

A la une

UN ÉTÉ SOUS LE SIGNE DE L'ESPOIR !

Avant la coupure estivale, nous avons tenu à vous faire partager les témoignages de femmes accompagnées par l'association et ainsi montrer que tout est possible, qu'il faut s'accrocher et continuer d'y croire.

« J'ai signé, vendredi, un nouveau CDD de 6 mois! Je tenais à partager cette nouvelle avec vous qui avez cru en moi. J'espère que mon témoignage apportera de l'espoir à celles qui, à un moment de leur vie, ne croient plus en l'avenir. Un seul mot : merci ! » Nicole

« Juste un petit message pour vous remercier d'avoir été ce que vous êtes : des femmes fortes qui soutiennent, encouragent, donnent l'envie de, nous font pousser des ailes pour aller plus loin, pour atteindre notre rêve. J'ai eu une réponse positive ce soir et je tenais à vous remercier pour tout ». Véronique

« Encore un grand merci pour tout ce que fait Force Femmes, les ateliers sont de qualité et sont essentiels pour rester dans une dynamique de recherche et de confiance en soi. Je garderai le contact bien sûr [...]. À bientôt ! » Danièle

« Et bien voilà, bonne nouvelle, j'ai trouvé un job ! Certes, alimentaire, mais je démarre dès demain. [...] Je vous remercie encore de l'accompagnement Force Femmes, qui m'a tant donné, soutenue, formée, accompagnée ! » Nathalie

« Juste ce petit mot pour vous signaler que j'ai trouvé un poste en CDI (après un an de recherche. [...]) Je tiens à remercier Force Femmes et toutes les femmes qui composent cette association, bénévoles et animatrices, et vous toutes Mesdames en recherche d'emploi et dont j'ai pu croiser la route de certaines... Vous avez été toutes d'une grande aide dans ma démarche, un mot, un sourire suffisent dès fois!..pour reprendre confiance, et des forces morales dans ce combat... À vous Mesdames qui êtes en recherche, je vous dis, ne désespérez pas, le bout du tunnel arrive toujours... Gardez confiance, et continuez à vous mobiliser au sein de Force Femmes... » Evelyne

« Dans ma galère du chômage vous êtes comment dire !?! une lumière, vous êtes des anges. C'est très très important dans cette immense solitude ». Mill



Regards croisés ➔ p.2

Retrouver un emploi ➔ p.4

Créer son activité ➔ p.6

La vente, au cœur de la création et du développement d'entreprise...

Savoir se présenter, susciter l'intérêt, argumenter, être à l'aise en prospection, trouver et convaincre des clients, ... ne sont pas des compétences innées! Une créatrice nous parle de son parcours et de sa méthode de vente, et Booster Academy nous explique comment développer ses performances commerciales.

Patricia Gros Micol, accompagnée en création d'entreprise par Force Femmes à Lyon



L'idée d'Handishare s'est imposée à moi suite à un projet humanitaire à Madagascar que nous avons monté en 2008 avec ma famille. Une expérience très riche qui m'a donné envie de créer une structure porteuse de sens s'enracinant dans les politiques RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises).

La loi de février 2005 demande aux entreprises d'embaucher des personnes en situation de handicap et leur impose, en cas de non respect de cette obligation, de verser une contribution financière compensatoire à l'Agefiph (Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées). Or, certaines entreprises préfèrent payer la contribution plutôt que se lancer dans cette démarche de recrutement qui leur fait parfois peur. Handishare propose des prestations de services administratifs, téléphoniques et bureautiques. Nous répondons à un double besoin des entreprises de sous-traiter des prestations, tout en déduisant les prestations facturées du montant de la contribution à laquelle ils sont assujettis. Quant aux salariés, nous leur offrons la possibilité de sortir de l'exclusion avec un retour à l'emploi.

La cible en terme de clientèle, je l'ai sélectionnée après avoir réalisé mon étude de marché qui a révélé que bon nombre de grands groupes payaient une contribution. Par ailleurs, une étude récente de l'INSEE montre que le secteur tertiaire est en pleine croissance en Rhône-Alpes (+6%) et que banques et assurances ont souvent des besoins très importants eu égard à leurs activités de suivi client et au montant de leurs contributions. Avec toutes ces données, j'ai choisi les clients potentiels aux valeurs proches des nôtres et je leur ai proposé nos services.

Ma crainte principale était de faire des erreurs dans les tarifs. Il m'a fallu adopter des prix qui conviennent aux clients tout en étant certaine qu'ils couvrent nos frais, et ce en dépit des aléas. Pour exemple : trois salariés en formation chez un client ont débuté leur contrat fin mai. Compte tenu de ce nouveau rythme de vie après plusieurs années d'interruption professionnelle, un stress a certainement été généré et quinze jours plus tard, les trois salariés étaient en arrêt de travail. Des arrêts heureusement courts mais qui peuvent être dramatiques

lorsqu'ils sont concomitants. Une politique tarifaire qui prend également en compte les nécessaires besoins en formation des salariés : l'expression orale et écrite, la bureautique, l'outil téléphonique, la relation client...

L'argument de base que nous mettons en avant en prospection : répondre à un besoin réel du client, tant en terme d'adéquation à son cahier des charges que de qualité de la prestation fournie. Bien sûr l'argument selon lequel cette prestation permettra de minorer la contribution Agefiph est aussi intéressant. Mais force est de constater que certaines entreprises qui s'acquittent de la totalité de leur obligation d'emploi de salariés en situation de handicap ont également envie de travailler avec nous. Ce sont des clients qui s'engagent à nos côtés par conviction car ils ont compris que la diversité était porteuse d'aventures humaines riches pour l'entreprise et ses salariés. Ils ne représentent malheureusement qu'une minorité.

L'argument de base [...] : répondre à un besoin réel du client, tant en terme d'adéquation [...] que de qualité [...].

La partie la plus difficile est de faire comprendre à certains clients que le handicap fragilise les salariés qui en sont atteints et que, sans vouloir les stigmatiser, il est toutefois bon d'adapter le rythme de travail, ainsi que les outils de formation. Il faut se donner du temps pour que les salariés puissent s'épanouir pleinement.

L'objectif à long terme est que ces salariés rejoignent au bout de quelques années des entreprises dites "ordinaires" où ils auront sans doute plus de possibilités d'évolution que dans notre structure. Handishare aurait alors un rôle d'accompagnement de ces salariés vers des entreprises partenaires (ou non).

Pour dépasser toutes ces difficultés de vente et de montage de projet, nul doute que l'accompagnement par un ou plusieurs réseaux est indispensable. Il permet de vaincre une solitude souvent lourde à porter et joue un rôle d'effet miroir qui permet de se poser les bonnes questions. C'est un parcours du combattant qui demande pugnacité, courage et implication!

Pour dépasser toutes ces difficultés [...] l'accompagnement est indispensable. [...]

... tout un apprentissage!



Alexandra André Nelken,
Directrice du centre de formation
Booster Academy à Bordeaux

> Qu'est-ce que propose Booster Academy ?

Booster Academy a conçu une méthode innovante de formation à la vente.

Sa vocation est de transmettre le pouvoir de vendre aux entrepreneurs, quelque soit le secteur d'activité. Parce qu'on ne naît pas vendeur, on le devient!

Nous proposons un accompagnement pour développer son entreprise, ses performances commerciales dont la négociation et la fidélisation client. Vendre est un savoir faire rationnel, qui s'apprend et se travaille.

Les profils des entrepreneurs que nous formons sont divers mais ils ont tous une attente commune : développer leur business.

[...] On ne naît pas vendeur [...] on le devient! [...]

> Quelles sont les difficultés rencontrées par les personnes que vous suivez ?

La principale difficulté est de savoir comment toucher sa cible, c'est-à-dire comment susciter l'intérêt lors d'un premier contact et être concis, efficace dans sa présentation.

> Comment se préparer au mieux à la vente?

Pour dépasser ses freins personnels, il faut savoir se remettre en question et parfois retourner sur les bancs de l'apprentissage ; non comme à l'école en apprenant des théories mais en développant des compétences jusque là non acquises et en favorisant la pratique. C'est pourquoi des séances d'entraînement intensif à la vente sont au cœur du programme des centres Booster Academy. On a mis en place par exemple le « Pitch Elevator » qui consiste à se présenter de manière impactante, valorisante, différenciante et concise. Il s'agit d'astuces

telles que: se présenter en dernier dans une assemblée pour savoir à l'avance qui nous entoure; capitaliser sur ses forces (que sait-on faire de bien, de plus, de mieux) ; ne pas hésiter à formuler des chiffres; faire attention au débit, à la ponctuation et à la gestion du silence ; au niveau du cheminement de son discours, partir du récepteur-client pour l'amener vers soi, pas l'inverse, etc.

Il est en effet nécessaire d'acquérir des techniques de vente et des techniques comportementales qui permettent d'être centré sur le prospect et non sur sa propre activité.

> Quels sont les « plus » qui font la différence?

C'est d'abord être à l'aise lors d'une prise de rendez-vous, puis savoir écouter son client et rebondir sur ses propos et enfin argumenter en bénéficiant du client et oser conclure!! Il faut être capable de se vendre avant de vendre son offre!

[...] Il est nécessaire d'acquérir des techniques de vente et des techniques comportementales [...]

> Quelques conseils pour tous ceux qui se lancent dans la création de leur activité?

Trouvez les points qui vous différencient des autres entreprises, sachez les exprimer en les mettant en valeur. A chacun de se donner les moyens de réussir et ça commence par oser sortir de chez soi, oser présenter son offre et faire du réseau. Et élaborer un plan d'action commercial de manière structurée.



Inscrivez-vous aux petits-déjeuners Booster Academy!

Chaque vendredi, de 8h45 à 10h, les centres Booster Academy ouvrent leurs portes à tous ceux qui veulent découvrir le fonctionnement d'un centre de formation.

>><http://www.booster-academy.fr>

Recrutements : ça bouge !

Oui, certains secteurs recrutent. Oui, il est possible de trouver un emploi dans un secteur qui n'est pas initialement le sien car la diversité dans le recrutement est de plus en plus encouragée. Oui, il est indispensable de réfléchir au transfert de ses compétences afin d'élargir sa recherche.

Une année faste pour les cadres

On prévoit près de 20.000 recrutements de cadres en 2011 et d'autres vagues d'embauche sont attendues jusqu'en 2015.

Les transports sont à l'honneur puisque la SNCF a annoncé 5.500 recrutements en 2011, soit 1.000 de plus par rapport aux prévisions de début d'année. De nombreux postes seront notamment à pourvoir dans le domaine des services à bord.

D'autre part, le GIFAS (Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales) a profité du récent salon du Bourget pour faire part du besoin en ingénieurs expérimentés, en employés tous profils pour ce qui concerne la sous-traitance et en intérimaires, prévoyant ainsi un besoin de 10.000 postes à pourvoir sur l'année. La féminisation du secteur est également un enjeu de l'année. Il est également à noter que la France est le leader mondial du secteurs de la cosmétique-parfumerie, et ce malgré une forte concurrence.

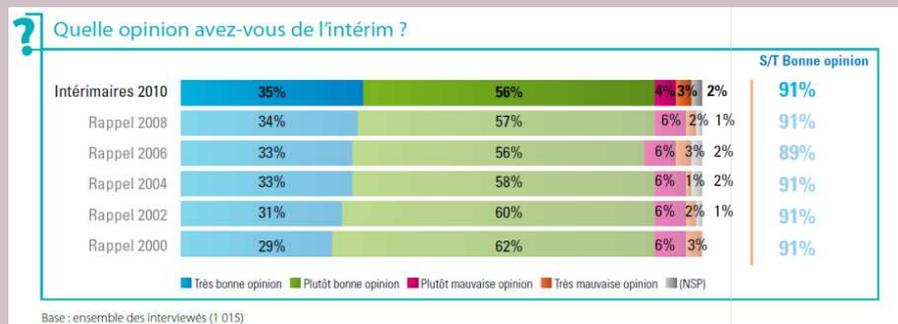
Enfin, nous l'avons souvent évoqué dans La Lettre, le nucléaire est en recrutement permanent et *Le Monde* du 15/06/2011 affirme « Malgré l'accident à la centrale de Fukushima, au Japon, l'avenir des métiers du nucléaire reste au beau fixe. ».

FOCUS >> L'OBSERVATOIRE DES MÉTIERS ET DE L'EMPLOI

Source d'informations liées à l'emploi, le site de l'Observatoire permet d'avoir accès à des analyses liées à l'évolution des métiers, à des études comparatives, quantitatives et qualitatives par année, par secteur, etc. Il donne également accès à un outil onglet « répertoire des métiers », dans lequel se trouvent des fiches de présentation des métiers, les exigences et compétences attendues pour chacun, ainsi que les perspectives de développement de ces postes pour 2015.

Par exemple, pour le métier d'hôtesse d'accueil, il faut dès aujourd'hui envisager de s'approprier les procédures de qualification des visiteurs et intégrer son rôle dans le processus qualité d'image de l'entreprise.

Enfin, un dossier intéressant, « Regards croisés sur l'intérim », à consulter en ligne pour lever les apriori sur ce type de contrats de travail.



>> Plus d'infos sur www.observatoire-metiers-emploi.com

Le site du mois

FNATTP



Le temps partagé

La Fédération Nationale des Associations de Travail en Temps Partagé présente ce choix d'exercice comme « la valorisation de ses compétences auprès de plusieurs entreprises ».

Présente dans toute la France, vous pouvez vous rapprocher de l'une des associations locales afin de vous permettre d'accéder à des informations, voire de vous faire rencontrer des chefs d'entreprise en local souhaitant un collaborateur à temps mesuré.

Des ressources utiles pour les seniors

Sur la page d'accueil, un article en ligne sur les arguments pour convaincre, en tant que senior, un employeur de la pertinence du temps partagé. Précieux, concis et efficace...

> www.fnattp.com

Agenda francilien

26/07 et 27/07 - Paris (Est parisien)

ENTRETIENS INDIVIDUELS

Réservés aux demandeurs d'emploi des 1er, 2ème, 3ème, 4ème, 5ème, 12ème et 13ème arrondissements, la MDEE propose des entretiens personnalisés pour les cadres (mardi) ou pour les demandeurs de niveau inférieur ou égal à bac+2 (mercredi) Réservation obligatoire au 01.53.62.03.06

Ts les merc. d'août - Nanterre (92)

SIMULATION D'ENTRETIENS D'EMBAUCHE

S'entraîner à des rendez-vous avec des recruteurs. Places limitées et gratuites.

S'inscrire au 01.47.29.81.98

Cité des métiers - 63 avenue Georges Clémenceau

Renseignements sur www.mefnanterre.fr

20/08 et 10/09 - Chessy (77)

MÉTIER DE L'AVIATION

L'ESMA ouvre ses portes deux samedis matins pour présenter les métiers de l'aviation, les formations et les recrutements. Des instructeurs à votre disposition de 9h30 à 13h30.

Entrée gratuite

ESMA - 3 rue de la Galmy à Chessy

RER A : Val d'Europe

Plus d'informations sur www.esma.fr



Clotilde Delorme accompagne, depuis 15 ans, cadres, managers et leurs équipes en entreprises, jeunes professionnels et étudiants de grandes écoles, personnes en recherche d'emploi sur des sujets liés à l'évolution professionnelle, la communication, la performance. Elle est cofondatrice et consultante associée de Coefficiencie intervient en tant que bénévole chez Force Femmes à Paris.

Mieux se connaître pour quoi ? Et si c'était une clé pour combiner performance et épanouissement professionnels ? Dans l'urgence, on risque de se focaliser sur le poste recherché et de sous-estimer le travail préalable, pourtant essentiel. Comme le dit le proverbe africain : « *Si tu ne sais pas où tu vas, regardes d'où tu viens* ».

“Connais-toi toi-même et deviens qui tu es” - Aristote

> **Mieux se connaître permet de choisir un projet professionnel** en cohérence avec sa personnalité, d'être actrice de son évolution professionnelle. Pour mieux réussir, on doit « savoir faire » et « aimer faire » (compétence et bonheur). Ainsi, il est important de commencer par bâtir un projet professionnel en cohérence avec ses talents, sa personnalité, et bien sûr aussi en adéquation avec le marché de l'emploi.

Identifier ses savoirs, savoir-faire, savoir-être, expériences réussies, motivations,

axes de développement conduit à choisir la bonne direction pour soi. La démarche MBTI (questionnaire de personnalité le plus utilisé au monde) permet d'identifier les différents modes de fonctionnement.

Chacune peut repérer ses zones de confort (ce qu'elle fait facilement) et ses zones d'effort (ce qui lui est plus difficile de faire) et de s'adapter et progresser, ses points forts et axes de développement. Ainsi, chacune peut donner une coloration personnelle à son projet professionnel ; repérer que tel ou tel poste lui permettra d'utiliser ses modes de fonctionnement préférés, accepter que tel autre poste sera plus proche de ses zones d'effort, source de tension mais aussi d'évolution.

“Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement - et les mots pour le dire arrivent aisément.” - Boileau

> **Mieux se connaître permet de mieux communiquer sur son projet professionnel**, d'être performante dans sa recherche d'emploi.

Une fois le projet bâti, il s'agit de prendre son bâton de pèlerin, de se lancer dans la recherche d'emploi, de faire savoir ses atouts. Mieux se connaître conduit à mieux se valoriser, à avoir plus d'impact.

Comment favoriser une communication positive et efficace, être performante en entretien ? La démarche MBTI, entre autres, donne une grille de lecture pour repérer ses modes de communication et ceux des autres.

Chacune pourra ainsi :

- Repérer ses points forts et points de vigilance à l'oral (ex : tendance à répondre spontanément aux questions).
- Décoder le comportement de ses interlocuteurs, comprendre les modes de communication différents (ex : mon interlocuteur me laisse à peine le temps de répondre à ses questions).

Ainsi cela peut permettre d'améliorer la fluidité des interactions, de faire valoir ses atouts, de faire passer ses messages avec plus d'impact.

Alors en avant, bon vent, bonne route !

Agenda des régions

20/08 – Montpellier

LES JEUDIS.COM

Premier salon de recrutement spécialisé IT (informatique et telecoms).

50 exposants, plus de 500 postes à pourvoir.

Entrée gratuite, Maison mondiale du Vin, de 10h à 18h

Plus d'informations sur www.lesjeudis.com

07/09 – Lille

SALON DES 1000 EMPLOIS

Plus de renseignements et inscription gratuite à partir du 9 août.

Grand Palais – de 9h30 à 18h.

Lien à consulter

<http://www.jobrencontres.fr/salon-emploi/salon-des-10000-emplois-lille/info/>

16 & 17/09 – Lyon

SALON DES SERVICES

À LA PERSONNE

À l'attention du grand public et des professionnels.

La nouveauté est un “village métiers-formation” pour renseigner les demandeurs d'emploi intéressés mais également les professionnels désireux de diversifier leur activité.

Centre de Congrès de la Cité internationale
Entrée gratuite

Lu et vu pour vous



Contrat de professionnalisation pour les demandeurs d'emploi seniors

Une prime de 2.000 € peut être perçue pour tout employeur, quelle que soit la taille de son entreprise, s'il embauche un demandeur d'emploi de plus de 45 ans en contrat de professionnalisation (à compter du 1^{er} mars 2011). Cette prime peut s'obtenir sur simple de-

mande auprès de Pôle Emploi, et même se cumuler avec l'exonération des cotisations patronales pour l'embauche d'un senior et l'aide versée pour le recrutement d'un demandeur d'emploi de plus de 26 ans en difficulté d'insertion.

Les Echos_10/06/2011

Métiers verts : présent et futur

À l'occasion des 1^{ères} rencontres nationales des métiers de l'économie verte, de nouveaux métiers dans des secteurs porteurs, offrant plusieurs avantages de services, de préservation et de compétitivité, ont été présentés. Actuellement, on compte quelques 950.000 emplois recensés dans l'économie verte et équitable. Le Grenelle de l'Environnement ayant établi le développement des métiers de l'économie verte comme une priorité, on peut prévoir la croissance de métiers tels que chef de projet éolien ou conseiller en agriculture biologique.
www.developpement-durable.gouv.fr_17/06/2011

Optimisme sur l'emploi des cadres au 3e trimestre

52% des entreprises interrogées dans le cadre du baromètre trimestriel de l'Apec se déclarent prêtes à embaucher au moins un cadre au troisième trimestre, ce qui dénote un "climat optimiste", selon l'association. Le pourcentage des entreprises de plus de 100 salariés prêtes à embaucher a progressé de 9 points par rapport au 3e trimestre 2010. Parmi les sociétés qui prévoient de recruter, les trois quarts sont "certaines de le faire", ce qui "témoigne d'un climat très optimiste et d'une plus grande visibilité à moyen terme sur le carnet de commandes", estime l'Apec. *Le Parisien_20/07/2011*

Sur la toile

Les sites des créatrices de Force Femmes

Communication graphique

Karine Béart conçoit le graphisme et la mise en page de supports : plaquette, logo, présentoir, page web... Ecoute, conseils et suivi pour une communication sur mesure. Nom de l'entreprise: Comka.

> www.comka.fr

Bijoux

Anne Krouk lance sa marque de bijoux : Krouk Madame, l'argent massif servant de base à son travail. Un univers unique « glam rock », à découvrir sur son site.

> www.kroukmadame.com

Musique

Fatiha Moulay, chanteuse et danseuse arabo-andalouse, crée et diffuse des spectacles musicaux pour tout public. Emouvant et authentique.

> <http://passionandalouse.canalblog.com/>

Le site du mois



> **L'objectif du site?** Weezevent est un site internet à destination de tous ceux qui souhaitent mettre en place un évènement. Il propose de résoudre le problème de la vente de billets et de l'encaissement des fonds de cette vente. Une solution simple, rapide et peu chère.

> **Pour qui?** Le site est à destination d'organisateur d'évènements autant professionnels qu'occasionnels. Il sert à la fois de billetterie pour des concerts, spectacles, salons, musées, et de gestionnaire d'inscription en ligne à des colloques, conférences, formations,...

> **Sa particularité?** Une de ses particularités réside dans le fait qu'il n'y a ni abonnement, ni frais fixes, mais une commission peu élevée retenue sur chacune des ventes (avec possibilité de faire une simulation du coût du service au préalable). Vous ne payez que si vous vendez. Le partenariat est placé dans une logique de gagnant-gagnant. Par ailleurs, il est axé B2B, c'est-à-dire que personne ne vient acheter ses places sur le site; en revanche, le site permet de créer un module de billetterie exportable sur son propre site internet ou blog.

>> <http://www.weezevent.com>

Mon projet inspiré par mes enfants!



Après 25 ans d'expérience comme responsable commerciale, Florence Pouzergue a travaillé en tant que professeur de vente-gestion. Puis il y a deux ans, elle décide de se servir de son expérience pour lancer sa propre activité.

Je voulais trouver un concept à la fois innovant, simple, évolutif, et me permettant d'être disponible pour mes enfants. J'ai rapidement mis de côté l'idée d'un commerce ouvert à heures fixes, au profit d'un site en ligne. L'idée même de mon projet, ce sont mes enfants qui me l'ont inspirée. En 2003, avec mes deux filles de 6 mois et 2 ans, nous sommes parties vivre quelques mois à Marseille. Nous faisons de multiples allers-retours Paris-Marseille et chaque déplacement tenait du déménagement entre la poussette double, la chaise haute, les couches et tout le matériel nécessaire pour les enfants! Seuls les dépôts-ventes proposaient de dépanner avec du matériel d'occasion.

J'ai pensé à créer un service de proximité pour que les parents qui partent en voyage, bébé sous le bras, trouvent à leur arrivée ce qui fait le quotidien et le confort de leur enfant. En travaillant sur mon étude de marché, j'ai fait le constat que depuis 2003, le concept de location n'avait pas évolué. Trois ou quatre acteurs existaient mais sans proposer la livraison. En même temps, sur divers marchés, la location devenait un nouveau mode de consommation. Et la clientèle que je visais (25-45 ans) multipliait ses déplacements touristiques et professionnels. Tous les voyants étaient au vert pour aller au bout de cette idée! **LOULI KIDS & go** s'est ainsi imposé : "Je LOUe, on me Livre ce qu'il me faut pour mes KIDS & GO, je pars visiter Paris!".

Nous proposons location et livraison des produits (issus des dernières collections des spécialistes de la puériculture: lit, alèse, drap, veilleuse, chaise haute, bavoir, siège auto etc). Le client accède au site, sélectionne ses produits, valide la période de location et l'adresse de livraison (concentrée sur Paris, avec possibilité France entière sur devis). Aucune caution n'est demandée car nous privilégions encore une fois le climat d'un commerce de proximité. Nous suggérons aussi nos meilleures adresses et bons plans sur Paris afin de ne pas visiter seulement les incontournables. Le sens du service, l'empathie et l'anticipation sont importants dans un commerce.

Le plus dur dans la création de cette activité est de la faire connaître. Depuis quelques mois, je prospecte hôteliers, agences de locations saisonnières, concierges privés, agences d'évènements, associations d'expatriés... Il faut également convaincre les fabricants sur le fait que la location soit pour eux une vitrine extraordinaire et non une concurrence. Par ailleurs, le chiffre d'affaires prend beaucoup de temps à couvrir les charges, nos volumes d'achats n'autorisant aucune remise. À court terme, je souhaite faire de **LOULI KIDS & go** une entreprise rentable et une référence de qualité et de sérieux. À moyen terme, mettre en place un réseau régional sur la France, puis progressivement au-delà des frontières. Et pourquoi pas également développer une activité de vente d'occasion de notre propre stock en reversant un pourcentage à des associations d'aide pour enfants en situation difficile?

Mon parcours de créatrice a été très complet en terme d'accompagnement. Présenter son idée autour de soi et la tester est très important. Depuis avril 2011, je suis soutenue par la Coopérative Coopaname, me permettant d'être immatriculée. J'apprécie également de participer à certains ateliers que seule propose Force Femmes.

>> <http://www.loulkids.com>

Le chef d'entreprise est celui qui représente en premier lieu son entreprise, il porte l'identité et la personnalité de cette dernière. Valoriser son image tout en restant fidèle à ce qu'il est, permettra une meilleure lisibilité de ce qu'il entreprend! **Annick Wies, conseillère en image et animatrice d'ateliers chez Force Femmes, nous aide à mieux comprendre l'importance de l'image.**

Comprendre la place de l'image dans notre société

> **Nous vivons dans une société d'images, de représentations et de symboles.** Si vous lancez ou développez votre entreprise, vous ne pouvez pas ne pas communiquer. La communication joue un rôle central dans la stratégie commerciale. Son objectif est de transmettre une identité forte, positive et dynamique de votre activité auprès de prescripteurs, fournisseurs, financiers, ...

> **Mais communiquer n'est pas uniquement "parler" ou "dire"** via une panoplie de techniques et de canaux, c'est tout autant l'attitude et l'image que l'on projette de soi.

« Il est essentiel de bien prendre conscience de la place que tient cette notion d'image ; l'apparence agit sur nos ressentis, influe sur notre façon de communiquer et fait partie intégrante des relations sociales. Seuls les imbéciles ne jugent pas d'après les apparences (selon Oscar Wilde)! A savoir : 55% des informations que l'on transmet viennent du langage du corps, et seulement 25% des mots »

Votre image parle de vous... et de votre entreprise!

> **L'image a un réel pouvoir, mettons la à notre service!** A terme, son "coefficient multiplicateur" peut être très élevé : en matière de dynamisme, rigueur, soin, notoriété, réputation, cohésion, fidélisation, attractivité, ambiance de travail, en résumé autant d'atouts dont les retombées sont bénéfiques pour l'entreprise.

« Quand on parle d'image c'est un tout qui comprend nos gestes, notre allure, nos manières, notre démarche, notre voix, nos rituels, et tout cela en fonction de nos émotions biologiques. Chacun sait qu'une bonne image n'a jamais remplacé une qualification professionnelle ; mais il est des carrières gâchées, des services déficients, des performances invisibles, des discours incompris pour cause d'image ».

> **Même si l'image est parfois réductrice, soignez-la au maximum** afin qu'elle corresponde à votre intérieur et à vos valeurs entrepreneuriales. Mieux vous présenterez, davantage vous donnerez de sens et de visibilité à votre activité.

La première impression laissée à un fournisseur ou un client est celle qui lui restera! Mieux vaut qu'elle soit bonne et mettre toutes vos chances de votre côté!

Il n'y a jamais deux fois l'occasion de faire une première bonne impression!

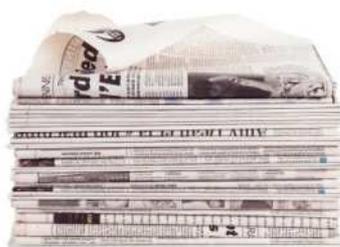
Optimiser son image personnelle

> **L'image que l'on renvoie est une ressource précieuse** à ne pas négliger! Voyez-y avant tout un investissement plutôt qu'une dépense. Soigner son allure, choisir des vêtements à sa taille, sourire, regarder les gens en face, adopter une attitude ouverte sont autant d'arguments à user. Sachez vous mettre en valeur pour faire ressortir vos points forts.

« Faites un allié de votre nature! (c'est votre gène qui gène, pas vos défauts!). C'est avec ses défauts transformés en signature que l'on fait son image ».

> **Ayez confiance en vous et en votre projet!** Croyez en ce que vous faites, restez en cohérence avec vos valeurs, soyez sûre de vous, précise dans vos gestes et volontaire.

Lu et vu pour vous



Économie Sociale et Solidaire (ESS) : des aides pour les créateurs!

Les entreprises sociales et solidaires représentent 10% du PIB français en 2011: elles combinent leur démarche économique avec une finalité sociale. Il s'agit de créer mais autrement. Commerce équitable, développement durable, éducation, habitat, énergie... tous les secteurs sont concernés.

Et bonne nouvelle, les aides au développement de projets de ce type se font plus nombreuses. Par exemple, France Active lance un fonds de financement : Innov'Ess. L'Atelier pour sa part propose un parcours d'accompagnement à la création adapté. Et l'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprises) s'est vue confier par le gouvernement le soin d'assurer la promotion de ce nouvel entrepreneuriat pour favoriser l'émergence de nouveaux porteurs de projets. <http://www.franceactive.org/et> <http://www.atelier-idf.org/>

"Le V.A.D.O.R, Réussir e-Commerce et Vente à Distance"

Cet ouvrage, publié par Tertium Editions dans la collection BGE, est écrit par Jean-Paul Crenn et Denis Vidal qui partagent leur expérience du e-commerce et de la vente à distance, de la conception au développement de projet. Pratique, concret et accessible.

100 nouvelles idées de création!

Capital.fr fait le tour d'horizon des créateurs les plus porteurs : entre autres le business vert, les services aux seniors, la restauration, la santé et les loisirs. Dans ce dossier, des créateurs témoignent sur leur parcours, et de la façon dont ils sont parvenus à surmonter les difficultés. <http://www.capital.fr/carriere-management/dossiers/100-nouvelles-idees-de-business-pour-s-enrichir-610855>

Agenda

Du 12/07 au 26/07 - Cherbourg (50)

CRÉA'INFO/SPÉCIAL AUTO ENTREPRENEUR

L'objectif est de découvrir la démarche création d'entreprise. Au programme : le dispositif, les conditions, les avantages, les cotisations et le régime fiscal, les modes de paiement (télédéclaration), la sortie du dispositif, la boîte à outils.

> Chambre de commerce et d'industrie de Cherbourg-Cotentin. <http://www.createk-cherbourg.com>

Du 15/06 au 9/09 - Paris (75)

PRIX DE L'ENTREPRENARIAT FÉMININ EN ILE-DE-FRANCE

1^{ère} édition de « Créatrices d'avenir ».

Cinq prix de 4.000 à 8.000 euros sont à gagner! Dépôt des dossiers du 15 juin au 9 septembre.

<http://www.iledefranceactive.fr/>

27/09 – Malakoff (92)

SERVICES À LA PERSONNE

La Communauté d'agglomération Sud de Seine organise une matinée d'information sur la création d'entreprise dans les services à la personne. Lieu: Amire, 2 rue Augustine Variot, inscription obligatoire au 01 55 95 81 75.

http://www.suddeuseine.fr/show_art.php?id_article=582

L'actu des régions

> Salon de l'Entreprise à Bordeaux – 8 & 9 juin

Cette année encore, le Salon de l'Entreprise a attiré plus de 5.000 visiteurs autour de plus de 100 stands, dont celui de Force Femmes. Rendez-vous annuel incontournable des acteurs institutionnels et privés œuvrant pour la création-reprise d'entreprise en Aquitaine, ce salon a permis d'offrir aux différent(e)s porteurs(-euses) de projet un ensemble de prestations gratuites et des rencontres permettant de présenter leur idée. Rappelons qu'en 2010, 64% des projets du Salon ont été porteurs d'emploi.

Accueil d'une porteuse de projet par Brigitte Xuereb, Déléguée de l'antenne bordelaise de Force Femmes

**> Salon des Entrepreneurs à Lyon – 15 & 16 juin**

Le stand « Entreprendre au féminin » du Salon des Entrepreneurs est partagé entre Force Femmes, BPW, Action'elles, les Pionnières, ainsi que le CIDFF qui offre également un accompagnement à la création d'activité. Cette année, ce sont près de 14.500 personnes qui ont pu assister au Centre des Congrès à plus de 100 conférences-débats et se renseigner auprès de 150 stands.

Pendant 2 jours, des membres de l'équipe de Force Femmes Lyon ont reçu des centaines de femmes.

> Remise des certificats Fondation Orange à Lille – 27 juin

Le programme « **Orange Solidarité Numérique** » permet aux femmes accompagnées par Force Femmes de bénéficier d'ateliers de soutien dispensés par des salariés bénévoles d'Orange, en marge de leurs horaires de travail, sur les logiciels Word, Excel, Powerpoint, ainsi que sur l'utilisation de la messagerie. Désormais mis en place dans la quasi-totalité des antennes, ce dispositif a été initié à Lille, où il a remporté un vif succès auprès des femmes de l'association qui suite à une quinzaine d'heures d'accompagnement se sont vues remettre un certificat d'assiduité en présence de leurs formateurs.

Une « cérémonie » joyeuse et émouvante.

**> Inauguration du partenariat Fondation Orange à Bordeaux – 29 juin**

À Bordeaux également, les ateliers bureautiques ont pu se mettre en place et ont été dispensés simultanément à des bénéficiaires de Force Femmes, du Secours Catholique et du Secours Populaire.

Plusieurs associations girondines (dirigeants et adhérents) étaient présentes pour célébrer ensemble l'efficacité et le développement de ce programme auprès d'un public toujours plus nombreux.

Béregère Héliot, Déléguée Mécénat et Solidarité Orange Sud-Ouest, Mireille Le Van, Directrice Déléguée Mécénat et Solidarité Nationale, et Brigitte Audy, Directrice Orange Sud-Ouest.

> Repas de fin d'année et partage d'expériences partout en France...

Montélimar



Caen



Bordeaux

Force Femmes...

... 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

Tous à table!

Force Femmes est partenaire de l'association Tous à Table! créé par Flavio Nervegna afin de réunir autour d'une table des personnes qui n'en ont pas forcément les moyens. Rencontre...

« Lorsqu'en mai 2010 je rencontrai Thierry Monassier, restaurateur depuis 30 ans, dans l'un de ses établissements, je ne pensai pas être happé par son envie de transmettre, sa juste volonté d'apporter un changement dans le spectre des actions solidaires existantes.

"Tout le monde a le droit d'aller au restaurant!" me dit-il. Pourquoi alors ne pas garder des places dans nos restaurants pour des personnes en difficulté? Si nous n'avons pas, nous-même connu de traversée du désert, il ne faut pas chercher bien loin pour voir le combat quotidien de nos voisins, amis, collègues. De plus, nos établissements parisiens sont aujourd'hui cloisonnés, souvent imperméables au mélange bénéfique des cultures.

Faire vivre cette mixité, voilà le sujet premier de l'association TOUSÀTABLE.

[...] En fédérant ce savoir-faire français autour d'un nouveau modèle de restauration solidaire, il devint évident qu'avec un peu de temps donné, chacun pouvait garder la tête haute et participer à la seconde chance d'un public en grande difficulté. Depuis le début de l'année 2011, TOUSÀTABLE est accueillie par des restaurants de qualité lui servant de medium d'expression et d'action.

Lors des **Samedis Solidaires**, les restaurateurs amis de l'association ouvrent leurs portes à un public défavorisé. Le temps d'un déjeuner, le restaurant partenaire réserve 20% de ses couverts à des clients qui ne paient que 10% du prix du repas. Les bénéficiaires de cette opération sont recommandés par diverses associations partenaires comme Force Femme qui, dès le début des actions menées, a joué le jeu. Nous avons ainsi eu le plaisir de recevoir plusieurs de ses "protégées".

Aussi, cet été, TOUSÀTABLE exploite un restaurant éphémère solidaire sur le Bassin de la Villette durant Paris Plages. Du 21 juillet au 21 août prochain, nous recevrons plus de 600 bénéficiaires invités à goûter les produits bios et issus du commerce équitable de notre partenaire PUERTO CACAO. TOUSÀTABLE sera présente en octobre lors de la Semaine du Goût avec un Grand Samedi Solidaire, puis tout au long de l'année pour soutenir l'insertion par l'apprentissage des métiers de la restauration de qualité.

Mais il faudra aller plus loin: développer ce modèle vertueux au niveau national; créer une grande marque éthique reconnue par tous; articuler les différentes composantes du concept en en renforçant les expériences, les réseaux et les circuits. Rejoignez-nous! resa@tousatable.org - <http://www.tousatable.org/>

Contact

COMMENTAIRES & SUGGESTIONS communication@forcefemmes.com

DIRECTRICE DE LA PUBLICATION Elise Moison

RÉALISATION ET COORDINATION Véronique Eréac, Elise Moison & Agathe Savioz

ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO Evelyne Huard, Corinne Maes & Carole Le Melledo.

CRÉDITS PHOTOS Force Femmes

Revue de presse

Force Femmes dans les Rapports d'activités de ses partenaires

Coca-Cola et les femmes, une histoire de cœur

Fidèle à ses engagements en faveur des femmes, Coca-Cola France soutient, depuis 2007, l'événement "Femmes en Or" qui met en lumière des femmes dans leurs parcours émérites. Coca-Cola France soutient la catégorie "Femme de Cœur" qui met en valeur une femme engagée dans des actions bénévoles de solidarité. Après Dominique Bayle, de l'Association Petits Princes, Véronique Morali, a reçu le trophée "Femme de Cœur" en 2008 pour avoir fondé l'association Force Femmes qui aide des femmes de plus de 45 ans à retrouver un emploi ou à créer leur propre entreprise. En 2010, c'est Bernadette Chirac qui a été récompensée pour son action auprès de la fondation Hôpitaux de Paris-Hôpitaux de France.



FONDATION ELLE

AUTRES PROJETS TOUJOURS SOUTENUS EN 2010

EN FRANCE

ENCOURAGER LES NOUVEAUX TALENTS
ELLE Solidarité Mode
Créé en 2004, lors de la naissance de la Fondation, ce concours national permet chaque année à 3 jeunes filles issues de milieu modeste d'accéder à des études supérieures spécifiques aux métiers de la mode, dans trois grandes écoles parisiennes. En 2010, sous la présidence de Jean-Charles de Castelbajac, la Fondation ELLE a désigné les 3 lauréates de la 6^e édition du concours.

FAVORISER LE RETOUR À L'EMPLOI
Force Femmes
La Fondation ELLE soutient cette association depuis 3 ans. En 2010, sur les 5 000 femmes de plus de 45 ans accompagnées par l'association, 1 100 avaient retrouvé un emploi stable.

PROLONGER LA FORMATION
Bourses Anna Polikovskaia
En hommage à Anna Polikovskaia, assassinée en octobre 2006, la Fondation ELLE finance des formations de perfectionnement ou métier de journaliste pour des jeunes femmes venant de pays où l'exercice de cette profession est restreint pour des raisons politiques, économiques ou sociales.
En septembre 2010, la Fondation a accueilli Rickie-Nelly Ndagano, journaliste burundaise de 32 ans, et Houda Mahamat Malloum, journaliste tchadienne de 28 ans. Toutes deux ont suivi les cours de perfectionnement du CFPI International et effectué un stage auprès de deux rédactions du groupe: Europe 1 et le «JDD».

OUVRIR LA VOIE VERS LES GRANDES ÉCOLES
Prepplus
Pour favoriser la mixité sociale dans les formations les plus prestigieuses, le lycée parisien Claude-Bernard a lancé Prepplus en 2008. La Fondation ELLE prend en charge les frais de vie de 2 jeunes filles en prépa scientifique, mais accompagne également, grâce à l'implication des collaborateurs, près d'une dizaine d'étudiantes et d'étudiants.

TOUSÀTABLE
Restaurant Solidaire

PARIS PLAGES
DU 21 JUILLET AU 21 AOÛT 2011
BASSIN DE LA VILLETTE

Quai de la Loire, Paris 19ème / Métro Laumière
Du 21 juillet au 21 août 2011
11h - 21h tous les jours
Resa@tousatable.org