

Les femmes entrepreneurs dans la délégation française

Isabelle BORDRY

Entreprise : WebMediaGroup

Activité : E commerce

Site Internet : Maison-facile.com,
tekimport.fr, amateurdeDesign.com,
siandso.com, badiliz.fr

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Après près de 10 ans passés chez Yahoo !, le besoin de revivre une expérience aussi passionnante et unique

Qu'est-ce qui vous a incité à faire le premier pas ? Le fait de pouvoir s'entourer d'experts, la connaissance du marché.

Comment le concept de votre entreprise vous est-il venu à l'esprit ? La première brique de WebMediaGroup fut Badiliz.fr, premier site d'achat vente de produits d'occasion à destination des femmes. L'idée est apparue comme une évidence après une analyse du marché des nouveaux comportements des femmes sur Internet.

Mon parcours :

1997 - 2000 Directrice Commerciale Yahoo ! France

2000 - 2004 Directrice Générale Yahoo ! France

2005 Directrice des Opérations Yahoo ! Europe

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Confiance de nos clients, une équipe performante et l'atteinte des objectifs fixés

Une devise ?

Travailler avec Bonheur et Passion.



Mailys CANTZLER

Entreprise : Crèche Attitude

Activité : Création et gestion de structures d'accueil de jeunes enfants

Site Internet : www.creche-attitude.fr

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Dans ma vie professionnelle je n'ai été salariée que 6 mois (après 2 ans de stages dans des grands groupes pendant mes études). Un de mes clients m'a proposé de le rejoindre dans une aventure de start-up internet en 2000. Cette société a déposé le bilan en 2004 mais dès 2002 j'avais créée une nouvelle entreprise spécialisée dans le conseil en affaires (restructuration de PME en difficulté). Dans cette activité je me suis intéressée au secteur des crèches qui malgré l'énorme besoin en France ne parvenait pas à sortir d'une situation déficitaire. Mon idée initiale était de proposer aux associations en difficulté l'externalisation de leur gestion. Mais très vite le gouvernement a rendu possible aux acteurs privés de se lancer dans l'exploitation de crèches en ouvrant les subventions de la CAF aux acteurs privés et en proposant le Crédit Impôt Famille. Notre entreprise s'est très rapidement développée grâce à ces aides.

Mon parcours :

J'ai appris les bases de fonctionnement du monde de l'entreprise grâce à mes stages réalisés dans de grands groupes. Stagiaire à mi-temps, je travaillais alors déjà 8 à 10 heures par jour. Lorsque j'ai commencé mon premier CDI, j'ai très vite compris que j'avais une très bonne capacité de travail, un vrai goût pour l'effort et que j'aurai plus d'intérêt à travailler pour mon compte que pour des patrons et actionnaires.

Mes 3 pré-requis pour se lancer dans l'entrepreneuriat : Une idée (savoir ce qu'on veut faire), une rencontre (ne pas se lancer seul), la disponibilité (en termes de temps et en termes d'argent afin de ne pas avoir à trop vite avoir besoin de se salarier). Ces 3 prérequis étant valables pour moi, je n'avais rien à perdre en tentant ma chance.



Mon quotidien :

Tous les jours j'ai la chance de développer l'activité que j'ai choisie, d'en définir les orientations, de choisir l'équipe qui m'entoure. Etre entrepreneur c'est bénéficier d'une grande liberté au quotidien mais sans oublier qu'on devient vite esclave de sa propre entreprise et de ses propres salariés. En près de 8 ans il n'y a qu'un seul jour où je ne me suis pas connectée, le jour de la naissance de mon fils ! Le lendemain son papa m'apportait mon ordinateur à la maternité. Etre entrepreneur est une occupation de chaque instant, le jour, la nuit alors il faut vraiment aimer ce qu'on fait et c'est mon cas. Financièrement j'en retire aussi des avantages importants ; dès mes débuts d'entrepreneur, j'ai calculé que jamais ne n'aurais pu, même en fin de carrière, gagner ce que je gagnais à l'époque.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Ma réussite consiste à avoir trouvé une très bonne conciliation entre mon équilibre familial et professionnel, je ne me suis jamais mise en situation de devoir choisir. Il m'est difficile de déterminer le meilleur moment, il y en a eu tellement !

Mon prochain défi :

D'ici 2 à 3 ans j'aimerai monter mon propre petit fond pour soutenir financièrement, logistiquement et intellectuellement de jeunes entrepreneurs.

Une devise ?

Toujours se donner les moyens de vivre la vie qu'on a envie de vivre et ne pas subir sa vie : CARPE DIEM

Anne-Laure Constanza

Entreprise : Envie de Fraises

Activité : E-COMMERCE

Site Internet : www.enviedefraises.fr

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Passionnée par la Chine depuis l'enfance, j'y ai passé la moitié de ma vie entre l'âge de 18 et 28 ans. D'abord en tant qu'étudiante, puis j'ai implanté et coordonné toute l'activité en Chine de grandes maisons de luxe françaises. J'ai lancé ma première société à 27 ans, Chinatititude, une société de conseil spécialisée dans les relations France-Chine. Enceinte en 2004, j'ai découvert la pauvreté de l'offre de vêtements pour femmes enceintes. D'où l'idée d'un site qui pourrait satisfaire toutes leurs envies, en terme de produits mais aussi en terme de contenu. Mais plus qu'un site, Envie de Fraises est une marque, la première « web-brand » française, une marque de prêt-à-porter née sur le web : nous créons 80% des articles qui sont sur le site.

Mon quotidien :

Lorsque j'ai créé Envie de Fraises, c'était un projet de vie, c'est aujourd'hui un équilibre. Ma vie privée et ma vie professionnelle se nourrissent l'une et l'autre et je ne souhaite renoncer à aucun de mes rôles. Liberté et autonomie sont les deux moteurs fondamentaux de mon entrepreneurship.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Lorsque je croise des femmes enceintes habillées Envie de Fraises dans la rue et que celles-ci me disent combien elles sont satisfaites de nos produits ! Plus de 200 000 futures mamans nous ont fait confiance aujourd'hui. La satisfaction de nos clientes est plus qu'un devoir, c'est une obsession.

Mon prochain défi :

Enchanter les futures mamans européennes !

Une devise ?

Il ne faut pas rêver sa vie mais vivre ses rêves.



Corine Darbois

Entreprise : Vaziva Conseil

Activité : édition de contenus d'offres de loisirs pour les comités d'entreprise et les entreprises



Site Internet : www.vaziva.com - www.60life.com - www.vaziva.net

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

En étant salariée de grands groupes, j'ai compris que les valeurs liées au statut d'entrepreneur me correspondaient davantage. A savoir, l'esprit d'indépendance, la créativité et la prise de risque. J'ai voulu créer un projet qui ait du sens et qui puisse conjuguer dimension sociale et nouvelles technologies. Avec 60life.com, nous avons imaginé une extension au concept de CE virtuel qui existait déjà pour les entreprises de + de 50 salariés. De quoi proposer aux salariés des TPE mais aussi aux artisans, aux commerçants et aux professions indépendantes des offres de loisir et de culture au tarif CE, et augmenter le pouvoir d'achat de ceux qui n'ont aucun avantage social dans des secteurs touchés de plein fouet par la crise.

Mon parcours :

J'ai été mannequin, attachée de presse indépendante, directrice des RP et de la communication de Quiksilver Europe, de Dolce & Gabbana et de Adidas France, puis journaliste. Et enfin, start-upeuse., ce qui me permet d'être tout ça à la fois (sauf mannequin...) et de réaliser mes projets sur le média de l'avenir, le web

Mon quotidien :

En m'appuyant chaque jour sur ces expériences et en jouant une partition que j'ai composée avec une équipe que j'aime

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

La sélection au G20 YES et la surprise et la joie de mon associé Patrick Berthé

Mon prochain défi :

Prendre la parole en public

Une devise ?

L'intelligence c'est de savoir qu'on ne sait pas.

Héloïse Dion

Entreprise : PASTAS PARTY

Activité : Organisation de dîners de rencontres pour célibataires

Site Internet : www.pastasparty.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Je n'avais pas spécialement envie de devenir entrepreneur. Disons que c'est plutôt l'entreprise qui est venue à moi. J'ai créé les Pastas Party d'abord pour m'amuser, pour étendre mon réseau et surtout pour me dénichier « un homme ». Les Pastas Party, c'était à la base des dîners informels chez moi dans mon salon tous les dimanche soir, afin de rencontrer de nouvelles têtes. Puis le bouche-à-oreille a fait son chemin, je recevais de plus en plus de demandes de personnes que je ne connaissais pas, puis certaines me demandaient pourquoi cela n'existait pas en région. Là j'ai eu le « déclic ». Et je me suis dit, en fait il y a une demande, il y a un marché, le marché des gens déçus des sites de rencontre, déçus des rencontres virtuelles, qui ont envie de « Vrai », de « Contacts », de « Réel ». Et contre toute attente, j'ai plaqué mon C.D.I et je me suis lancée dans l'aventure avec un seul mot à la bouche : le développement.

Mon parcours :

Avant d'être entrepreneuse, j'étais journaliste économique. J'ai commencé à travailler très jeune, à 19 ans, d'abord au Figaro Economic, puis à 25 ans je suis allée à la Tribune. Dans ce quotidien, j'ai eu les rênes pour lancer une WebTV, la première du genre à l'époque. A raison de 6 flashes par jour pendant plus de deux ans, j'ai pu approcher mon rêve de l'époque : celui de devenir présentatrice de J.T. Et finalement, ce rêve d'enfant est passé quand j'ai décidé de tout quitter à 27 ans, pour devenir entrepreneuse...

Mon quotidien :

Pour avoir travaillé avant dans de grosses sociétés, je me réjouis chaque jour du temps de réaction d'une PME. Une idée peut se transformer très rapidement en quelque chose de concret et de réel. Pas besoin d'attendre une série de validations ou encore des décisions internes changeantes. Par ailleurs, même si cela peut sembler mièvre, je suis ravie aujourd'hui quand des membres m'écrivent pour me raconter que grâce à Pastas Party, ils sont heureux, qu'ils ont rencontré l'homme ou la femme de leur vie, je me dis que je sers vraiment à quelque chose. Enfin, grâce à cette aventure, je me couche un peu moins



bête tous les soirs. Vous n'imaginez pas tout ce qu'on apprend quand on est entrepreneur, et ce dans des domaines aussi variés que le management, la comptabilité, le juridique, les relations commerciales...

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Grande fierté, le jour où j'ai eu mon premier salarié. Tout d'un coup, tout devient concret. Quelqu'un attend sa paie pour vivre, impossible de ne pas être à la hauteur, impossible de le décevoir. Belle réussite de se dire que grâce à ce concept inventé de toutes pièces, des personnes touchent un salaire et vivent. Cela reste à ce jour un de mes meilleurs moments d'entrepreneur.

Mon prochain défi :

Partir à la conquête de l'international.

Une devise ?

« Si tu ne crois pas à ton projet, personne n'y croira pour toi »

Diaa Elyaacoubi

Entreprise : Streamcore System

Activité : Equipementier telecom

Site Internet : www.streamcore.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

L'envie d'aller vers l'avant de fédérer des énergies et de construire un projet ambitieux.

Qu'est-ce qui vous a incité à faire le premier pas ? La chance d'avoir participé au début d'un projet industriel ambitieux (Cegetel en 1997) qui m'a démontré qu'entreprendre n'est pas si difficile.

Comment le concept de votre entreprise vous est-il venu à l'esprit ? Au cours de mon activité chez Cegetel en 1999 où j'ai pu constater un besoin qui ne pouvait pas être adressé par mon l'entreprise. J'avais décidé de construire cette offre sur le marché en créant ma première société (e-Brands) rachetée 14 mois plus tard par le groupe que je venais de quitter.

Mon parcours :

Avant d'être entrepreneur j'étais Ingénieur Telecom travaillant dans l'industrie Telecom d'abord chez Bull ensuite Cegetel. 1999-2002 Création de ma première société e-Brands (1999-2002) vendue au groupe Vivendi en 2000 (maison-mère de Cegetel). 2003 Création de l'association patronale (Think Tank) Esprits d'Entreprises (www.espritsdentreprises.org) qui rassemble plus de 400 créateurs et dirigeants d'entreprises 2004-à ce jour : Création de ma seconde entreprise Streamcore, équipementier réseaux leader mondial de la gestion de la qualité dans les réseaux d'entreprises des flux interactifs (Vidéo, Voix)

Mon quotidien :

En poussant les limites, les objectifs et les ambitions. A mobiliser, fédérer et partager ces projets avec des équipes multi culturelles et motivées.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Quand j'ai quitté Cegetel en 99 par la petite porte pour monter mon projet et revenue par la grande porte 14 mois plus tard après avoir payé le prix fort !

Mon prochain défi :

Faire de Streamcore, un fleuron technologique français, un champion industriel dans les Telecom secteur difficile où les succès sont rares.

Une devise ?

Ne jamais baisser les bras.

Gobin Emilie

Entreprise : L'Usine à Design

Activité : Vente à distance (par internet) de mobilier design et d'objets de décoration à prix d'usine, personnalisables et communautaires

Site Internet : www.usineadesign.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

J'ai eu la chance d'accompagner plusieurs entrepreneurs dans leur quotidien au Brésil et en Angleterre. Leur quotidien et leur épanouissement étaient juste bluffants. Ce sont eux qui m'ont transmis le virus. De retour en France, j'ai intégré HEC entrepreneur, et j'ai eu la



confirmation que j'étais faite pour l'action et la création. L'idée ? Un problème dans le marché du meuble à résoudre : avant IKEA, on trouvait des meubles originaux et à façon... mais très/trop cher. Avec la révolution IKEA, le design est devenu abordable... mais au prix de l'uniformisation. Pourquoi ne pas réconcilier design, démocratisation et personnalisation/personnalité ? La solution : Le design démocratique, en laissant les clients personnaliser leur meuble, sélectionner les designers à éditer et le tout à prix d'usine.

Mon parcours :

J'ai créé L'Usine à Design... à 24 ans à HEC. Auparavant, j'ai travaillé en conseil et auprès d'entrepreneurs du web à l'international, et c'est là que j'ai découvert le e-commerce, le web marketing et l'entrepreneuriat... mon quotidien actuel ! J'ai continué ensuite à travers une année semi-professionnelle HEC Entrepreneurs, qui m'a permis de découvrir toutes les facettes de la création d'entreprise, le commerce international, le retail, les problématiques de sourcing et de logistique, et bien sûr le design.

Mon quotidien :

L'entrepreneuriat est une aventure exceptionnelle, que je partage avec mon équipe au quotidien, mais aussi avec mes proches. Se battre pour faire exister une idée (forcément géniale et révolutionnaire), travailler en accord avec ses valeurs et avec des gens qu'on aime est une satisfaction permanente pour moi.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Un des meilleurs moments restera évidemment celui de la création, quand le site est enfin en live et que nous assistons avec l'équipe fondatrice à la première commande, dans le garage qui nous servait de local. Le premier passage à la TV (CAPITAL de M6 après 3 mois d'existence) a aussi été un moment très fort, une sorte de consécration de nos efforts, en tous cas un vrai tremplin. Une autre grande fierté, c'est quand j'ai pu au bout d'un an partir en vacances... et que toute l'équipe a fonctionné parfaitement en mon absence !

Mon prochain défi :

Evidemment faire grandir L'Usine à Design au niveau européen en continuant à faire évoluer l'expérience d'achat de meuble et nos produits en satisfaisant de plus en plus de clients, développer l'offre aux entreprises et la collaboration avec les designers.

Une devise ?

« Votre imagination, Notre métier. »

Catherine JOLLY

Entreprise : Groupe DE PARTICULIER A PARTICULIER

Activité : Presse / Internet
Site Internet : www.pap.fr

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Une idée (celle d'un support de transactions immobilières directe) m'a paru propice à créer une entreprise.

Mon parcours :

Etudiante en lettre et en droit.

Mon quotidien :

En réalisant le maximum de projets suggérés par mes collaborateurs ou imaginés par moi-même.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Les partages de succès avec les autres.

Mon prochain défi :

Ouvrir la plus grande papeterie de Paris.

Une devise ? :

Ça va toujours mieux quand on a à choisir une solution.

Céline LAZORTES

Entreprise : LEETCHI.COM

Activité : Leetchi.com est un service internet qui permet l'organisation de cagnotte à plusieurs. Inévitable pour un cadeau commun, un week-end entre amis ou un pot de départ !

Site Internet : www.leetchi.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

J'ai toujours été passionnée par le fait d'entreprendre des projets : que



ce soit monter un BDE (Bureau des élèves d'Epita 2002-2003) durant mes études, sensibiliser les jeunes à l'intérêt de voter dans ma ville natale à Toulouse ou encore organiser des événements culturels. C'est la rencontre avec Gilles Babinet, serial entrepreneur pour qui j'ai travaillé durant 1 an (2006-2007) qui m'a donné le déclic. Et puis Septembre 2007 : rentrée à HEC Paris : l'organisation d'un week-end d'intégration se profile, j'en suis l'initiatrice. C'est parti pour la feuille volante qui sert de « livre de comptabilité » pour collecter la participation de chacun. Au programme, un aller-retour à RunGIS, une maison en Normandie, trente personnes, il ne manque plus qu'à récolter l'argent de chacun pour faire les courses !

C'était sans compter sur une difficulté majeure : il manque plus de la moitié de la somme requise pour partir ! L'équipe en charge de faire les courses avance pour toute la classe... Et certains ne reverront jamais les fonds qu'ils ont avancés ! Et si un service en ligne de cagnotte existait, cela faciliterait bien des situations... Et les relations amicales ne seraient plus ternies par des dettes ! C'est ainsi que Leetchi.com est né !

Mon parcours :

Diplômée d'HEC Paris en 2008, j'ai fondé Leetchi.com la même année. Passionnée par la gestion de projet multimédia, j'ai travaillé au côté de Gilles Babinet chez Eyeka en 2007. Depuis deux ans, je me consacre à la création de Leetchi.com. L'aide reçue d'Oseo me permet de faire tester une première version du site et c'est lors de cette phase de test que je rencontre mes premiers investisseurs Jérémie Berrebi (fondateur de Net2One), Oleg Tschelztoff (co-fondateur d'Amen et CEO de Fotolia), et Patrick Chassany (fondateur de Amen). Lors de son incubation à HEC Paris de 2009 à 2010, Leetchi.com est labellisé par deux fois par

Microsoft (BizSpark et Idées) et lève des fonds auprès de Kima Ventures (Jérémie Berrebi et Xavier Niel) et de 360 Capital Partners. Aujourd'hui, l'équipe de Leetchi.com est composée de 7 personnes et compte 300 nouveaux utilisateurs par semaine.

Mon quotidien :

Leetchi.com est aujourd'hui un projet d'une grande importance dans ma vie. Il est évident que la création d'entreprise ne s'arrête pas aux horaires de bureaux ! Mais faire ce qui me plaît est un épanouissement total.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Voir une équipe de 6 personnes travailler d'arrache pied pour une idée auxquelles ils croient. Recevoir des emails de nos clients qui nous expriment leur satisfaction. Quel bonheur !

Mon prochain défi :

Internationaliser ma société !

Une devise ?

"Lentement meurt celui qui ne renverse pas les tables, celui qui est malheureux à son travail, celui qui ne risque pas ses certitudes contre des incertitudes pour suivre un rêve..."

Pablo Neruda.

Sandra LE GRAND

Entreprise : Canalce

Activité : Premier prestataire de services pour les comités d'Entreprises et les salariés

Site Internet : www.canalce.com

mesavantages.net (portail de TPE de moins de 50 salariés) Tribalista (site communautaire de bons plans loisirs) Fidécité (programme de fidélisation et de stimulation)

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

En 2000, il y avait beaucoup d'effervescence autour d'Internet et cela m'a donné envie de créer ma propre société. J'ai confirmé ma décision en regardant l'émission Capital sur M6. Le reportage s'intéressait à deux jeunes qui levaient des fonds : ils avaient un business plan structuré mais leur idée n'avait rien de révolutionnaire. A un moment, l'émission montrait un financeur qui confiait : « Ce projet m'intéresse, je mettrais 5 millions de francs ». Je me suis levé de mon siège et j'ai dit : « Ça y est ! Moi aussi je monte ma boîte ». Je n'avais pas encore l'idée, mais je pressentais que c'était le bon moment. J'avais construit et appris pendant 10 ans en travaillant chez Coca-Cola, je possédais des atouts.



En revanche, je n'avais aucune idée de ce que ça représentait, je ne connaissais pas d'entrepreneur. Les missions qui m'ont été confiées chez Coca-Cola m'ont amenée à me rapprocher des comités d'entreprises, car ce sont eux qui décident généralement de mettre en place des distributeurs de boisson. Ce marché me paraissait ouvert, et l'internet n'y avait pas encore développé toutes ses possibilités. J'ai monté mon business-plan et commencé à chercher des fonds. Soixante-dix rendez-vous plus tard, cinq financiers avaient décidé de me suivre et Canalce a commencé à exister.

Mon parcours :

Après avoir effectué des études de gestion et marketing et obtenu un diplôme de l'IAE Paris, j'ai eu la chance d'occuper des fonctions qui m'ont permis de développer un esprit entrepreneurial. Chez McDonald's, par exemple, j'ai aidé au lancement des "anniversaires enfants". Une expérience formidable qui m'a initiée au montage de projets. Et puis surtout j'ai intégré le groupe Coca-cola où l'on m'a confié le lancement complet de deux opérations importantes : le développement des "comptoirs confiserie" dans les cinémas et la pénétration des distributeurs de boissons dans les entreprises. J'ai ainsi eu l'occasion de faire de l'intrapreneuriat : j'avais la confiance de mes managers, j'étais autonome, je gérais les projets de A à Z et traitais tous les aspects allant du financement jusqu'à la mise en oeuvre et le suivi. Chez Coca-Cola, j'ai étendu mes compétences à travers différents postes : négociatrice grands comptes, responsable du développement des ventes, manager d'une équipe de vente en grande distribution, responsable channel marketing, ... Je suis aujourd'hui présidente fondatrice de la société Canalce, leader français des prestations de service et de loisirs aux comités d'entreprises, société que j'ai créée en 2000 à l'âge de 34 ans. Passionnée par l'entrepreneuriat, j'ai décidé d'écrire un livre "Entreprendre : un peu, beaucoup, passionnément", paru en septembre 2010 aux Editions Télémaque, qui raconte comme un roman ma tranche de vie 2000-2010 de femme, maman et chef d'entreprise : le triple mandat !

Mon quotidien :

Je suis fière de ce que j'ai construit, j'ai des équipes motivées qui partagent mon ambition, j'apprends tous les jours (finance, management de l'actionnariat, acquisition, droit des affaires, Ressources humaines), car toutes ces matières n'étaient pas ma compétence première (commerciale et « marketeuse ») mais elles sont vitales pour la fonction de chef d'Entreprise et ô combien passionnante quand elles s'appliquent à votre société. A côté de cela, je me suis fixée des règles d'organisation auxquelles je ne déroge pas, par exemple: ne pas travailler le week-end, dîner au minimum une fois par semaine en famille, consacrer l'heure du déjeuner du mercredi à mes enfants pour les conduire à leurs activités extrascolaires, ne pas programmer de réunion trop tôt le matin ou trop tard le soir, etc.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Mes premières signatures : statut, pacte, ouverture de compte bancaire, chèques... (Mon nom, ma signature, mes références). Mes premiers recrutements/fiche de paye (ils ont envie de venir dans l'aventure). Mon premier client et partenaire (quelqu'un d'autre que moi y croit !). Mes premiers articles de presse : émission radio, TV. Mon premier bilan comptable (aboutissement des premières créations de valeur)

Mon prochain défi :

Continuer à croître (CA, rentabilité, effectif, part de marché...) : aller vers l'univers des grandes entreprises tout en gardant l'esprit PME et familial, en fidélisant mes troupes et en gardant mon âme !

Une devise :

Think Positive et Le mieux est l'ennemi du bien !

Caroline LISFRANC

Entreprise : CL PREMIUM SAS

Activité : Création, fabrication, importation, commercialisation d'objets publicitaires pour les entreprises (B to B) et d'objets design pour le grand public (B to C) en France et à l'étranger

Site Internet : www.clpremium.fr
& www.carolinelisfranc.fr

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Une évidence depuis toujours en moi et ayant gagnée une bourse de création d'entreprise du Ministère de la jeunesse j'ai créé mon entreprise



Qu'est-ce qui vous a incité à faire le premier pas ? L'envie de partager

Comment le concept de votre entreprise vous est-il venu à l'esprit ? Communiquer mes idées au plus grand nombre, je crée, fabrique, importe et vend mes créations.

Mon parcours :

Une maîtrise d'économie et toujours plein de créations. Quel est votre chemin jusqu'à maintenant ? J'ai grossi ! Comment en êtes-vous arrivé là ? Je crois en ce que je fais et j'ai toujours de nouvelles envies et plein de nouveaux projets

Mon quotidien :

Je suis "une marchande de bonheur" et il en faut, aujourd'hui, demain, et toujours, pour vous, pour moi, pour nous tous

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Ma remise de légion d'honneur avec tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin dans mon entreprise.

Mon prochain défi :

Une nouvelle collection internationale utilisant un nouveau langage

Une devise ?

Fais-le !

Caroline MITANNE

Entreprise : SOURDLINE /

Caroline MITANNE

Activité : centre de gestion de

la relation client adapté

Site Internet : www.sourdligne.com

www.guidecaro.com

www.guidecaromobile.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Pour défendre ma « cause » je n'avais pas d'autre choix que d'entreprendre moi-même et d'être moteur. Le handicap était trop « connoté » association et je voulais une structure professionnelle. Je devais mettre à contribution mon vécu pour entreprendre. Le concept est simplement venu de mon expérience d'enfants de parents sourds et du rôle que j'ai joué pour eux. Il fallait adapter, donner de l'autonomie, positiver, créer l'égalité. Il n'y avait rien ou peu, il y avait tout à faire pour ce monde des sourds qui était presque inconnu. Le premier pas a été dur, il fallait que j'accepte que ma vie personnelle soit au service de ma vie professionnelle. Créer du service, sortir du handicap, de la peur de la différence et faire de cette différence un atout, un besoin, une opportunité business pour les autres. Mon objectif de rendre une population différente, cliente comme les autres m'a tout simplement poussée et motivée. Devenir entrepreneur était pour moi la seule solution à faire avancer les choses rapidement et largement.

Mon parcours :

Après mon DESS création et gestion PME PMI je suis entrée chez un incubateur de start-up où j'ai coaché des porteurs de projets. J'avais toujours en tête mon projet d'accessibilité et je voyais que tous ces entrepreneurs osaient... J'ai voulu en faire autant et me lancer. J'ai commencé avec rien, juste mon associé et nous avons bâti pendant 1 an la plateforme technique de relation client adapté (webcam et tchat) et nous avons réussi à montrer que handicap peut rimer avec business et que c'était une excellente façon de faire avancer les choses. Il faut du courage pour en arriver là, mon équipe en a eu. Aujourd'hui grâce à cette façon d'entreprendre des grands groupes comme Danone, l'Oréal, BNP... se rendent accessibles.

Mon quotidien :

Tout simplement lorsque chaque jour je vois mes collaborateurs sourds, cela me donne la force et l'énergie. Cela m'épanouit de voir leur propre épanouissement et leur intégration.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Lorsque j'ai vu pour la première fois dans les supermarchés notre logo d'accessibilité à côté du 08 des hotlines et la réaction de mes parents sourds à sa vue ! Le monde du handicap tout simplement avec le reste du monde dans le quotidien ! Un bonheur !

Mon prochain défi :

L'international et la création d'une école de formation adaptée

Une devise ?

« Insister, persister, ne jamais renoncer. »



24 BOULEVARD CARNOT
06400 CANNES - 04 93 39 36 87

Evelyne Platnic Cohen

Entreprise : BOOSTER ACADEMY
Activité : CENTRE D'ENTRAÎNEMENT
A LA VENTE

Site Internet : www.booster-academy.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Je suis devenue entrepreneur par envie, celle de transmettre ma passion : la vente. Me mettre à mon propre compte m'a paru alors comme une évidence afin de partager avec les autres cet engouement et garder cette liberté si précieuse. Etre totalement indépendant est le rêve de beaucoup de gens, ce n'est pas forcément facile d'y arriver, mais je me bats pour atteindre cela. Finalement, mon ambition est en termes de liberté !

Qu'est-ce qui vous a incité à faire le premier pas ? Après avoir quitté le Groupe Vivendi, j'ai réalisé la difficulté, pour une jeune femme (30 ans), de retrouver le même type de fonction à haute responsabilité que j'occupais, avec les mêmes privilèges tels que l'autonomie et la liberté que m'octroyaient alors mon poste. Puisque à ce moment j'étais directrice commerciale membre du comité exécutif. Me mettre à mon propre compte m'a paru alors comme une évidence afin de continuer à travailler dans le domaine qui me passionne, la vente, partager avec les autres cet engouement et garder cette liberté si précieuse.

Comment le concept de votre entreprise vous est-il venu à l'esprit ?

Après avoir créé MEMENTO CONSEIL, un organisme de formation dédié à la fonction commerciale et au management en entreprise, je me suis aperçue qu'il n'existait pas en France d'aides dédiées aux entrepreneurs pour développer leur business. En effet, il existe en France des aides à la création dans le domaine administratif, financier, business model ... mais qui aide les entrepreneurs à mieux vendre leurs produits ou leurs services, à oser trouver de nouveaux clients, à mieux prospecter et donc à développer leur CA, enjeu majeur pour tout créateur mais également enjeu économique pour la France ? Il semble bien qu'il y ait un grand vide que BOOSTER ACADEMY s'emploie à combler. C'est pourquoi j'ai décidé de créer des « boutiques » Booster Academy ou « centre d'entraînement à la vente », PIGNON SUR RUE et donc facilement accessible, pour tout type de profil, qui grâce à une méthode intensive et innovante aide les entrepreneurs à développer leur pouvoir de vendre !

Mon parcours :

Après un DEUG de sciences éco, je suis entrée chez Vivendi où la directrice commerciale m'a tout appris. En 1991, j'ai été élue meilleure vendeuse du Groupe. Après quelques années d'expérience, j'ai souhaité créer mon entreprise.

Mon quotidien :

Ce qui me plaît, c'est de transférer des idées dans la vie réelle et de créer de la valeur grâce à elles. Bien sûr, je pourrais faire aussi cela dans un grand groupe, mais ce que je trouve passionnant c'est de pouvoir bâtir une entreprise à partir de relations humaines et d'apprendre de ces relations chaque jour, c'est mon équilibre ! Grâce à l'entrepreneuriat, j'ai la sensation d'avoir pu générer mon propre écosystème et de créer de la valeur.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Au-delà du développement de Booster Academy, nous accompagnons tous les jours des commerciaux, des demandeurs d'emploi, et également beaucoup d'entrepreneurs femmes ou hommes dans leurs démarches de prospections. Je suis fière de voir que les candidats qui appliquent les méthodes de ventes apprises chez Booster Academy engendrent de vrais résultats. C'est une réelle motivation que de les voir évoluer et réussir dans leurs démarches professionnelles ! Dans un sens, nous participons au développement et à la croissance économique de la France.

Mon prochain défi : multiplier les ouvertures de centres en France : Lyon - Nantes, puis à l'étranger

Une devise ?

« Osez entreprendre, osez décrocher votre téléphone, osez rencontrer de nouveaux clients... et surtout ne perdez pas confiance en votre projet »



Emmanuelle PUTEAUX

Entreprise : Atelier MWR des entrepreneurs /
A l'aube d'une nouvelle ère

Activité : Formation / Conseil

Site Internet : www.atelierdesentrepreneurs.fr/

www.une-nouvelle-ere.fr

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

J'ai démarré dans la vie active avec l'envie de créer mon entreprise. 1000 idées de business et 13 ans plus tard, un bilan de compétence a confirmé mon considérable besoin d'indépendance et de créativité. Une période d'inactivité liée à une maternité m'a permis de réaliser un rêve : me former à la création de sites internet. J'avais besoin de cobayes et mes amis entrepreneurs sont devenus mes cobayes. J'ai alors réalisé que mon expérience professionnelle me permettait de proposer à ces dirigeants davantage : conception d'une plaquette, emailing, référencement, partenariats, argumentaire de vente, publicité en ligne et beaucoup plus. Le lancement du statut d'auto-entrepreneur a été le déclic : la simplification administrative et l'absence de risques m'ont permis de créer mon activité, devenir mon propre patron, prendre 100% des décisions et relever le défi de l'entrepreneuriat !

Mon parcours :

J'ai débuté ma carrière comme commerciale grands comptes. Cinq ans plus tard, je devenais directrice de projet pour un site web international, une expérience fantastique dans le monde merveilleux de l'internet. Après 2 années passionnantes, j'ai été approchée pour lancer une société de services en création en tant que directrice commerciale & marketing : le défi m'a séduit. J'ai développé la société durant 5 ans puis j'ai décidé de faire un bilan de compétences et une pause dans ma carrière professionnelle. J'ai alors créé mon activité de conseil aux entrepreneurs. En exploitant les opportunités offertes par internet, les réseaux sociaux et les médias en ligne, j'ai réussi à me faire connaître rapidement. Pour transmettre ces méthodes et expliquer le fonctionnement d'outils le plus souvent gratuits, j'ai créé l'Atelier marketing-web-réseaux des entrepreneurs, une journée de formation pour apprendre à se développer en toute autonomie. Quelques mois après le lancement, je sais que je réponds à un besoin réel des entrepreneurs, experts dans leur domaine mais néophytes en matière de marketing et communication.

Mon quotidien :

Chaque jour, je vis des rencontres très enrichissantes avec des entrepreneurs de tous milieux et de tous secteurs d'activité qui se trouvent à des stades de création divers, porteurs de projet un peu perdus ou dirigeants de TPE en difficulté. Afin de pouvoir les conseiller efficacement, je dois chaque fois me documenter sur leur métier, leur cible et cela est passionnant.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Mon meilleur moment d'entrepreneur : ma première interview, sur la web radio Widoobiz, obtenue grâce à la Fédération des auto-entrepreneurs qui m'a aidée et soutenue comme elle le fait chaque jour pour tant d'autres créateurs et dirigeants. Ma réussite : à l'issue de ma première journée de formation, les 7 participants étaient aux anges, leurs batteries rechargées et la tête débordant de nouvelles idées pour développer leur activité. Mon objectif était atteint. Depuis, à chaque session, je repars stimulée, pressée d'animer la prochaine formation pour assister d'autres entrepreneurs.

Mon prochain défi :

Je souhaite « exporter » mes ateliers de formation au-delà des frontières de la région parisienne en proposant des sessions aux pépinières d'entreprise, aux couveuses et aux clubs d'entrepreneurs basés dans d'autres régions de France.

Une devise ?

Quand on ne sait pas faire, on délègue. Quand on ne peut pas déléguer, on se forme.

Hapsatou SY

Entreprise : BEAUTY REVOLUTION

Activité : Beauté

Site Internet : www.ethnicia.com

Ma vie d'Entrepreneur

Mon parcours :

Diplômée d'un BEP secrétariat, BAC PRO secrétariat puis BTS commerce international. J'ai travaillé en restauration rapide, puis aux financements internationaux de la société générale et en tant que res-



ponsable marchés internationaux chez Econocom. Mon chemin jusque là : J'ai fait la meilleure école de France : l'école de La Vie Mon chemin a été celui d'une autodidacte, curieuse et avec l'envie de réussir ou plutôt de changer sa vie. Ce concept m'est venu à l'idée lors d'un voyage aux Etats Unis. Pays du communautarisme absolu, j'ai constaté que les espaces de beautés étaient là bas, ouvert à tous. Contrairement à notre pays, pourtant pays d'ouverture et des droits de l'homme où les espaces étaient complètement communautarisés.

Mon quotidien :

Je vis la plus belle aventure de ma vie, le job de mes rêves ! Je m'épanouis en partageant avec mes collaborateurs et partenaires cette aventure. En déléguant pour valoriser mes collaborateurs et augmenter la capacité de l'entreprise à se développer.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Le lancement de mon projet des « 100 femmes ont décidé de changer de vie » Un projet d'entrepreneuriat solidaire qui va prouver que l'on peut créer 1000 emplois en 3 ans et créer 100 entreprises sans financement mais avec des histoires personnelles fabuleuses ! Peut importe d'où l'on vient !

Mon prochain défi :

Changer le monde !

Une devise ?

L'impossible recule toujours lorsque l'on avance vers lui !

Eugénie Triebel

Entreprise : Le Vélo Voyageur

Activité : agence de voyage

Site Internet : www.levelovoyageur.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Le déclic est venu lors d'un voyage à vélo en Europe. Alors étudiante, je suis partie avec mon associée traverser l'Europe à vélo sur un coup de tête. Nous avons découvert une formidable façon de voyager. Plus tard vivant en Allemagne, nous avons pu observer le succès de ce mode de voyage. Nous avons importé et adopté le concept en France.

Mon parcours :

J'ai entrepris à la sortie de l'Ecole de commerce. Avant, j'avais fait de nombreux stages, notamment en grande entreprise et un passage en conseil, ce qui m'a confortée dans mon choix d'entreprendre.

Mon quotidien :

J'adore la liberté de pouvoir faire ce que je veux et de mener mes propres projets à bien de la conception à la réalisation.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

La première fois qu'un client nous a recommandé un de ses amis.

Mon prochain défi :

Pouvoir nous salarier.



Marie Burlot

Entreprise : Ferret Dream Company

Activité : Vente et confection d'accessoires pour animaux, spécialisés furets

Site Internet : <http://www.ferretdream.com>

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Tout a commencé dès mes 15 ans, je n'étais pas du tout dans l'idée de créer une entreprise à cet âge, même si j'avais la ferme intention de le faire après mes études, mais il s'est trouvé qu'en pianotant sur internet à la recherche d'accessoires d'un meilleur rapport qualité/prix pour mon furet j'ai eu un déclic. D'abord, j'ai noté la présence d'un unique fournisseur pour les e-commerces vendant à l'époque des articles en tissu pour ces animaux (j'en dénombrai également un seul à l'époque dans les animaleries de ma région). J'ai ensuite voulu réaliser moi-même des petits hamacs pour mon animal. C'est ainsi que j'ai appris la couture, en premier lieu à la main, et que j'ai découvert qu'il n'était pas si difficile de réaliser ce type d'accessoires. En parcourant les forums j'ai très vite compris que la demande était bien présente, et que les personnes arrivaient aux mêmes conclusions que moi, voire commandaient aux Etats-Unis pour au moins avoir de meilleurs prix à défaut d'avoir des articles plus fiables. Dès lors, il m'était impossible de me dire que quelqu'un pourrait prendre ma part du gâteau !



J'ai réalisé une étude de marché en secret, je voulais présenter quelque chose de sérieux à mes parents, car bien que très ouverts, j'avais conscience que cette requête pouvait être difficile à faire passer. J'ai ainsi pu leur démontrer qu'il me suffisait d'un faible investissement d'une part, et qu'il existait un marché réel encore peu exploité d'autre part (3^e animal de compagnie en France et aux Etats-Unis). Une fois cette étape résolue, j'ai pris 1 an à concevoir les prototypes des modèles, chercher les fournisseurs et sous-traitants, rentrer en contact avec les banques, etc.... Il faut rappeler que je gère cette entreprise en parallèle de mes études, qui restent ma priorité. C'était donc à la base une simple expérience qui dans l'hypothèse où cela n'aurait pas marché n'aurait pas nécessité trop d'engagements financiers, et qui dans le cas inverse serait une expérience formidablement riche d'apprentissages. Les risques étaient jugés minimes, et n'ayant pas de difficultés particulières dans mes études j'ai eu la chance de pouvoir me lancer dès mes 16 ans.

Mon parcours :

Je suis actuellement en pleine révision du Bac ! Avant d'être entrepreneure, je suis une simple étudiante. A la base j'étais plutôt fortement intéressée par le monde de la finance, de la Bourse. J'avais ouvert dans cette optique un compte pour gérer mon propre portefeuille en vue de cet objectif. Je compte intégrer dès la rentrée prochaine une licence de gestion-commerce qui me permettra de poursuivre mes études, sans pénaliser mon entreprise. Pour en arriver là, je n'ai pas eu peur, j'ai simplement eu l'audace de réaliser un rêve ! J'avoue que ce n'est pas toujours de tout repos, mais cela me procure un vrai plaisir.

Mon quotidien :

J'ai découvert le monde de l'entreprise et je n'en suis pas déçue ! J'ai l'impression d'être faite pour ça : avoir des responsabilités, prendre des décisions, parfois délicates, se montrer créative et résoudre les problèmes sont entre autres les points passionnants à mes yeux. De plus c'est un métier dont vous devez connaître toutes les facettes si vous voulez contrôler le plus efficacement possible votre boîte. Ainsi apprendre la comptabilité, le social, un peu de droit et de fiscalité, la couture dans mon cas, les langages informatiques, le marketing, etc.... est quelque chose de très motivant et cela permet d'endosser plusieurs casquettes tout au long de la journée.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Les meilleurs moments, je les vis actuellement. Avoir pu faire des rencontres, participer à des événements comme le Salon des Entrepreneurs, intervenir dans une conférence devant plus de 1000 personnes, être sélectionnée pour représenter les chefs d'entreprise de mon pays via le G20 YES et d'autres événements encore... Ceci est extrêmement épanouissant, au niveau de l'entreprise même, je pense que recevoir encore et toujours des avis positifs sur les articles apporte une grande satisfaction et représente déjà une réussite.

Mon prochain défi :

Amener le plus loin possible cette société pour faire de nos accessoires un « must have » plutôt qu'un « nice to have ». Et sans doute concrétiser un nouveau projet. Encore beaucoup de travail en perspective !

Une devise ?

Quotidienne : « Il faut toujours viser la lune, car même en cas d'échec, on atterrit dans les étoiles. » Oscar Wilde

Pour le G20 YES : « Soyez le changement que vous voulez voir dans ce monde. » Gandhi

Delphine FAUCON / Sarah BOVIN

Entreprise : Directrice Anim'ALIM® clermont ferrand

Activité : Éducation nutritionnelle et Alimentaire

Site Internet : www.animalim.fr

En pleine mutation, l'auto-entreprise Anim'ALIM® est vouée à disparaître au profit de la marque Anim'ALIM®. Cette dernière va s'associer au Centre Ressources Éducation Nutritionnelle et Alimentation (CRÉNA®) qui devrait voir le jour sous le statut SCOP, d'ici la fin de l'année 2011-début 2012.



Entreprise : CRÉNA®

(en cours de création-immatriculation prévue courant 3e – 4e trimestre 2011). Activité : Centre Ressources Éducation Nutritionnelle et Alimentation

Site Internet : www.crena.jimdo.com

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic de Delphine :

En France, 6,5 millions d'adultes sont obèses dont 3 millions de nouveaux cas depuis 12 ans (14,5% de français obèses, 31,9% en surpoids), selon le rapport ObEpi-Roche 2009 ; d'après les résultats de l'Institut de Veille Sanitaire, 2,5 millions de diabétiques sont diagnostiqués, et entre 500 000 et 800 000 personnes non diagnostiquées ; ¼ des décès sont dus à des maladies cardiovasculaires... Ces trois maladies ont un facteur commun : l'alimentation et elles peuvent toucher n'importe qui ! Informer et sensibiliser le public, en théorie et surtout en pratique, sur l'impact qu'ont leurs choix alimentaires sur leur santé est donc primordial. En mars 2009, je me retrouvais sans emploi, avec une Maîtrise en Science de la Vie et de la Santé parcours nutrition et tout juste une expérience d'1 an et demi en tant qu'animatrice prévention santé au sens large (prévention alimentaire, hygiène de vie, santé-bucco-dentaire...). Très peu de postes, voire aucun, ne correspondaient à mes objectifs professionnels... Passionnée par ce métier d'information/sensibilisation du grand public et des professionnels, j'ai tout simplement voulu poursuivre cette activité, ainsi est née l'idée de promouvoir L'ALIMENTATION pour donner/redonner ENVIE et PLAISIR, aux petits comme aux grands, de cuisiner, de manger et de CONSTRUIRE ENSEMBLE leur santé de demain !

J'ai ainsi présenté mon idée à Adelfa entrepreneur, sur les conseils du pôle création du Pôle emploi de ma région, qui m'a proposé de signer un Contrat D'autonomie pour 1 an et demi, avec un suivi par la Boutique de Gestion ADRET. Le projet était lancé ! Huit mois plus tard, le 4 décembre 2009, après un travail acharné, mon entreprise Anim'ALIM® est créée !

Après plus d'un an d'activité, et un nombre de demande de plus en plus croissante, j'ai dû réfléchir à l'avenir de l'activité. Souhaitant développer le concept, je me suis donc rapprochée d'une amie de lycée, Mlle Sarah BOIVIN pour effectuer ce travail.

Le déclic de Sarah :

J'ai toujours eu la conviction que la médiation scientifique a un rôle important à jouer. Mon projet professionnel est donc d'évoluer dans cet espace créant des liens porteurs de réflexions, de discussions, de décisions et de création entre tous les acteurs de notre société. Tout juste sortie des études universitaires, je me suis rendue compte qu'il était impossible d'obtenir un travail avec les responsabilités que je souhaitais. J'ai donc occupé un poste d'animatrice scientifique pendant 9 mois en Basse-Normandie, poste qui m'a apporté une certaine expérience, mais aucune motivation et gratification. Delphine m'a alors contactée pour me proposer de participer à l'aventure de sa jeune auto-entreprise : Anim'ALIM®. Depuis décembre 2010 et face à la demande sans cesse croissante, nous avons décidé de créer une nouvelle structure dont nous serions cogérantes : le Centre Ressources Éducation Nutritionnelle et Alimentation (CRÉNA®). Delphine apportera au CRÉNA® la marque Anim'ALIM® ainsi que son réseau.

Delphine :

L'alimentation est un thème fléché au niveau national dans l'ensemble des ministères concernés. Où s'adresser ?, quels sont les partenaires existants ?, quels outils utiliser ?, aspect santé ?, environnement ?, les deux ?... autant de questions pour de nombreux profils.

Sarah :

Suivant un système proche des maisons de santé, le CRÉNA® sera un lieu intégrant toutes les dimensions de l'Alimentation. De la graine à l'assiette, pour devenir un 'consom'acteur' : voilà un projet qui mérite de voir le jour ! Le CRÉNA® apportera une expérience professionnelle dans le domaine de l'éducation nutritionnelle et alimentaire au sens large et ne se substituera pas aux structures et actions déjà existantes.

Le parcours de Delphine :

Après une maîtrise science de la Vie, parcours nutrition qui m'a permis de participer et monter multiples projets autour de la nutrition et alimentation, j'ai été responsable des projets de filière

- 'L'importance de l'équilibre alimentaire chez les adolescents' en collaboration avec le Lycée Godefroy de Bouillon – Clermont Ferrand,

- 'Nutrition et Précarité' en collaboration avec le Secours populaire Français et le CROUS de Clermont Ferrand

- Semaine de sensibilisation à l'alimentation « Et toi, tu manges bien ? » aux Restaurants Universitaires P. LEBON et E. DOLET, puis animation « Comment bien manger avec un petit budget ? », animation de sensibilisation à l'alimentation auprès des jeunes du SPF de Champratel, animatrice prévention santé au sein de l'association Consommation Logement et Cadre de Vie de Clermont Ferrand Mise en oeuvre des orientations et actions d'éducatives à la santé sur différents quartiers (ZUS...) ou villes adjacentes (Sainte-Florine, Thiers,...) et envers différents publics (public précaire, personnes âgées, personnes handicapées...);

- Participation au 'Diagnostic de l'Atelier Santé Ville des Quartiers Nord de Clermont Ferrand' et à la conception du référentiel d'évaluation, des outils de collecte et du protocole de collecte des informations ;

- Création de l'auto-entreprise 'Anim'ALIM®'

- Co-fondatrice du 'Centre Ressources Education Nutritionnelle et Alimentation®'

Le parcours de Sarah :

Après un Master Recherche Ecophysiologie-Ethologie puis un Master Communication Scientifique, j'ai pu participer et monter de multiples projets autour de la communication scientifique :

- Responsable de conception d'une des animations du projet 'Quand la science mène l'enquête' sur la police scientifique pour les manifestations Kids'U et Fête de la Science à Strasbourg, Coordination du projet concernant le stand sur l'extraction d'ADN, participation à la conception de l'ensemble du projet et animatrice lors des 2 manifestations pour un public de 6 à 18 ans.

- Co-Responsable de conception d'un jeu de piste sur le temps qui passe 'Minute papillon' pour l'Espace des Inventions

- Assistante de conception de l'exposition 'Qui s'y frotte s'y pique !'

- Chargée de projet 'Cours de Sciences 2009' (Fête de la Science à Clermont-Fd)

- Co-fondatrice du 'Centre Ressources Education Nutritionnelle et Alimentation®' Fonction de co-gérante de la SCOP envisagée ;

Le quotidien de Delphine :

Actuellement en pleine promotion de notre projet, nous enchaînons les rendez-vous, forums... à la recherche de partenaires, financeurs... Si nous avons des journées de 80h, nous aurions toujours quelque chose à faire...

Le quotidien de Sarah :

Le développement d'un tel projet amène à rencontrer des personnes aux profils différents et aux points de vue complémentaires. Rien de mieux pour enrichir un projet de jour en jour !

Et comme tout entrepreneur, pas le temps de s'ennuyer... Mais quand on a pris le rythme, l'épanouissement est réel quand on doit s'adapter à chaque seconde et quand on pousse la création dans ses retranchements.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite : Delphine : Je n'ai jamais été aussi fière du travail accompli que le jour de la remise du prix Talents des Cités, dans l'enceinte même du Sénat ! Quel moment ! Et surtout enchantée d'avoir pu faire partager ce moment avec mes parents et mon ami. L'annonce de notre sélection pour représenter la France lors du G20 YES n'est pas mal non plus ! Ces deux moments mettent en relief une implication auprès de publics qui me sont chers et qui sont à la base de ma motivation...

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite : Sarah :

Les réussites se vivent au jour le jour, ce qui permet de surmonter les difficultés quotidiennes ! Un enfant qui découvre qu'il aime le mangoustan ou un partenaire qui croit en le projet et décide de s'y investir... les exemples sont nombreux. Etre sélectionnée au G20 YES est la cerise sur le gâteau : la reconnaissance de ce que l'on construit.

Le prochain défi de Delphine :

Le projet du Centre Ressources Education Nutritionnelle est posé. Pour nous, la balle est dans le camp des institutionnels, futurs partenaires et financeurs... Le CRÉNA® se montera quoiqu'il arrive, plus ou moins rapidement, selon les investissements de chaque partie.

Le prochain défi de Sarah :

Réaliser le projet pour pouvoir créer de l'emploi ! 9 postes prévus à moyen terme. Etant jeune, diplômée il y a peu, et demandeuse d'emploi aujourd'hui, la satisfaction de telles perspectives est des plus motivantes. La prochaine étape est de convaincre les partenaires et financeurs de s'investir à nos côtés !

La devise de Delphine ?

« Qui ne tente rien, n'a rien ! »

La devise de Sarah :

« Ce qui ne me tue pas, me rend plus fort ! »

Anne-Lise BARRAL KRÖLL

Entreprise : BARRAL SA

Activité : Olives et Huiles d'olive

Site Internet : www.barral.fr

Siège social : Carros (06)

Nombre de salariés : 28

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

J'ai voulu reprendre l'entreprise familiale fondée en 1883 par mon arrière grand-père et développée par mon grand-père, mon oncle et mon père.

Mon parcours :

J'ai fait mes études à HEC et j'ai ensuite travaillé en conseil en stratégie.

Mon quotidien :

Je m'épanouis car je travaille pour une société et des produits qui me tiennent à cœur

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Le développement des ventes sur le marché américain

Mon prochain défi :

Le lancement de nouveaux produits

Une devise ?

Du travail vient la récompense



Ghita BONNET / Marie CAIAZZO

Entreprise : LUDIQ' LAND

Activité : Aire de jeux couverte pour enfants

Site Internet : www.ludiland.fr

Siège social : Marseille (13)

Nombre de salariés : 8

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

LudiQ' Land est né dans notre esprit alors que mon associée et moi-même étions sur la plage avec nos enfants. Nous étions encore salariées à cette période là et souhaitions changer d'orientation, mon associée était kinésithérapeute et moi juriste.

Elle travaillait alors avec des enfants malades et, pour ma part, mon travail consistait à résoudre les problèmes contractuels de clients insatisfaits. Nous avions alors déjà en nous l'énergie et l'envie de la création. En tant que jeunes mamans, nous avions constaté qu'il y avait très peu d'activités pour les enfants et leurs parents dans les environs. Nous avions également remarqué que des lieux éveillant les plus jeunes à la protection de l'environnement et au respect de notre patrimoine naturel étaient quasiment inexistantes. C'est donc dans ce contexte que nous avons eu notre déclic et l'envie de nous lancer.

Mon parcours :

Marie a été kinésithérapeute en libéral puis en tant que salariée. Pour ma part, après mes études de droit, j'ai démarré une carrière de juriste.

Au fond de nous, nous avons toujours porté l'envie de créer et de gérer notre propre affaire.

Mon quotidien :

LudiQ'Land est une véritable aventure humaine qui nécessite un travail continu pour son entretien, son amélioration et son développement. Cela nous conduit alors à devoir porter quotidiennement plusieurs casquettes comme par exemple :

- conducteur de travaux et architecte d'intérieur pour suivre les aménagements d'un local de plus de 1600 m²,
- responsable des ressources humaines pour gérer toutes nos équipes,
- commercial, pour vendre nos services et prestations
- négociateur, pour discuter de nos contrats,
- gérant, pour suivre les chiffres de la société et veiller à sa bonne santé financière,
- responsable marketing et communication pour développer et faire connaître notre entreprise...

La multitude de facettes de ce métier nous permet de travailler dans une dynamique très motivante et stimulante. Nous devons donc sans cesse relever de nouveaux défis et toujours être réactives.

Delphine GIROUD

Entreprise : GIRONDE SECRETARIAT

Activité : Secrétariat indépendant

Site Internet : www.girondeseecretariat.fr

Ma vie d'Entrepreneur

Le déclic :

Je suis devenue entrepreneur suite à une fin de contrat. L'idée d'être à mon compte me séduisait depuis plusieurs années et cette fin de contrat ainsi que la création du statut de l'auto-entrepreneur ont été les déclencheurs.

Etre mon propre patron, pouvoir créer des emplois un jour et me lever chaque matin avec un but précis, je trouve cela très dynamisant et valorisant.

Mon parcours :

Auparavant, j'ai été salariée en tant qu'assistante juridique puis comme responsable de caisse et enfin comme assistante de gestion car j'avais décidé de reprendre des études afin d'avoir une plus grande polyvalence dans mon métier. J'ai créé mon entreprise en octobre 2009. Après quelques mois difficiles, j'ai trouvé mes premiers clients et le bouche-à-oreilles a fait le reste. Je compte aujourd'hui un portefeuille client satisfaisant qui me permet de vivre de mon activité 1 an et demi seulement après mes débuts de chef d'entreprise. Je me suis entourée de partenaires au fil du temps pour étoffer mes offres et offrir un service de qualité à mes clients. Je travaille toujours seule et j'ai aujourd'hui un projet de création d'une SARL avec une collègue exerçant le même métier. En juillet 2010, j'ai créé avec une collègue l'association ASSO (Assistants et Secrétaires du Sud-ouest) qui a pour but de promouvoir le métier du secrétariat indépendant. Moins d'un an après sa création, nous sommes près de 15 membres très motivés. Nous agissons au travers de plusieurs actions en faveur de ce métier qui nous passionne, notamment par des présentations dans des clubs d'entreprises et la participation à des salons comme le Salon de l'Entreprise Aquitaine ainsi qu'en aidant les secrétaires en projet.

Mon quotidien :

Trouver un équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle est difficile quand l'on devient chef d'entreprise. Pourtant, aujourd'hui, je suis tout à fait épanouie dans mon activité. J'exerce un métier qui me passionne avec des activités variées me permettant de ne pas entrer dans une routine quotidienne. Me lancer chaque jour un nouveau défi est une vraie source de bien-être pour moi et quand l'on devient chef d'entreprise, chaque jour est un nouveau défi. Me lever chaque matin en sachant pourquoi est très gratifiant et satisfaisant.

Mon meilleur moment d'entrepreneur, ma réussite :

Avoir pu montrer que le secrétariat est un vrai métier et que l'on peut devenir chef d'entreprise à seulement 25 ans même en ayant peu d'expérience professionnelle. Le meilleur moment reste certainement la signature de mon premier contrat, ce moment où l'on sait que tout est possible et que l'avenir est devant nous ! Et bien entendu avoir été retenue dans la délégation officielle !

Mon prochain défi :

Changer de statut, peut-être en créant une SARL avec une collègue.

Une devise ?

Il n'y a qu'une façon d'échouer, c'est d'abandonner avant d'avoir essayé ! (Olivier Lockert)



Ghita BONNET

Marie CAIAZZO