, nommez-les.


Pour mettre en forme votre CV vous pouvez utiliser des **logiciels simples** comme word ou publisher ou des outils plus ludiques et gratuits comme [Crello](#) ou [Canva](#) qui vous permettront de le mettre en forme pour les réseaux sociaux également.



Se former pour devenir formateur


D'un côté simplement juridique : pour l'instant, en France, n'importe qui peut devenir formateur car il n'y a pas de diplôme obligatoire pour exercer dans cette profession ;

Toutefois, si vous ne possédez aucune expérience dans l'animation de formations en présentiel, je vous encourage fortement à suivre une **formation de formateurs** d'environ 4 à 5 jours minimum dans laquelle vous apprendrez la **pédagogie** ainsi qu'à **gérer les stagiaires** au travers de jeux de rôles notamment.



Pourquoi ce type de formations ?


Quelques arguments :

- Cela fera la différence pour un organisme ou une entreprise entre deux formateurs qu'il (elle) ne connaît pas et qui interviennent dans le même domaine ;
 - Cela est de plus en plus demandé par les organismes de formation dans le cadre de leur certification ;
 - Vous ferez la connaissance d'autres formateurs (et pas forcément dans le même domaine que le vôtre) ce qui vous permettra d'échanger et d'apprendre beaucoup, notamment avec le formateur qui anime ;
 - Cela vous rassurera et vous apportera beaucoup !
- 

Pour ceux qui vont **créer des webinars, des formations sur YouTube** ou directement sur leur site, formez-vous soit en lisant des livres dans le domaine, soit en assistant à des formations en présentiel ou des formations en ligne.




Attention toutefois à ne pas vous faire avoir car sur internet il existe malheureusement des charlatans qui vous vendent très cher ce que vous auriez trouvé dans un bouquin pour 20 euros.



Ne vous lancez jamais tête baissée, **prenez le temps de la réflexion, de vérifier les contenus, les coûts et les durées des formations.**



Certaines de ces formations pourront être **prises en charge** pour tout ou partie par votre entreprise, par les dispositifs mis à disposition des salariés, par votre CPF ou Pôle Emploi. Vous pouvez vous renseigner auprès de votre service formation, de pôle emploi, de votre conseiller en bilan de compétences...



Choisir le bon statut

Aujourd'hui, il existe **différents statuts** pour devenir formateur.

Certains permettent de d'animer des formations tout en **occupant un autre emploi** ou en étant à la retraite.

D'autres vont rassurer une entreprise sur votre solidité et votre durabilité.

Enfin certains vous permettent de travailler facilement pour des **organismes de formations** en vous déchargeant de la paperasse et des obligations de certification.

Je vous renvoie exceptionnellement vers mon blog car je mets à jour très régulièrement cet **article** que je vous invite à lire <https://formationdeformateurs.fr/quel-statut-choisir-pour-etre-formateur/> .



Rédiger ses premiers programmes

Et voilà, vous avez votre **thématique**, il ne vous reste plus qu'à écrire votre **premier programme**.

Je sais, c'est facile à dire et plus difficile à faire ! Un seul conseil : rappelez-vous quand vous avez débuté dans ce domaine que vous souhaitez enseigner.

Repensez à ce que vous ressentiez et les questions que vous vous posiez ? Vous y êtes ? Eh bien, vous serez surpris de savoir que les personnes qui vont suivre la formation que VOUS allez dispenser, se posent exactement les mêmes **questions**.



Donc construire votre programme c'est donner une forme cohérente à ces questions en les organisant par rubriques et en y **répondant**.

Par exemple, avant de me lancer dans la formation je me demandais quel **statut** je devais prendre ; comment j'allais trouver des **missions** ; comment construire un **programme** ; comment gérer les **stagiaires**, surtout les gens agressifs ou très sûrs d'eux alors que moi je doute tout le temps de mes compétences.

Vous voyez ? C'est simple. C'est à partir de ces questions que j'ai construit ma formation de formateurs et que j'alimente ce blog.

A vous de faire de même 😊



Vraiment en panne ? Alors allez jeter un coup d'œil aux **programmes** de ceux qui proposent une thématique similaire à la vôtre. Avec **internet**, rien de plus facile ! Toutefois, gardez-vous bien de faire du copier-coller car il faut que cela corresponde à votre savoir et à votre expertise mais aussi à votre propre personnalité.

Donc il vous faudra adapter, modifier, compléter afin de créer VOS propres programmes.

Afin d'approfondir ce point lisez cet [article](#) que j'ai rédigé pour vous.



Travailler sa notoriété


Comment se faire connaître ?

En premier lieu, allez sur les **réseaux sociaux**, sur les forums ou les groupes de votre domaine et publiez des articles

Si cela n'est pas fait créez un profil sur **LinkedIn** et demandez à rentrer en contact avec des personnes travaillant dans des organismes de formation ou dans des services formation d'entreprise.

Attention, ils sont parfois noyés de demandes, c'est pourquoi le **démarchage physique** reste essentiel.






Ce qui est important c'est qu'en « **google-isant** » votre nom les gens tombent sur votre profil, des infos pertinentes, des articles...

Je vous entends d'ici 😊 ! Vous vous dites que c'est plus facile à dire qu'à faire et que les réseaux sociaux et vous cela fait deux ou que cela prend un temps fou.

Il est vrai que c'est un **investissement**.

Mais cela vous prépare et renforce votre expertise dans votre domaine.

Demandez à l'un de vos proches de vous aider : vous reprochez à votre ado d'être tout le temps sur les réseaux sociaux, il pourrait vous aider ! Pour une fois, laissez-le endosser le rôle du sachant et vous verrez



vosre profil professionnel LinkedIn, page facebook ou autre apparaître en un temps record !



Une autre chose à travailler bien sûr c'est le « bouche à oreille » : des **stagiaires satisfaits** sont autant de personnes qui vont parler de vous et **vous recommander** donc, plus vous serez efficace, à l'écoute et disponible pour vos stagiaires pendant vos formations plus vos **évaluations** seront bonnes (donc l'OF vous fera travailler encore plus) et plus on parlera de vous en bien.

Démarcher des OF et des Ecoles Supérieures

Si vous avez fait une bonne **étude de marché** comme je l'explique dans le point 2, ce sera facile car vous aurez déjà une **cartographie complète** des dispensateurs de formations dans votre ville, département et région (voire France entière pour certains).

Une fois, cette cartographie en poche, il va falloir dessiner votre **stratégie d'approche** de ces organismes.

Vous avez des méthodes indirectes : réseaux sociaux, emails, page contact de leurs sites internet voire leur espace de recrutement en ligne.

Et vous avez des méthodes directes : aller les rencontrer, laisser votre CV, votre carte de visite,





participer à des rencontres professionnelles sur la formation, à des salons.

Une méthode efficace, que j'ai beaucoup pratiqué, c'est de **se déplacer en personne**, de poireauter à l'accueil, de voir leurs descriptifs et programmes, de tâter le pouls de l'endroit et surtout de demander à rencontrer la personne qui s'occupe de référencer les intervenants/formateurs.

Je vous rassure, à moins d'une chance de c... 😊, cette personne ne sera jamais disponible pour vous recevoir à l'instant T.

Mais, vous allez sympathiser avec la personne de l'accueil (appelons là Isabelle Durand), vous renseigner sur leur fonctionnement, les formateurs qu'ils






recherchent et demander au détour de la conversation le nom de la personne à laquelle vous pouvez envoyer votre CV : vous aurez un nom, **le nom de LA bonne personne** et son mail pour lui envoyer votre CV avec un beau courriel d'accompagnement percutant !

Je pense savoir ce que vous vous dites : vous pouvez aussi appeler chaque organisme de formation et faire la même chose.

C'est vrai qu'en temps de covid c'est recommandé ! Mais plus difficile car il faut réussir à **passer la barrière de la personne de l'accueil** lassée du nombre de prétendants formateurs qui appellent, de son peu d'enthousiasme à vous renseigner et/ou du fait qu'elle soit tout simplement débordée et n'ai pas le temps de vous répondre !



Parfois, vous tomberez sur un répondeur automatique, tapez 1, tapez 2, faites étoile !!!

Pour rire un peu cliquez sur ce [lien](#) 😊

Surtout quand vous rédigez votre mail écrivez quelque chose de ce genre : « comme convenu ce matin avec Isabelle Durand, vous trouverez ci-joint mon CV.... ». ET avouez que ce n'est pas pareil lorsque vous semblez **introduit** par quelqu'un de la « maison » ou tombé de nulle part !


Ensuite, je vous recommande de rencontrer **physiquement** des personnes de la CCI, de la Communauté de commune, de la mairie, des gestionnaires de CFA... afin de vous faire connaître et surtout d'obtenir des noms, des coordonnées de personnes à appeler, auxquelles vous enverrez votre CV

et aussi que vous chercherez sur LinkedIn ou autre réseau pour entrer en contact avec elles.

Tous les six mois refaites le tour des organismes, retournez-y, renvoyez des emails... **le temps est passé et les choses ont bougées.**

Des formateurs sont partis en retraite ou ne sont plus aussi bons (évaluations à la clé), certains n'arrivent pas à passer aux nouvelles technologies et à assurer leurs formations à distance en visio, COVID oblige. Vous êtes un pro de Zoom, faites-le savoir !

Entre temps, vous avez obtenu votre certification Qualiopi, raison de plus pour retourner les voir.



Se lancer

Alors là, c'est à la fois le plus simple et le plus compliqué, car **il suffit d'oser !**

Vous avez préparé vos programmes et un organisme va faire appel à vous.


C'est génial, vous allez pouvoir vous lancer.


C'est également stressant, je vous l'accorde.

Vous avez **plusieurs choses à valider** pour vous rassurer et vous assurer que tout va bien se passer :

- Votre **programme** est-il à jour ? Si non, modifiez-le et transmettez-le rapidement à l'organisme pour qu'il le diffuse aux stagiaires. Il faut effectivement que leur programme corresponde à celui que vous allez dérouler.



- Avez-vous vérifié à quel type de **stagiaires** vous aurez à faire ? Calez vos exercices et votre déroulé de journée en fonction de leur niveau.
 - Votre **support de formation** est-il prêt ? Relisez-le et envoyez-le à l'organisme pour qu'il se charge de l'imprimer si cela est prévu. Vous pouvez aussi décider de ne pas diffuser vos supports et laisser les stagiaires prendre des notes. Voir cet [article](#) à ce sujet.
 - Votre **déroulé de la journée** est-il prêt ? Calez vos temps de parole, les temps d'exercices, de questions-réponses, les pauses... et prévoyez du temps pour les imprévus. Ne compactez pas trop, allégez si besoin, prévoyez-en plus si vous pensez que vos stagiaires ne sont pas débutants car ils seront demandeurs d'approfondissements.
- 

- Votre **logistique** est-elle prête ? Votre mallette aussi ? Voir cet [article](#) si besoin.
 - Assurez-vous de vos **temps de trajet**, de la taille et forme de la salle, des règles COVID, de la logistique des repas - si vous faites du présentiel.
 - Assurez-vous que votre matériel informatique fonctionne ainsi que votre connexion internet – si vous faites du distanciel. Lisez aussi cet [article](#).
 - Dans tous les cas vérifiez qui doit remettre les **supports**, la fiche de présence et les évaluations aux stagiaires. Si c'est vous, vérifiez comment ils vous seront fournis et comment vous devez les remettre aux stagiaires. Bien sûr, cela dépendra du distanciel ou présentiel de votre formation.
 - Etes-vous détendu ? La veille de votre première formation : **détendez-vous**, relâchez la pression en faisant ce que vous aimez. Relisez une fois votre programme, et c'est tout. Inutile de bosser toute la
- 




nuit, ce serait négatif pour votre journée du lendemain.

Le jour J rappelez-vous que **personne ne va vous manger ou vous tuer** ! Même si votre cerveau reptilien en est persuadé.

Si vous êtes très stressé, arrivez un peu en avance pour prendre possession des lieux comme je le conseille dans cet [article](#).

En distanciel, prévoyez à portée de main : bouteille d'eau et verre d'eau, café ou thé, mouchoirs, stylo et feuilles de brouillon pour prendre des notes !



Faire son auto-bilan

Vous avez terminé d'animer votre **première session** de formation.

En fin de journée, vous avez fait un **tour de table** pour savoir comment vos stagiaires ont vécu cette session avec vous.

Maintenant, que quelques jours ont passé, relisez vos notes. Et vous ? Qu'avez-vous ressenti ?

Comment cela s'est-il passé ?

Notez tous les éléments positifs.

Relisez votre **déroulé de journée**. Vous avez sûrement dû le modifier pour vous adapter aux stagiaires. Est-ce utile de le noter, de le modifier ?

Comment étaient les stagiaires ? est-ce que vous vous êtes senti déstabilisé à certains moments ? Pour quelles





raisons ?

Et si c'était à refaire quels **outils** pourriez-vous mettre en place ?

Si vous les avez entre les mains, lisez attentivement les **évaluations** faites par les stagiaires, elles sont très utiles pour savoir si telle ou telle partie était intéressante, trop longue, pas assez développée... de même pour les exercices que vous avez proposés.

Cela vous permettra **d'adapter votre formation** pour la rendre pérenne et toujours plus intéressante pour vous et vos stagiaires.



Pour conclure

Je vous encourage à compléter la lecture de ce petit guide pratique par cet [article](#).

Merci beaucoup d'avoir pris le temps de lire ces lignes et j'espère vous retrouver sur mon blog <https://formationdeformateurs.fr>

En attendant si vous avez des questions, n'hésitez pas à m'envoyer un email à contact@formationdeformateurs.fr . Même si je suis très occupée, je prends soin de toujours répondre 😊

A très vite

Nathalie

