

A la une

Force Femmes au Salon des Entrepreneurs Paris 2009

Pour la deuxième année consécutive et grâce au soutien de la Caisse des dépôts, bénévoles et salariées de Force Femmes seront présents pendant deux jours dans l'espace « La Fabrique à Projets » du Salon des Entrepreneurs, au Palais des Congrès de Paris.

Le Salon

Le Salon des Entrepreneurs 2009, qui réunira cette année 180 exposants autour de 170 conférences, ateliers et événements, est une formidable occasion de rencontrer et d'écouter des professionnels, s'informer et échanger avec des entrepreneurs de tous bords.

La conférence d'ouverture aura pour objet le bilan du premier mois d'existence du régime de l'auto-entrepreneur. Autour d'Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat et des PME du Tourisme et des Services, l'on trouvera des personnalités comme Laurence Parisot, Présidente du Medef, ou François Hurel (voir édito ci-contre).

Vous pourrez ensuite, par exemple, découvrir les facteurs de réussite et les pièges à éviter dans la création d'entreprise ; bien noter les 20 conseils pratiques pour assurer la réussite de votre entreprise ; comprendre comment monter un dossier de financement ; ou découvrir les 10 règles d'or pour convaincre son banquier ...

ENTREPRENDRE AU FEMININ

une initiative 

**Des femmes chefs d'entreprise
vous conseillent et vous accompagnent**



Les rendez-vous de Force Femmes

> **Sur le stand « Entreprendre au féminin »**, des représentants de l'association seront présents pour vous renseigner sur l'action de Force Femmes,

> **Un atelier « Accompagnement à la création d'entreprise féminine »**, sera co-animé par Force Femmes, le 4 février de 14h à 15h

> **Une conférence « Femmes créatrices d'entreprise, concrétisez votre projet ! »**, donnera la parole à une créatrice accompagnée par l'association (voir portrait en p.6), le 5 février de 14h30 à 16h00.

Infos pratiques

Dates_4 & 5 février

Lieu_Palais des Congrès / Paris

Inscriptions > <http://paris.salondesentrepreneurs.com>

Edito

La belle histoire de l'auto-entrepreneur



Tout a commencé avec la demande formulée par le Ministre Novelli, mi-2007. Alors qu'un groupe d'experts avait mis en évidence le besoin de simplification de l'environnement des entreprises et d'une meilleure reconnaissance de l'entrepreneur en France, le Ministre me chargeait de réfléchir à la problématique.

Mes anciennes fonctions de Directeur général de l'APCE, mon statut actuel de Délégué général de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes et de Président du Forum de l'entreprenariat de l'OCDE, font de moi un ardent défenseur du « travailleur indépendant » et m'avaient déjà conduit à réfléchir à ces problématiques depuis de longues années notamment au cabinet d'Alain Madelin où j'ai participé à la rédaction de la loi Initiative et Entreprise individuelle.

J'ai donc abordé le sujet en plaçant au cœur de mon étude et de mes préconisations le constat suivant : en France nous comptons 1 million d'entreprises de moins, comparé à des pays également développés et rapporté à une population active équivalente.

A y regarder de plus près j'observe que ce million d'entrepreneurs est constitué ailleurs de travailleurs indépendants, qui pour une très large majorité exercent en parallèle d'un autre statut, salarié par exemple.

Hors 1/3 de la population française déclare avoir envie de se mettre à son compte. Pourtant, on ne compte qu'environ 300.000 nouvelles entreprises chaque année... Que se passerait-il si quelques un des 24 millions de salariés qui exercent chez 1,4 millions d'employeurs créaient en plus une activité indépendante en s'adressant aux 63 millions de consommateurs français ? Mon objectif était de faire émerger une nouvelle façon de travailler, pour de nouvelles opportunités.

> suite p.2

François Hurel
Délégué général, CNCC

Regards croisés → p.2

Retrouver un emploi → p.4

Créer son activité → p.6

SAVOIR SE VENDRE

Tout le monde s'accorde à le dire : Savoir se vendre est d'une importance capitale, particulièrement en cette période marquée par la concurrence et le changement perpétuel. A l'évocation de l'expression « savoir se vendre » ce qui se lit sur les visages est du registre des grimaces de crispation, de rejet, voire de douleur ... c'est dire ! Anne Delestan, coach et bénévole chez Force Femmes, vous livre ses idées et conseils afin d'incarner un discours positif et inspirant.



La plupart du temps nous ne sommes pas à l'aise avec cette notion de « savoir se vendre » que nous associons avec « commercial, se mettre en avant, jouer un rôle, convaincre, persuader... ». Notre considération quant à cette pratique est généralement négative : « je ne sais pas faire, ce n'est pas moi, cela ne me correspond pas, je n'ai pas la fibre vendeuse, etc. » !

Il arrive même que l'on considère que ce n'est pas noble car cela implique quelque part d'influencer voire de « forcer la main » à une autre personne. Avec cette cohorte de perceptions plutôt désagréables, il n'est guère surprenant que cet exercice nous apparaisse au mieux difficile au pire impossible.

Deux bonnes nouvelles : la première ce ne sont que des perceptions et non des réalités prouvées, la seconde c'est qu'une perception se modifie. **Savoir se vendre n'est-ce pas tout simplement inspirer, donner envie ?** Inspirer, donner envie ont-ils la même résonance ? Provoquent-ils les mêmes sentiments, perceptions ? De toute évidence non, n'est-ce pas ? « Je ne suis pas ce que je vends » revient souvent dans les échanges relatifs à la dimension de se vendre. Qu'est-ce cela génère et provoque ?

Une dissociation = d'un côté on met ce que je vends, mon offre, ma prestation, ... et de l'autre il y a moi. De quoi je me prive en considérant les choses ainsi ? Ne suis-je pas en train de créer un inconfort, une difficulté ? Où est-ce que je place le curseur, qu'est-ce que je dis de mon offre, quand, qu'est-ce que je dis de moi et à quel moment ? Cet inconfort, cette difficulté, je vais forcément les retrouver dans mon discours sensé me vendre, il sera à cette image « entre 2 », « ni trop ceci ou trop cela ». Ce discours manquera alors d'harmonie, de cohérence, d'impact et D'authenticité. Le résultat auprès de mes interlocuteurs sera évidemment en demi-teinte et je me dirais alors « décidément je n'ai pas la fibre vendeuse ».

Pourquoi devrions-nous nous dissocier de nous-mêmes pour nous vendre ? La recette n'est-elle pas au contraire dans la création d'un pont, d'un lien entre notre offre de service et nous-mêmes. N'oublions pas que notre offre de service, notre prestation, notre produit, ... nous ressemblent.

Deux étapes sont envisageables pour créer ce pont : **accepter sa différence et incarner sa différence.** Accepter sa différence revient à se questionner objectivement : en quoi suis-je différente ? Quelle est ma spécificité ? Quelle est « ma marque de fabrique » ? Qu'est-ce qui fait mon unicité ? Quelles sont mes valeurs ? Comment je les intègre dans mon quotidien, dans mon activité ?

Une fois ce travail fait, là encore je m'interroge est-ce que j'accepte ma différence, est-ce que je suis au clair avec ma marque personnelle ? Est-ce que je suis en harmonie avec elle ? Si la réponse est oui, je suis prête à l'incarner au travers d'un discours inspirant. **Cinq idées forces vont vous guider pour incarner un discours inspirant :**

1. **Capter l'attention** par un appel à l'émotion et de l'intelligence narrative qui va interpeller notre interlocuteur et le mettre en condition pour recevoir notre message,
2. **Créer le contact/l'alliance** avec notre interlocuteur grâce à des valeurs partagées, rappelons lui que nous partageons des valeurs, que nous avons des choses en commun car cela va susciter son désir d'adhérer à notre discours,
3. **Encourager l'envie** de notre interlocuteur par des arguments factuels, des éléments rationnels, ce qui va renforcer la confiance de notre interlocuteur et le conforter dans son envie,
4. **Parler vrai, simple et authentique**, ce qui va rendre notre discours congruent et clair,
5. **Impliquer notre interlocuteur**, lui montrer notre réel intérêt par la prise en compte de ses préoccupations et l'inviter à l'échange.

Ce discours s'accompagne de la nécessaire simplicité et concision qui rendent notre message clair. Il est également porté par notre enthousiasme, cette force intérieure qui mobilise l'énergie. Cette force intérieure qui se nourrit elle-même de notre nature intérieure et notre authenticité ...

Alors **plus je cultive mon authenticité et ma propre nature et plus j'inspire et attire** ... si j'inspire et attire ne suis-je pas en train de me vendre ? ... comme quoi « savoir se vendre » est avant tout une question d'inspiration.

>> suite p. 1

... J'ai donc remis mon rapport au Ministre Novelli le 10 janvier 2008. Un an plus tard, le 1er janvier 2009, le régime de l'auto-entrepreneur voyait le jour. Le défi a été relevé, à tous points de vue. L'auto-entrepreneur permet aujourd'hui à chaque personne qui le désire de lancer une activité de façon simple, sans contraintes et avec des règles claires.

En un mois, près de 40 000 auto-entrepreneurs sont nés. Nous espérons pouvoir en recenser 200 000 d'ici la fin de l'année 2009. En cette période difficile, l'auto-entrepreneuriat peut-être un remède anticrise, apportant à chaque Français qui le souhaite la possibilité d'un revenu complémentaire dans le foyer et la possibilité de se former « sur le tas » au métier d'entrepreneur.

Une révolution est en marche ! N'hésitez pas à y prendre part ! J'ai d'ailleurs créé un syndicat pour accompagner et aider tous les auto-entrepreneurs qui le souhaitent, l'Union des Auto-entrepreneurs :

<http://www.union-autoentrepreneur.com/>

...ET SE METTRE EN VALEUR

INTERVIEW

Emmanuelle Gebhart a participé à l'atelier « Savoir se vendre & inspirer les autres » d'Anne Delestan, pour apprendre à mettre en valeur son projet d'offre de services au PME d'Externalisation de la Communication.

> Pourquoi avoir participé à cet atelier ?

On a beau avoir une expertise dans un domaine, convaincre l'autre de son unicité et de la pertinence de son offre demande un gros travail sur soi. C'est tellement plus facile de vendre les autres!

> Qu'en pensiez-vous a priori ?

J'avais quelques freins car savoir se vendre demande de s'affranchir de vieux réflexes culturels, sociaux et personnels pour se mettre en scène.

> Qu'est-ce qui vous a semblé le plus difficile ?

Le plus difficile et le plus impliquant sont les présentations individuelles, lorsqu'il s'agit pour chacune de se présenter avec l'objectif de donner envie à son auditoire. Il faut se lancer, c'est dur mais on est là pour ça et cela permet d'avancer et de profiter de l'expérience des autres. Sans challenge on avance moins vite!

> Avez-vous l'impression d'avoir progressé pendant l'atelier ?

Bien sûr, car l'atelier permet de prendre conscience de ses propres freins et c'est intéressant de se concentrer sur son point faible. On ne peut que s'améliorer !

> Qu'en avez-vous finalement retiré ?

Il m'est clairement apparu au cours de l'atelier que développer l'interactivité et l'échange était une des clefs de savoir se vendre. Cela m'aide beaucoup de travailler dans ce sens.

TEMOIGNAGE

Chantal Silvestre a fait partie du groupe « 35 Motivées » et a retrouvé un poste d'assistante de direction :



J'ai vécu des moments forts au sein du groupe "35 motivées". Cette expérience fut riche en écoute, en soutien, en motivation.

L'implication du Préfet de Lyon, le dynamisme de Didier Point, coordinateur du programme, et surtout le professionnalisme des bénévoles de Force Femmes m'ont permis de remettre le pied à l'étrier à l'issue d'une année de recherche d'emploi.

RENCONTRE

« Les 35 motivées » fait son bout de chemin et les résultats sont là : 11 femmes recrutées après trois mois d'accompagnement renforcé. Force Femmes est allée à la rencontre de Didier Point, Chargé de projet emploi des Séniors à l'ANPE de Lyon, coordinateur du dispositif mis en place par la Préfecture du Rhône.

Depuis le 1^{er} octobre, le partenariat renforcé entre la Préfecture, Force Femmes et l'ANPE s'est concrétisé par le déploiement de l'opération « 35 Motivées », dont j'ai la chance d'assurer la coordination. Dès le 17 octobre, 3 Clubs Chercheurs d'emploi Séniors – dont un Club Cadres- ont démarré leurs activités hebdomadaires.

Des thèmes majeurs ont été abordés : **mise en valeur de ses compétences et atouts**, présentation de son parcours et de son projet professionnel, renforcement de son employabilité via l'utilisation d'internet et des réseaux sociaux, CV et candidatures spontanées, entretien de recrutement, intervention d'une coach (repositionnement sur le marché du travail, redynamisation personnelle et collective, approche de la communication verbale et non-verbale...).

Une pédagogie pratique, opérationnelle et adaptée à la problématique des « clubistes », femmes de plus de 45 ans confrontées à des réalités parfois difficiles (difficultés à mettre en valeur ses compétences et atouts en tant que personne expérimentée, sous-estimation voire tendance à baisser les bras, pratiques parfois opaques voire discriminatoires de certaines entreprises, difficultés de certaines sociétés à intégrer l'enjeu majeur de l'emploi des Séniors...).

Grâce à une étroite et efficace collaboration entre Force Femmes, la Préfecture et l'ANPE, et les partenaires privés (ETT, RRH, cabinets de recrutements) et publics (Medef, CCI, DRTEFP et DDTEFP, syndicats professionnels...) des résultats encourageants ont été obtenus et méritent d'être confirmés.

Ainsi, au 8 décembre 2008, 11 personnes sont en emploi, dont 7 CDD longs et 2 CDI. **Les lumières ainsi allumées doivent nous inciter à poursuivre TOUTES et TOUS ensemble nos efforts, afin de permettre au maximum de personnes de retrouver un emploi !!!**

Insuffler de l'énergie!

Nathalie, en recherche d'emploi, s'est inscrite sur le site de Force Femmes et a participé à une réunion d'information de l'antenne de Toulouse en novembre dernier. Elle nous livre un témoignage empreint d'enthousiasme et de dynamisme, qu'elle a souhaité partager avec les lectrices de La Lettre.

Att: Force Femmes



Je tiens à vous remercier infiniment pour cette initiative et tout le soutien, l'énergie, la générosité et ce grand dévouement que vous mettez à notre disposition. J'avais envie de vous confirmer mon sentiment à l'issue de la réunion de ce matin car **je suis sortie de là complètement reboostée : "Je planais" !!!** Je suis et je reste admirative devant votre démarche bénévole vis-à-vis de nous et j'ai beaucoup apprécié cet échange extrêmement riche entre vous et nos parcours respectifs.

Pour ma part, je pense que cette seule rencontre donne déjà une autre dimension dans les rapports humains et **un élan formidable** (que j'ai déjà trouvé dans certaines d'entre nous) **pour trouver l'énergie d'avancer, ou le petit déclic qui aide à franchir le pas, ou tout autre point positif qui stimule nos démarches.**

Chacune peut puiser à bon escient dans l'énergie de l'autre à travers ces échanges et c'est génial. Grâce à la réunion de ce matin, j'ai fait d'excellentes rencontres et **je suis persuadée que ce dynamisme que forme aujourd'hui notre petit groupe ne produira que du positif** et un grand soutien, qu'il soit moral ou de toute autre nature.

Rien que pour ça, c'est un grand pas en avant, c'est déjà énorme. Tout le mérite vous revient de droit pour avoir provoqué cette rencontre. Je suis très heureuse de vous avoir rencontré et enchantée de cette initiative.

Nathalie

FOCUS >> ENERGIE POSITIVE, PAR VERONIQUE MORALI



« Avouée ou non, pour soi-même ou pour ses proches, l'inquiétude est là, au fond de nous, palpable et tangible à mesure que les media relaient et détaillent les nouveaux contours de la crise (...). Alors on fait quoi? »

Et bien, on fait. On avance pour soi-même et pour les autres. On redécouvre les petits bonheurs quotidiens oubliés, la proximité, la bienveillance. (...) C'est une cure de jouvence dans la morosité.

Et on met du sens dans son moteur. On se gonfle de « confiance malgré tout ». Pour mieux se réfléchir différente, plus authentique, au plus près de ses valeurs. On attrape *in extremis* son « je » caché, au fond, qui aurait bien voulu mais n'a jamais osé ou pris le temps de s'exprimer.

Pas le « je » égoïste, mesquin même. Le « je » révélateur des aspirations profondes et des rêves enfouis. Le « je » qui avance et fait front, même si à l'intérieur c'est un peu cassé et bancal. On affine son rêve, peut être même son projet de vie... au cas où... pour plus tard... quand les temps sera venu de l'audace et de la créativité débridée ».

Extraits Le Figaro Madame – 3 janvier 2009

Sur la toile

Sélection de sites internet

Des réseaux de femmes

Femmes du tourisme

Ce réseau regroupe des professionnelles exerçant une activité caractéristique du tourisme souhaitant entre autre favoriser la reconnaissance de l'industrie touristique française comme l'un des principaux secteurs économiques français.

> www.femmesdutourisme.org

Cercle des Femmes de l'immobilier

Ce cercle réunit des femmes qui travaillent à valoriser l'image de la femme dans les métiers de l'immobilier et créer un réseau professionnel.

> www.femmes-immobilier.com

Femmes Actives en Réseau (FAR)

Se rassembler, échanger ses bons plans, expériences et fous rires et tisser une toile résolument féminine, tels sont les objectifs de ce réseau belge qui organise régulièrement diners, conférences et rencontres.

> www.reseau-far.be

Le site du mois

Travailler mieux



Le Ministère du travail, des relations sociales, de la famille et de la solidarité a lancé le site travailler-mieux.gouv.fr, qui regroupe toutes les informations sur la santé, la sécurité et les conditions de travail à destination de tous les acteurs de l'entreprise.

Donner des outils

Aujourd'hui, il existe une multitude d'informations et d'outils de prévention des risques professionnels souvent mal connus.

Ce site donne des outils simples et concrets aux salariés et aux employeurs et notamment ceux des très petites, petites et moyennes entreprises (TPE/PME).

Rubriques

Listes des métiers, risques et dangers, mesures et préventions, outils et formation, exemples de bonnes pratiques, dossiers et enquêtes ... un site vraiment complet pour avoir en main toutes les informations relatives à la sécurité au travail.

> www.travailler-mieux.gouv.fr



Internet, c'est tellement pratique : vous pouvez envoyer des dizaines ou des centaines de mails par jour, submerger n'importe quel recruteur avec votre CV et votre lettre de motivation, tout ça sans sortir de chez vous ! Après les conseils sur votre adresse mail (voir Lettre n°10), voici quelques questions à vous poser avant d'appuyer sur la touche « envoyer »...

Votre CV est-il dans un format lisible le recruteur ?

Dans la jungle informatique, nous ne sommes pas tous égaux et nous n'avons pas tous les mêmes logiciels : votre CV doit donc être dans un format basique (.doc ou .pdf) pour être lisible par tous les ordinateurs.

Vérifiez le poids de votre CV

Parfois un CV trop lourd ne passe pas la barrière du logiciel de messagerie. Vérifiez qu'en aucun cas, votre CV excède 1Mo. Comment connaître son poids ? Lorsque vous « joignez » votre CV à votre mail, le poids est indiqué entre parenthèses à côté du nom du fichier. Comment le diminuer ? Si vous avez mis une photo, diminuez-la avant de la coller sur votre CV. Au pire, supprimez-la !

Le nom du fichier est-il suffisamment explicite ?

Renommez votre fichier pour qu'il soit suffisamment clair pour le recruteur. Il doit porter vos nom et prénom. Par exemple, « CV ALINE DUPONT », ainsi le recruteur

peut facilement enregistrer votre fichier, sans jamais le perdre !

L'objet du message est-il clair ?

Vous n'avez que rarement l'adresse e-mail directe du recruteur, votre message va souvent aller dans une boîte générique, alors autant donner les bonnes informations tout de suite. L'objet du message est là pour ça : indiquez l'intitulé du poste et votre nom. Par exemple : « Candidature – Chargée de mission – Aline Dupont ». Ainsi, votre message va au bon destinataire et est facilement retrouvable.

Etes-vous sûre de votre CV ?

Envoyez votre CV à un ami et demandez-lui de l'ouvrir. Le CV est-il le même ? Tous les caractères apparaissent-ils ? Le message est-il clair ? Une fois ce test effectué, vous pouvez envoyer tranquillement votre CV à tous les recruteurs !

Et le corps du mail ?

Comme tout ce qui touche à l'informatique et à Internet, soyez sobre : vous n'êtes jamais à l'abri des erreurs et des bugs

informatiques ! Ecrivez toujours en noir, dans une police basique (arial par exemple). De manière générale, évitez les fantaisies : images, « papiers à lettre » (ces fonds de couleur que l'on peut utiliser sur son mail), les images animées etc.

Vous avez une signature automatique

...qui se met automatiquement en bas du mail ?

Alors vérifiez qu'elle est également sobre et compréhensible. Couleurs discrètes, police basique et surtout enlevez toutes les citations ou proverbes qui viennent parasiter l'œil du recruteur : pensez toujours à la personne qui vous lira et à ses *a priori*. Si vous souhaitez vraiment être originale, vous pouvez en faire votre mini-CV. Par exemple, votre signature pourra être : « Aline Dupont, 25 ans d'expérience en Ressources Humaines », histoire de dire tout de suite qui vous êtes !

Agenda

5/02 – Paris

CARREFOUR DES CARRIÈRES COMMERCIALES

Salon de recrutement consacré aux métiers de la fonction commerciale
Entrée gratuite sur invitation (sinon 3 € sur place) - Espace Champerret
Inscriptions : www.jobrencontres.fr

12/02 – Evry (91)

CARREFOUR EMPLOI

130 entreprises et 2.000 emplois directs sont proposés lors de ce salon
Inscriptions : 01 53 95 15 15
info@carrefouremploi.org

4 & 5/02 – Courbevoie (92)

JOB RENCONTRES

Rencontre avec 55 entreprises qui proposent des postes. Espace seniors et compétences le 5/02.
Espace Carpeaux
Contact : 01 43 34 71 20
accueil.eco.emploi@ville-courbevoie.fr

01/12 – Marseille

9ÈME JOB RENCONTRES DE

MARSEILLE

Salon de recrutement consacré aux métiers de la fonction commerciale et de la distribution.
Contact : 01.75.55.14.75
information@jobrencontres.fr

Lu et vu pour vous



Emploi, salaire : les nouvelles règles pour 2009

Prime transport, indemnisation chômage, Pôle emploi, mais aussi recours facilité au chômage partiel pour les entreprises, le nouveau statut d'auto-entrepreneur, le travail des seniors... le point sur les nouvelles mesures en matière sociale pour l'année 2009. *Capital.fr* – 5 janvier

Faciliter la mobilité entre public et privé

La première Convention-cadre visant à faciliter la mobilité entre le public et le privé a été signée, le 13 janvier, à l'occasion du Comité DRH Public-Privé présidé par André Santini, Secrétaire d'Etat chargé de la Fonction publique. Cette convention-cadre vise à faciliter les mobilités temporaires des cadres et des non cadres du privé vers le public et réciproquement.

Il s'agit d'un objectif qualitatif de développement des collaborateurs fondé sur le volontariat. Selon le texte de la Convention, cette mobilité est destinée à permettre "aux collaborateurs d'enrichir leurs parcours professionnels au sein de l'autre entité, en vue d'acquérir des compétences nouvelles", doit être "un passage limité dans le temps", et "basée sur le volontariat".

Service au Droits des Femmes et à l'Égalité

Bilan des réformes

Le Ministère du Travail, des Relations Sociales, de la Famille et de la Solidarité fait son bilan depuis mai 2007 jusqu'à ce jour. Tous les sujets sont évoqués : modernisation du marché du travail (contrat de travail, temps de travail, emploi de seniors...), revalorisation des revenus du travail, lutte contre les discriminations dans le monde professionnel, amélioration des conditions de travail (dialogue social, prévention du stress, pénibilité...), solidarité à l'égard des travailleurs handicapés, etc.
Ministère du Travail, des Relations Sociales, de la Famille et de la Solidarité.

Sur la toile

Sélection de sites internet

Sites divers & variés

Aides publiques à la création

Un portail recensant toutes les aides publiques à la création d'entreprise. Service payant (29 € pour 3 mois d'abonnement).

> www.toutaide.com

Accompagnement virtuel

Un outil en ligne d'accompagnement des entrepreneurs, quelle que soit l'étape où ils se trouvent : montage de projet, développement ou cession / transmission de l'entreprise.

> www.e-parcours.fr

Entreprises du Net

Un annuaire des professionnels d'Internet, classés par régions de France. On y trouve des free lances, des entreprises, on peut s'y référer ou poster des annonces...

> www.lesentrepreneutes.com

Le site du mois

Entrepreneuses Mag

Le blog d'une entrepreneuse

Entrepreneuses Mag, le blog d'une entrepreneuse, pour les entrepreneuses d'aujourd'hui et de demain.

Lancé le 19 janvier 2009, le site propose déjà des liens et du contenu intéressants (bien que non exclusifs), mais son intérêt se situe plutôt dans son aspect participatif. Le blog devrait en effet permettre, à terme, de recenser les « bons plans » des internautes-créatrices.

> **Le carnet d'adresse pro** recensera les bonnes adresses de prestataires, sites web et autres structures utiles dans un cadre professionnel (agences web, sites utiles, lieux d'information, etc.)

> **La boîte à astuces** permettra aux internautes, par le biais de témoignages, de partager leurs secrets de femmes d'affaire / femmes tout court et d'échanger sur les difficultés liées à la création d'entreprise, qu'elles soient ou non spécifiques aux femmes.

<http://entrepreneusesmag.typepad.com>

le projet d'une vie



Expertise technique, famille d'entrepreneurs, tempérament de challenger, longue expérience professionnelle...et licenciement douloureux. Muriel Gerlach nous raconte comment ces éléments constituaient en fait les sources d'un projet qui n'attendait qu'un petit coup de pouce pour voir le jour.

J'ai débuté ma carrière professionnelle en 1984, après des études supérieures, en intégrant la PME familiale (grossiste en charcuterie), où j'ai gravi les échelons, passant petit-à-petit de collaboratrice d'un chef de secteur à responsable commerciale. En 1997, après un an d'arrêt maladie, prenant conscience de l'importance de l'alimentation dans notre équilibre, j'ai créé la première gamme de salade traiteur Bio en France. C'était un vrai défi à relever, mais ma pugnacité a été couronnée de succès, puisque mes recettes de l'époque sont aujourd'hui présentes dans les plus grandes enseignes de distributions classique et spécialisée.

L'entreprise familiale fut cédée en 1999, je restai pour assurer la pérennité du projet. En 2007, après 23 ans passés dans la même entreprise, j'ai été victime d'un licenciement très douloureux. J'ai alors traversé une période très difficile. Quand on est licenciée, on essaie de comprendre les causes et l'on dérive vers une culpabilité incroyable, couplée à une méfiance envers l'autre ; on n'existe plus socialement, on n'ose plus émettre une suggestion, on a peur de tout.

Début 2008, l'annonce d'un salon des entrepreneurs m'a interpellée. « Il faut y aller, sors de chez toi », me suis-je dit. La conférence sur les femmes créatrices d'entreprise semblait me correspondre. Quand je suis rentrée dans cet amphi, rempli de porteuses de projet, je me suis sentie bien et le discours passionnant de Françoise Holder (Vice-présidente de Force Femmes, ndlr) m'a spontanément donné envie d'en savoir plus sur l'association.

J'ai eu un rendez-vous « coup de foudre » chez Force Femmes et à partir de là, tout a été très vite. *Faites de cet accident de parcours une opportunité! ; Vous avez tout! Qu'attendez-vous? ; Non, il n'y a pas de parcours du combattant pour créer son entreprise.* Chacun a su me pousser, me porter... Le projet a grandi dans mon cœur, au plus profond de mon être... et BIO CREATIVE est née le 2 janvier 2009, faisant de moi une jeune chef d'entreprise de 49 ans, épanouie, enthousiaste et parfois fatiguée par ce nouveau rythme!

Aujourd'hui, je souhaite fédérer les femmes chefs d'entreprise de la Bio, non par sectarisme mais par conviction d'une sensibilité commune. Il me semble que les femmes sont les catalyseurs d'une avancée vers un monde plus respectueux de l'être humain et de la planète.

Retrouvez Muriel lors de la conférence « Femmes créatrices d'entreprise... », le 5 février à 14h30, au Salon des entrepreneurs Paris 2009.

FOCUS >> BIO CREATIVE

Bio Créative accompagne les entreprises de la Création à la commercialisation de gammes agro-alimentaires Bio.

- > création de gammes bio,
- > aide à la conception d'emballages et d'étiquettes
- > commercialisation des produits en circuits spécialisés
- > construction de stratégie marketing et développement de produits.

Contact > bio.mg@voila.fr

Créer son entreprise, c'est un peu comme concevoir sa maison. On commence par en dessiner les plans, on choisit les dimensions des pièces, les matériaux, puis l'on termine par la décoration intérieure. A l'arrivée, même si votre maison a les mêmes caractéristiques que celle du voisin, elle sera unique, car elle sera à votre image...

> Pourquoi?

Les motifs de la création d'activité peuvent être de plusieurs ordres : besoin d'apporter un revenu au ménage / au couple / à vous-même ; désir de partager une passion / un savoir avec d'autres ; envie d'avoir une activité professionnelle qui vous ressemble, etc.

Quels qu'ils soient, soyez au clair avec vous-même à ce sujet et définissez bien les bénéfices financiers attendus de votre activité : ils influenceront l'ensemble de vos actions à venir, notamment dans la phase de réflexion sur le business plan.

> Votre valeur ajoutée

Il est préférable de posséder une expérience ou un certain savoir-faire dans le secteur d'activité qui vous intéresse. La motivation ou le désir d'entreprendre ne suffisent pas.

Vous devez être en mesure de travailler sur vous-même pour donner à votre projet sa spécificité, intimement liée à votre par-

cours, votre expérience et votre valeur ajoutée. C'est sur cette base que vous vous approprierez ce qui deviendra votre activité professionnelle.

> Votre positionnement

S'interroger sur sa valeur ajoutée revient à initier la réflexion sur son positionnement. C'est une démarche primordiale, qui vous conduira à terme sur la conception de votre argumentaire stratégique. C'est par vos différences et vos spécificités propres que vous vous démarquerez de la concurrence en induisant une cible, des valeurs et une offre globale spécifiques.

> N'allez pas trop loin

Vous aurez des moyens limités dans la phase de démarrage. Prenez cela en compte dans la définition de votre champs d'intervention.

Inutile d'essayer d'en faire trop, sous peine de ne pas être crédible et de vous sentir débordée assez rapidement. Dans un premier temps, concentrez vous sur la

constitution d'une offre claire, vous vous diversifierez avec le temps.

> Pour qui?

Quelle que soit votre activité, vous allez créer une offre (de produit ou de service) sur un marché. Interrogez-vous sur la demande : existe-t-elle ? Pourrait-elle exister ? Qui intéressera t'elle ?

En d'autres termes, posez-vous la question de la légitimité de votre activité

> Rédigez

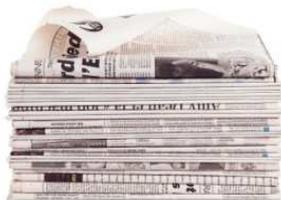
Lorsque projet sera bien défini, vous devrez être en mesure de le décrire en une ou deux phrases, en évoquant les caractéristiques du produit ou du service envisagé.



Lu et vu pour vous

FOCUS >> QU'EST-CE QUI MOTIVE LES CRÉATEURS ?

Comment établir les points communs entre une ancienne cadre qui s'installe en libéral, un jeune diplômé qui lance une marque de commerce équitable et un ouvrier du bâtiment qui démarre une activité d'entrepreneur ?



Fabien Reix, sociologue à l'Université V. Segalen Bordeaux 2, a réalisé entre 2005 et 2008 une étude auprès de 45 créateurs en région Aquitaine. L'analyse des entretiens menés auprès de cet échantillon d'entrepreneurs fait ressortir 3 grandes logiques d'action interdépendantes qui permettent de comprendre les motifs de l'engagement dans la création d'entreprise.

1. Le moyen d'accéder à un statut social

On peut chercher, dans la création de son entreprise, la reproduction du modèle parental (si l'on est issu d'une famille d'entrepreneurs, par exemple), la mobilité sociale (si l'entrepreneur est une façon d'obtenir un niveau de considération sociale supérieur à l'existant), ou au contraire le maintien d'un niveau social (si l'on est issu d'un milieu favorisé mais qu'on a échoué scolairement).

2. Un choix rationnel

Quelle que soit sa situation (personnelle, professionnelle, financière), on voit dans la création de son activité un intérêt qui nous est propre : le projet va nous sortir du chômage ou nous permettre de quitter une entreprise dans laquelle on ne se sent plus à sa place, etc. La décision de créer une entreprise va alors dépendre d'une forme de calcul type « coût/bénéfice ».

3. Une forme d'accomplissement personnel

On peut créer sa boîte pour s'émanciper des contraintes du marché du travail, échapper aux discriminations sociales, rester à proximité géographique de sa famille, s'affranchir des rapports hiérarchiques, réaliser un rêve d'enfant... Il y a souvent, dans le discours des créateurs, cette idée qu'entreprendre permet de travailler tout en étant libre ; car les nouvelles contraintes inhérentes au statut de chef d'entreprise sont celles que l'on a choisi et pas celles qu'un autre nous impose.

En conclusion, il semblerait que, derrière la combinaison de ces trois grandes logiques d'actions, se cache un même désir de maîtriser son destin et ainsi de se considérer comme libre et autonome.

Résultats d'étude présentés par M. Reix le 27/01/09, lors du colloque « Développement territorial: l'émergence de projets de création d'entreprise », à la Caisse des Dépôts - Paris.

Agenda

Du 30/01 au 30/04 – National

CONCOURS « TALENTS » 2009

11^{ème} édition / Premier concours national de la création d'entreprise, organisé par les Réseau des Boutiques de Gestion et l'association Concours Talents.
www.concours-talents.com

Les 4 & 5/02 – Paris

SALON DES ENTREPRENEURS 2009

16^{ème} édition / Le rendez-vous national de l'entreprise – Palais des Congrès, Paris.
<http://paris.salondesentrepreneurs.com>

11/02 – Bordeaux

PETIT-DÉJEUNER DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Speed-meeting organisé par la Maison de l'emploi et dédié aux porteurs de projets de création d'entreprise.
ACSO - Place des Quinconces
www.emploi-bordeaux.fr

Le 12/02 – Orly

TECHINOV 2009

Forum dédié aux rencontres d'affaires entre donneurs d'ordre, fournisseurs, jeunes créateurs innovants, investisseurs.
Aéroport d'Orly-La Terrasse
www.techinnov-orly.com

Du 18/02 au 21/02 – Pontivy

SALON DE L'ENTREPRENEURIAT DES FEMMES EN BRETAGNE

3^{ème} édition / manifestation organisée par Univers 9 - Halle d'exposition Safire
www.univers9.com

Zoom sur...

FORCE FEMMES & LE PROGRAMME « ENTREPRENDRE AU FÉMININ » DE L'ESSEC

L'ESSEC propose, depuis juin 2008, un programme de 6 mois, à temps partiel, à destination des femmes porteuses de projets d'entreprise. Les femmes accompagnées par Force Femmes se voient proposer une bourse totale ou partielle (selon leurs revenus) pour financer la formation. **Interview de Viviane de Beaufort, fondatrice du programme 'Entreprendre au féminin' de l'ESSEC.**

> Quel est le bilan de la 1^{ère} promotion (juin à décembre 2008) ?

Nous avons formé 18 participantes aux profils et projets très différents (cabinet de conseil pour créateurs de services à la personne, vente de matériel de luxe pour chiens, lancement d'une ligne de vêtements issus du commerce équitable, agence de tourisme dédiée aux 'événements particuliers'...)

> Où en sont les femmes qui ont suivi la formation ?

5 d'entre elles ont passé le jury de fin de programme et créé leur boîte (dont 1 de Force Femmes !), 9 le passeront en mars car sont en cours de finalisation et 4 ont abandonné en cours de route.

> Sur quelle base se fait la sélection des dossiers ?

« Entreprendre au Féminin » souhaite permettre à chaque participante de tirer les bénéfices d'une formation de haut niveau et lui donner les moyens de ses ambitions. Il n'y a pas de profil type, même si chaque candidate dépose un dossier qui fera l'objet d'une sélection tant au niveau de l'offre des services / biens, que de l'adéquation entre la personne et son projet ou de la motivation de la candidate à intégrer le programme.

> Quelles sont les évolutions de la seconde promotion ?

La promo 2 (mars-septembre 09) va bénéficier de l'expérience pilote de 2008. L'ordre des cours a changé, nous avons réservé du temps « d'échanges collectifs » pour faire avancer les projets ; enfin, les sessions de coaching collectif seront mieux balisées, grâce à une amélioration du fonctionnement des partenaires.

FOCUS >> LES CREATRICES TEMOIGNENT

« C'est une formation très **dense** qui demande de s'investir pour en retirer tous les bénéfices. Les **intervenants sont de très haut niveau** et nous donne toutes les clés nécessaires pour nous remettre en question si nécessaire et nous faire avancer de façon réaliste. »

« **Je recommanderais cette formation** à d'autres femmes mais à condition que leur projet d'entrepreneuriat soit déjà bien défini et qu'il ne soit **pas au stade d'une simple idée**. »

« **J'étais assez perdue** quand on nous parlait de marketing, de finances ou d'économie, n'ayant pas de formation qui m'ait donné une première approche dans ces matières. Néanmoins, la formation **m'a ouvert les yeux** sur certains aspects économiques, financiers et stratégiques, dont je n'avais pas idée auparavant. »

Contact & informations > simonet@essec.com

(Dépôt des candidatures jusque mi-février)

FORCE FEMMES & DR PIERRE RICAUD

Engagé aux côtés de Force Femmes depuis novembre dernier, Dr Pierre Ricaud propose aux femmes accompagnées des ateliers beauté. Une initiative pro-active des salariés impliqués qui ont souhaité mettre leurs compétences au profit de Force Femmes dans l'ensemble de leurs instituts. **Interview de Florence de Brettes, Responsable Communication.**

> Quelle est votre politique de développement durable ?

La mission de Dr Pierre Ricaud est d'accompagner les femmes au quotidien, en leur proposant des soins cosmétiques experts et ciblés, mais également des conseils personnalisés, une écoute attentive et un lien privilégié. Fort de ses valeurs, Dr Pierre Ricaud a choisi dans sa démarche de développement durable de soutenir des actions en ligne avec ses convictions.

> Pourquoi avoir choisi Force Femmes ?

En abordant l'univers de la cosmétique, Dr Pierre Ricaud a fait le choix de se consacrer à la beauté des femmes dès 40 ans et a toujours eu à cœur d'aider les femmes à prendre conscience de leur potentiel de beauté et de leur donner les moyens de le révéler. Pour réussir, nous avons établi des liens individuels, personnels basés sur la confiance, le conseil et l'expérience partagée. En nous engageant avec Force Femmes, ces valeurs prennent aujourd'hui un sens concret. Nous pouvons mettre notre savoir-faire beauté pour accompagner ces femmes et leur redonner confiance.

> Quel regard portez-vous sur les femmes de 45 ans et plus ?

Nous avons toujours adopté un parti pris d'optimisme sur l'âge. Nous pensons que la féminité s'enrichit de la vie et de ses expériences. Du rire, des projets plein la tête, un véritable appétit de vivre, beaucoup de féminité...c'est ainsi que nous voyons les femmes de 45 ans et plus! Dynamiques, combattives, positives, elles savent mieux prévenir les rides, maîtriser leur forme sans être obsédées de leur apparence...ce sont des femmes en recherche d'harmonie avec elles-mêmes et avec les autres.



Atelier maquillage animé par Gwénaél Rio



« J'avais envie de m'engager dans une action solidaire. Ce projet de partenariat entre la société Dr Pierre Ricaud et l'association Force Femmes m'a tout de suite enthousiasmée. »

En mettant en place ces ateliers de maquillage, j'ai la possibilité de transmettre mon savoir-faire à des femmes qui sont en attente de conseils personnalisés et qui souhaitent trouver une écoute à leurs besoins. C'est le début d'une aventure humaine enrichissante et valorisante! » **Gwénaél Rio**
Responsable de l'institut Dr Pierre Ricaud de Vaugirard

... accompagne les femmes dans leurs démarches de recherche d'emploi

- > Accompagnement individuel
- > Accompagnement collectif (ateliers, réunions etc.)

...accompagne les femmes dans leurs démarches de création d'entreprise

- > Accompagnement individuel
- > Accompagnement collectif (ateliers, cycles...)
- > Sensibilisation et information (forums et réunions...)

...sensibilise les entreprises et fait évoluer les mentalités

- > Développer un réseau féminin et solidaire
- > Participer à la réflexion et aux débats
- > Mettre en œuvre des partenariats

>> www.forcefemmes.com

ESPRIT FEMMES— JANVIER 2009

« Lorsqu'on est fragilisée sur le plan personnel, il est d'autant plus difficile de se remettre dans une logique conquérante et de trouver les mots justes auprès d'employeurs de plus en plus exigeants. (...) Pour plaider leur cause, nous ne manquons pas d'arguments. On fait valoir leur plus grande disponibilité, on souligne qu'elles sont souvent plus stables ou qu'elles ont plus d'expérience. Et, on insiste sur un point: leur motivation ».

LE FIGARO MADAME — 03/01/2009

Véronique Morali signe un édito dans la rubrique « de vous à moi » sur la thématique de l'énergie positive - Extraits en page 4

LE FIGARO MAGAZINE — 17/12/2008

COULISSSES/AUJOURD'HUI

Bilan 2008

- 3.200 inscriptions sur le site en 2008**
- 6.400 inscriptions depuis octobre 2005
- 2.000 femmes accompagnées
- 17% ont retrouvé un emploi ou créé leur activité
- 5.000 entretiens individuels
- 250 journées d'ateliers
- 110 bénévoles
- 30 partenaires
- 3.000 lecteurs de La Lettre



Contact

COMMENTAIRES & SUGGESTIONS COMMUNICATION@FORCEFEMMES.COM

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Véronique Morali
RÉDACTRICE EN CHEF Elise Moison
RÉALISATION ET COORDINATION Marion Weber-Pallez & Mathilde Gaston-Mathé
ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO Claire Goetghebeur & Corinne Maes
CRÉDITS PHOTOS Force Femmes

Force Femmes, Association loi 1901, est immatriculée à la Préfecture de Paris.
 Force Femmes est présidée par Véronique Morali.

Force Femmes
 5, rue Drouot 75009 PARIS - tel : 01.53.34.15.30 – fax : 01.53.34.15.34

À MARION : SI TU LIS CES MOTS, C'EST QUE TU CONTINUES À LIRE LA LETTRE ET NOUS TE FÉLICITONS ! TRÈS BONNE CONTINUATION, MERCI POUR TOUT ET À TRÈS BIENTÔT!

FOCUS >> CRÉATION D'ENTREPRISE

- 200 femmes accompagnées
- 116 femmes en cours d'accompagnement
- 24 femmes ont démarré leur activité
- 208 entretiens individuels
- 4 thématiques d'ateliers
- 3 cycles de formation
- 4 réunions d'information
- 17 femmes coachées

FOCUS >> ATELIERS PARIS

- 74 ateliers
- 560 participantes
- 23 thématiques
- 16 animateurs
- 148 journées de formation
- 11 ateliers de soutien
- 36 ateliers RH
- 10 ateliers web
- 2 ateliers outils informatiques
- 15 ateliers beauté

AVEC LE SOUTIEN DE

Accenture	Les Galeries Lafayette	Microsoft
L'Association Européenne de Coaching	GDF Suez	Rémy Cointreau
Coca-Cola Light	Image 7	Ricol Lasteyrie
La Caisse des Dépôts	La Redoute	Soferim
Le Crédit Agricole	Lagardère	Sofidex Baker Tilly
ECDL	Latham & Watkins	SNCF
Dr Pierre Ricaud	Les Entreprises du Médicament	State Street Global Advisors
Eiffage	La Maison Calavas	
Fimalac	Le Ministère du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité	
Fondation Elle		
Fondation L'Oréal		
	Randstad	