

Edito

**DIRECTRICE
DE LA PUBLICATION**
Frédérique Clavel

COORDINATION
Mathilde Alzon

CONTRIBUTION
Hélène Cataix, Sophie
Meurisse, Jeanne-Marie
Debatte, Alicia Losfeld,
Eugénie Konaté

REDACTION
Eva Escandon - Isabelle Rabier
& Jacques Huybrechts - Julia
Mouzon & Geneviève Bel -
Graffi Rathamohan &
Gonzague de Blignières -
Alain Belais - Dominique
Carlach' & Christian Travier -
Marie Sermadiras, Mallorie Sia
& Alain Bloch - Céline
Wisselink - Elsa Grangier &
Françoise Holder - Saloua
Karkri & Chaïbia Balbizioui
Alaoui - Catherine Barba &
Evelyne Platnic Cohen - Agnès
Jbeily & David Layani -
Karin Warin & Anne-Laure
Constanza -
Blandine Mulliez - Martine
Liautaud & Sandra Le Grand

A l'occasion du troisième Pionnières Day qui se déroule au Medef, nous éditons le **très spécial numéro 1** du Pionnières Daily !

Les entrepreneur-e-s d'exception et des personnalités institutionnelles qui ont accepté de jouer le jeu de notre conférence de cet après-midi s'expriment sur un sujet CRUCIAL : **l'entrepreneuriat féminin**.
Pourquoi est-ce un sujet **essentiel** ?

- Parce qu'un meilleur équilibre des genres dans l'entrepreneuriat nous amènerait tout simplement à augmenter de 100 000 le nombre des entreprises créées par an! En cinq années nous augmenterions le nombre des entreprises existantes de plus de 10%.
- Parce qu'un développement de l'entrepreneuriat féminin sur l'innovation permettrait de doubler le nombre des ETI en France.
- Parce que l'entrepreneuriat féminin est porteur d'innovation de services, d'innovations sociétales, d'innovation managériale.

Il reste encore beaucoup de chemin à parcourir et c'est pour cela que les Pionnières catalysent et fédèrent les énergies positives autour du développement d'un entrepreneuriat féminin conquérant et généreux...

Lisez les interviews, les réflexions de tous ces entrepreneurs. Elles sont un booster d'énergie, la preuve que cette aventure est une aventure d'hommes **ET** de femmes et que devenir artisan de son destin rend heureux !

Je remercie vivement nos partenaires privés et publics grâce à qui l'action des Pionnières est possible depuis maintenant neuf ans.

Je remercie aussi tous les entrepreneurs d'exception qui se sont rendus disponibles pour être présents aujourd'hui. La générosité est dans l'ADN de l'entrepreneuse.

Je félicite les entrepreneuses Pionnières, qui brillent, qui rayonnent et qui font évoluer l'imaginaire et la réalité de l'entrepreneuriat féminin. Elles anticipent les besoins des consommateurs, particuliers ou entreprises, en s'appuyant sur les technologies pour les mettre au service de leurs clients. Elles embauchent, créent de l'emploi et participent à la croissance et au bien-être de la France, du Maroc et du Benelux.

Je vous laisse découvrir ces très beaux témoignages d'entrepreneurs et d'entrepreneuses engagés !



Frédérique Clavel, Présidente

PowerNana #EF



Pionnières Day est un événement organisé en partenariat avec :



Le sujet de la reprise et de la transmission de l'entreprise familiale met en lumière des aspects bien particuliers de l'entrepreneuriat.

Il ne s'agit ni de création ni de choix : on ne choisit pas son entreprise familiale ni son activité, c'est plutôt elle qui nous choisit !

Est-ce une chance ? Est-ce une contrainte ? Est-ce plus facile ou plus compliqué ?

Toutes ces questions sont essentielles pour comprendre les mécanismes qui nous poussent à reprendre ou pas une entreprise familiale. Mais d'autres questions viennent se rajouter et limiter les solutions de reprises alors que dans les années qui viennent un nombre important d'entreprises familiales risquent de ne pas trouver de repreneurs.

Les stéréotypes sur les métiers conduisent encore aujourd'hui à limiter les choix qui s'offrent aux filles.

Combien d'entreprises familiales ne trouveront pas repreneur parce que l'activité ne correspond pas aux schémas traditionnels d'éventuelles repreneur-E-s ? Ou bien combien d'entreprises familiales vont-elles choisir « l'héritier » plutôt que « l'héritière » ? L'héritier sera-t-il plus apte à diriger l'entreprise que l'héritière tout simplement parce que l'activité est traditionnellement masculine ? Et, s'il n'y a pas d' « héritier » ?

Nous devons prendre conscience que ces freins sont tout simplement un échec pour l'entreprise !

Mesdames osez aller là où on ne vous attend pas ! Ne laissez pas passer la chance de vivre la belle aventure de la reprise de l'entreprise familiale et démontrez la valeur de votre différence !!

Femme, Métallurgie, Reprise d'entreprise, Trio gagnant !

Eva Escandon a
repris l'entreprise familiale
de Chaudronnerie créée par
son père en 1976



PDG du groupe SMSM
À Dunkerque

Entrepreneuses d'avenir, Entrepreneuses Responsables

Isabelle Rabier est la créatrice de Dermance, marque de cosmétiques pour les femmes de 45 ans et plus, distribuée grâce à un réseau d'ambassadrices indépendantes qui organisent des Ateliers Beauté à domicile. Jacques Huybrechts est le fondateur du réseau Entrepreneurs d'avenir cherchant à promouvoir un nouveau modèle plus responsable et durable pour l'entreprise et la société.

« Nous sommes tous les deux convaincus que les femmes sont l'avenir de l'entreprise. Outre les faits qui plaident pour cela, puisque de plus en plus de femmes créent ou dirigent des entreprises, il nous semble que les femmes ont un autre rapport à leur place, leur rôle et leur engagement dans l'entreprise :

- Les femmes intègrent plus spontanément des valeurs essentielles pour l'avenir de nos entreprises. Elles vont naturellement être dans un rapport de coopération plutôt que de compétition avec leur environnement, et sont davantage aptes à développer une démarche sociale et collective au sein de leur structure, tant au niveau de l'attention et de l'écoute portée aux salariés et parties prenantes qu'au niveau de la prise en compte du Développement durable. Elles contribuent à l'évolution du paradigme "individualisme, hiérarchie verticale et valeur travail" vers un modèle horizontal de goûts et de visions partagés, qui sont les clés de la réussite. Elles mêlent également plus simplement deux dimensions importantes pour les Entreprises d'avenir, qui sont la création de valeur et le développement personnel.

Les femmes ne doivent pas avoir peur de leurs ambitions pour l'avenir ni de leurs capacités et de leur potentiel à faire grandir leurs entreprises. Mesdames, soyez audacieuses et ambitieuses pour vos projets ! »



Isabelle Rabier



Jacques Huybrechts

Isabelle Rabier, Dermance et Jacques Huybrechts, Entrepreneur d'avenir

Réunir des personnalités diverses autour d'une perspective commune

Julia Mouzon



A Femmes & Pouvoir, nous faisons travailler ensemble des femmes de différents partis politiques, lors d'un évènement annuel qui se tient tous les ans fin novembre. Je crois que cela rejoint votre expérience au CESE...

Geneviève Bel



Oui, tout à fait. A titre d'exemple, je suis Présidente de la délégation des droits des femmes du conseil économique social, où il y a une représentation de toutes les composantes de la société civile. Au début, j'ai hésité à me présenter au CESE à ce poste car il me semblait difficile de concilier ce mandat avec la vice-présidence de la CGPME. Puis, je me suis présentée et j'ai été élue à l'unanimité.

Cela fait 3 ans et demi que je suis Présidente de cette délégation et il n'y a jamais eu de problème entre nous. A mon sens, à partir du moment où nous avons un but commun, nous arrivons à mettre de côté nos divergences. Avec mes deux coprésidentes, dont Maryse Dumas de la CGT, nous avançons dans la même direction : promouvoir les droits des femmes. Nous avons commencé par une étude sur le sujet qui nous a mis d'accord sur le diagnostic de point de départ.

A la CGPME, je suis également responsable de l'entrepreneuriat au féminin. J'ai lancé sur ce sujet des clubs dans toute la France, qui sont en train de se développer. Nous lançons d'ailleurs le premier Trophée de l'entrepreneuriat au féminin, dont la remise des prix sera le 18 juin 2014. Ce premier trophée offrira aux gagnantes une large couverture presse et nous vous invitons à candidater sur le lien suivant : is.gd/iLKs0S.

Merci Geneviève pour cet éclairage.

Les femmes ont besoin de financements importants pour réaliser leur ambition

- Bonjour Gonzague, vous êtes le fondateur de RAISE et à la tête d'une équipe, il faut le souligner, composée autant de femmes que d'hommes. Pouvez-vous nous expliquer votre job ?

Je veux changer le monde, améliorer et optimiser les relations finances/entreprises, Grand patron/Petit patron, profit/Philanthropie, et tout cela sans la spécificité du regard féminin, c'est juste impossible !



- Quel est le pourcentage d'entreprises dirigées par des femmes dans lequel vous avez investi ? Comment l'expliquez-vous ?

Trop faible, mais il y a plus de chef d'entreprises femmes que de femme PDG du Cac 40, c'est facile, sur ces 40 groupes, aucune femme présidente !

- Est-ce que vous pensez qu'il y a encore un a priori dans le milieu financier à l'égard des femmes dirigeantes ?

Oui, mais pas chez moi, pas chez RAISE.

Pour le coup, au niveau du Réseau entreprendre, que vous présidez également, j'ai l'impression que nous sommes plutôt présentes. Avez-vous un chiffre ?

20% des créateurs sont des créatrices !!

- Enfin, que conseillez-vous à ces femmes ambitieuses qui ont simplement besoin d'un « petit » coup de pouce financier pour aller de l'avant ? A qui s'adresser ? Comment ?

Il faut d'abord « voir grand », sans craintes ni inhibition, ce que les hommes n'ont sans doute pas par excès !!!

Tout le monde peut financer une entreprise créée par une femme, elle est autant risquée, mais les promesses de croissance que les entrepreneurs font, sont souvent plus proches de la réalité.

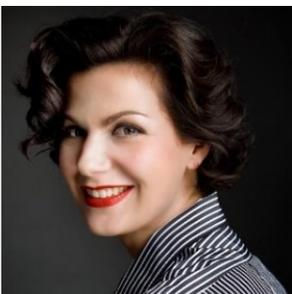


Gonzague de Blignières, RAISE interviewé par Graffi Rathamohan, Paris New York

L'innovation au Féminin

Christian Travier, vous êtes Directeur de Laval Mayenne Technopole et vous accueillez depuis plusieurs années des créatrices d'entreprises innovantes. Y'a-t-il selon vous une spécificité à cet entrepreneuriat féminin ?

Sans caricaturer ni enfermer dans un stéréotype, il est vrai que l'innovation portée par les entrepreneuses est plus souvent orientée vers l'usage, le service, que purement technologique. L'attention aux clients et aux inflexions du marché me semble plus affirmée dans les projets portés par les femmes et elles sont donc en avance aujourd'hui sur une tendance lourde qui gagne toute la dynamique d'innovation qui se centre autour de l'utilisateur avec les pratiques telles que l'innovation ouverte et le *design thinking*.



Dominique Carlac'h, vous êtes vous-même créatrice d'entreprise et dirigez depuis plus de 20 ans D&Consultants, une société de conseil spécialisée en stratégie d'innovation. Vous avez accompagné de très nombreux projets pour aider les créateurs à financer leurs développements, trouver des partenaires et mettre sur le marché leurs solutions innovantes. Est-ce que les femmes ont des projets nécessitant le même accompagnement ?

Non, car comme l'a dit **Christian Travier**, l'entrepreneuriat innovant féminin est souvent serviciel. Or malheureusement, l'innovation servicielle n'est pas aujourd'hui reconnue, évaluée, et donc financée comme l'innovation technologique. Pourtant, elle crée de la valeur, de l'emploi, de l'export, et les projets sont portés par une large population de femmes : jeunes diplômées, cadres en reconversion, femmes qui exploitent un long savoir-faire. L'innovation servicielle nécessite un soutien volontariste dès lors que l'on change les usages et que l'on améliore la qualité de vie grâce à ces services.

Interview entre Dominique Carlac'h et Christian Travier

La rencontre entre trois femmes de tête et une agence a transformé le projet de l'APCE en réalité !



Les femmes ont de l'ambition, des talents, des projets... et pourtant elles ne représentent encore aujourd'hui que 32 % des créateurs d'entreprises. C'est un vrai gâchis pour la croissance et le développement de la France !

Pour faire progresser la place des femmes dans la création d'entreprises, et notamment dans les entreprises à potentiel de développement, l'APCE a un rôle à jouer en diffusant des témoignages d'entrepreneuses, en facilitant l'accès à l'information sur les dispositifs dédiés aux femmes, en les orientant vers les réseaux d'accompagnement et en observant les créatrices pour déceler les freins et obstacles qu'elles rencontrent.

La rencontre entre une ministre des droits des femmes, Najat Vallaud-Belkacem, qui a placé l'entrepreneuriat féminin au cœur de sa politique en faveur de l'égalité professionnelle, et Frédérique Clavel, - reconnue pour son engagement et résultats sur ce terrain - nommée Présidente de l'APCE par Fleur Pellerin ministre des PME et de l'innovation, a permis à l'agence de faire aboutir des projets qui lui tiennent à cœur, parmi lesquels :

- la mise en ligne d'un site d'information et d'orientation dédié aux femmes : www.ellesentreprennent.fr.

- la création d'un groupe de travail sur l'accompagnement des créatrices
- le développement de l'Observatoire de l'entrepreneuriat féminin, initié par la Fédération Pionnières : www.observatoirede.l'entrepreneuriat.feminin.com

Tout cela avec un seul objectif : encourager et aider les femmes à se lancer, à se projeter dans l'avenir et à contribuer à la croissance économique !

Alain Belais, Directeur Général de l'APCE

« Le rôle sociétal de l'entrepreneur est essentiel »

L'entrepreneuriat au féminin, cela vous évoque quoi ?

Dans un monde de liberté, le rôle sociétal de l'entrepreneur est essentiel. L'entrepreneuriat féminin illustre bien cela : c'est le symbole ultime de la libération de la femme.

Les femmes à HEC Entrepreneurs ?

HEC Entrepreneurs était une filière assez masculine au départ : aujourd'hui on a plus d'un tiers de filles qui passent davantage à l'acte entrepreneurial et y voient une source d'épanouissement.

Des freins à l'entrepreneuriat féminin ?

Les hommes (rires...).

Des avantages à être une femme ?

La séduction !

Comment percevez-vous les structures comme Paris Pionnières ?

J'en suis très admiratif car je pense qu'au début de l'aventure entrepreneuriale féminine, Paris Pionnières était extrêmement utile car permettait de lutter contre les préventions masculines. Néanmoins, je considère que c'est le jour où on n'éprouvera plus le besoin d'avoir ces structures que les différences entre entrepreneurs et entrepreneuses auront totalement disparues.

Les femmes vivent-elles différemment les montagnes russes émotionnelles de l'entrepreneuriat ?

Mes expériences au Tribunal de Commerce m'ont montré, face à des entrepreneurs en difficulté, que les femmes montrent davantage de résilience et de sérénité face à l'adversité que les hommes.

Si vous aviez dû choisir une problématique à présenter au Pionnières Day ?

J'aurais traité un sujet autour du rôle social de l'entrepreneur. Je pense qu'on se focalise trop sur l'entrepreneur créateur de richesses économiques en oubliant son rôle social.

Alain Bloch, HEC interviewé par Marie Sermadiras & Mallorie Sia, Zensoon



LIEN ENTRE ÉCONOMIE RÉELLE ET VIRTUELLE

« L'économie réelle est en grande partie financée par les montages juridico-financiers complexes de l'économie virtuelle. Inversement, les crises financières, notamment la crise des subprimes, a eu des impacts immédiats sur l'économie réelle, entraînant la chute de nombreuses entreprises et par voie de conséquence sur la vie quotidienne de nombreux ménages. Il serait déraisonnable d'espérer les dissocier, tant les systèmes sont devenus complexes et imbriqués, dans un contexte international où les flux de capitaux traversent les frontières en quelques clics de souris.

De son côté, l'entrepreneur est confronté à la contingence de l'économie réelle, aux lourdeurs administratives, aux délais incompressibles pour se développer harmonieusement, à

la nécessité de nouer des partenariats à long terme avec des fournisseurs, à s'implanter durablement sur un territoire, ... sans prise de risque inconsidérée pour son entreprise et ses salariés.

A ce titre, il me paraît absolument indispensable de mettre en place des outils de régulation ad hoc (juridiques et/ou fiscaux) permettant d'encourager et d'accroître la part des investissements à long terme dans l'économie réelle comme virtuelle. Il me semble en effet essentiel d'encourager les projets à rentabilité différée et de combattre la spéculation extrême, avec des visions court-terme, purement financières, où finalement investir reviendrait à « réduire la valeur de l'entreprise ». En réalité, c'est passer à côté de l'effet de levier bénéfique du temps dans l'économie réelle, qui se traduit notamment par des créations d'emplois et un développement harmonieux de nos sociétés. »

Céline Wisselink, Neones



Mondialiser son entreprise

1) Rayonner à l'international fait partie du groupe Holder depuis près de 25 ans, comment choisit-on d'aller au Japon ?

On décide de s'ouvrir au Marché International ; on réfléchit à une Stratégie juridique commerciale etc... et ensuite on ouvre l'œil... on cherche des contacts par exemple en ce qui concerne le Japon, il s'agissait d'une famille dans la grande distribution japonaise et nous avons monté une Franchise avec eux.

2) Le groupe Holder c'est d'abord un métier de bouche, un savoir-faire typiquement français, comment s'assure-t-on dans le recrutement et la formation des salariés à l'étranger que l'ADN est conservé ?

Il faut monter toute une équipe de moniteurs et embaucher des salariés français parlant anglais et prêts à voyager ... de même il faut faire venir les équipes locales en France et les "franciser"... Tout ceci se renouvelle plusieurs fois par an. Travailler à l'international est un métier qui ne s'invente pas. Nous transportons des "petits coins de France "partout dans le Monde il faut veiller à ce qu'ils restent authentiques

3) Quelles sont les clés d'une mondialisation réussie ?

Je ne crois pas à une opération "macro" en ce qui concerne nos métiers mais à plusieurs montages "micro" par pays. On ne décide pas de monter seul des affaires en Chine ou dans les pays du Golfe par exemple. Il faut trouver les structures juridiques et administratives adéquates, il faut trouver les équipes, l'idéal étant des Français imprégnés de la culture locale. Bref chaque pays est un cas différent et une aventure passionnante ...

Interview de Françoise Holder, Groupe Holder par Elsa Grangier, Avis de Mamans

Etre femme et ambitieuse au Maroc

Exprimer son ambition entrepreneuriale pour une marocaine peut être un véritable chemin de croix.

D'abord il faut battre en brèche l'ambition que se forge pour nous la famille, celle de la soumission, d'un beau mariage et d'une vie paisible.

Ensuite, il faut s'affranchir des autorités qui sont censées protéger la jeune femme et lui indiquer la voie. Celle du père, d'un frère ou du mari. Mais, il faut réussir ces étapes sans trop bouleverser sa vie familiale au sens large, qui revêt une importance primordiale au Maroc, et en mettant toutes les chances de son côté pour la réussite de la construction de sa petite famille, indispensable à son équilibre et à la réussite de ses affaires.

Et, quand la femme a réussi cet exercice d'équilibre assez périlleux, elle se retrouve à peu près sur la même ligne de départ que ses collègues hommes. Mais elle trainera encore les boulets de sa féminité : les gestations, qui pour certaines femmes peuvent mettre fin à sa carrière et interdire toute ambition, les difficultés à être pleinement disponible, à s'éloigner longtemps de sa famille, à faire accepter à sa une famille traditionnelle les diners dehors et les voyages en compagnie d'autres hommes ainsi que les difficultés de financement et de garanties, les biens de la famille étant souvent gérés par les hommes.

Et au-delà des entraves liées au genre, il reste les difficultés insurmontables de réussir une affaire.

Voir grand en démarrant petit

1. Vous dites que vous êtes né entrepreneur. Comment faire pour le devenir ?

Je crois que tous ceux qui le deviennent ou veulent le devenir le portent déjà en eux. Un quart des Français disent vouloir devenir entrepreneurs. Il faut écouter son envie de défis et d'actions. Etre entrepreneur, c'est vouloir être libre, et être prêt à beaucoup travailler pour ça. Lever les barrières, créer de la valeur économique et sociale. Devenir entrepreneur, c'est écouter ces envies-là ».



David Layani, Groupe Onepoint , interviewé par Agnès Jbeily, Datanoos

2. Vous avez réussi sans faire appel à des investisseurs. Quelle est votre recette ?

Avant tout ne compter que sur moi-même et toujours délivrer plus qu'attendu par mes clients. Mon projet était de ne pas faire appel à des investisseurs et de conserver une totale liberté d'action afin de pouvoir anticiper mon marché et suivre mes intuitions. Voir grand en démarrant petit ! Cependant, ne soyons pas dogmatique, après avoir créé et consolidé, l'ouverture du capital est un levier vers de nouvelles étapes de développement, pour accéder à de nouveaux marchés .

3. Vous aviez 22 ans quand vous avez créé votre entreprise Onepoint. Quelle compétence vous a été la plus utile au départ ?

Lorsque, je repense aux premiers moments, je dirais que certaines décisions sont fondamentales : s'entourer des meilleures compétences, privilégier la performance tout en rendant ses collaborateurs le plus heureux possible, savoir gagner la confiance et s'engager réellement. Et puis, une certaine conception positive du risque ne m'a jamais quitté. Le risque, ce n'est pas seulement le danger, c'est un booster de lucidité, d'opportunités et d'actions.

3 - Quelles ont été les contraintes liées à votre croissance (partenaires financiers = de vrais accompagnants ? avez-vous fait appel à des investisseurs, comment se sont déroulées les levées de fonds si vous en avez faites.../ gestion interne complexifiée : recrutement et intégration, gestion logistique et informatique/ L'arrivée des concurrents : Un stress ? une accélération des décisions et des actions ? / vie personnelle : déplacement, présence au travail etc...)

Ma principale difficulté a été de recruter une équipe, plus que de trouver des financements. J'ai levé plus de 2 millions d'euros, dont la plus importante en ceint de 7 mois et demi de jumeaux ! Les 2 conseils que je donnerais aux sociétés qui cherchent des financements : Ne lâchez jamais (surtout auprès des banques) et dans la mesure du possible, chercher avant que vous en ayez besoin. Pour faciliter cela, j'ai mis en place très vite un reporting mensuel complet avec à la fois les KPIs indispensables à suivre mais aussi un reporting financier (P&L) mensuel. Comme nous avons grandi assez vite, j'ai aussi mis en place des process solides sur les aspects logistiques, IT et contrôle de gestion, cela rassure les investisseurs et permet d'accélérer les "Due Dil", un moment toujours anxiogène et chronophage s'il n'a pas été préparé.

1 - Quand avez-vous créé votre entreprise et à quel moment avez-vous senti le décollage de l'activité ?

J'ai lancé **Envie de Fraises** fin 2006. Notre positionnement était à la fois novateur puisque **Envie de Fraises** était la première marque de mode digitale française. Mais, il y avait un vrai besoin sur un marché des vêtements de grossesse bipolarisé : ce que l'on trouvait en 2006 était soit peu valorisant, soit très cher. J'ai voulu créer une marque à la fois pétillante, tendance et très accessible en terme de prix. Le décollage a été immédiat, au bout d'un mois nous avons dû externaliser notre logistique et j'embauchais mon premier salarié.

2 - Au moment de la croissance, pourquoi et comment avez-vous choisi de vous développer ? (quand, d'autres auraient fait le choix de ne pas grossir pour éviter les contraintes liées au développement)

Envie de Fraises est ma deuxième aventure entrepreneuriale, lorsque je l'ai créé. Mon ambition était d'en faire le leader en France et un acteur majeur dans le monde grâce à une excellence sur les produits, tant sur le savoir-faire que sur l'offre elle-même. Cette vision ne m'a jamais quittée. C'est un véritable bonheur d'habiller des centaines de milliers femmes enceintes !

Regard croisés sur deux entrepreneuses et clés de leurs succès respectifs

Discussion entre :



Evelyne Platnic Cohen
BoosterAcademy



Catherine Barba
Catherine Barba Group

« Le monde virtuel sera-t-il être pionnier dans l'égalité entrepreneuriale ? Je n'en doute pas. Un constat de plus en plus flagrant lorsque je côtoie certains réseaux dédiés à l'entrepreneuriat. Je suis toujours ravie de voir le nombre croissant de femmes dans le secteur du digital. Je pense que le Web est un outil d'égalité entre hommes et femmes ; les stéréotypes n'y sont pas enracinés, il n'y a pas de terrain réservé aux hommes, pas de juge, et les femmes y jouissent d'une totale liberté de parole. Toutes ces femmes cherchent à voir leur démarche entrepreneuriale réussir, ce qui passe par la croissance de leur entreprise. Le Web facilite la rapidité, la connectivité, les interactions, il aplanit les genres et/ou les hiérarchies. De plus, être une femme dans le Web est « un atout ! ». Moins nom-

-breuses pour le moment, donc plus visibles, ce qui facilite les prises de contact, que ce soit auprès des investisseurs, des partenaires ou des médias. En tant que femme entrepreneur, j'ai bien l'intention de faire tomber certaines barrières invisibles, ce fameux plafond de verre qui bride certaines et de booster la confiance et l'ambition des femmes ! De leur donner envie de voir plus haut, d'imaginer leur rêve et d'Oser. Dans la grande aventure de l'entrepreneuriat, si mon parcours peut servir à d'autres femmes, j'en suis ravie ! Montrer que c'est possible, qu'une fois les contraintes dépassées, l'entrepreneuriat est un vrai challenge de vie. »

Evelyne Platnic Cohen

Le numérique rebat les cartes et donne aux femmes - autant qu'aux hommes !, la chance d'entreprendre leurs vies. Un jour, en 1995, j'ai décidé de travailler dans le Web ; si le numérique était alors nouveau pour moi, il l'était pour tout le monde. C'est probablement la raison pour laquelle, je n'ai jamais ressenti qu'être une femme était un handicap. Je parlais défricher avec mes différences, mais avec les mêmes chances. Pourtant, c'est un fait, femmes et hommes ne partent pas partout avec les mêmes atouts ; oui, il est moins évident pour une femme de devenir chef d'entreprise, de lever de l'argent pour financer la sienne. J'entends bien aussi quand, on me parle du poids des convenances et des stéréotypes à la dent dure qui marquent une différence. Je suis cependant convaincue que le numérique est en train de rendre tout cela obsolète . Parce qu'il rebat

fondamentalement les cartes, fait tomber les barrières et les rentes. Chacun est appelé aujourd'hui à se réinventer professionnellement, à repenser son métier autour du digital, le mieux possible, le plus vite possible, dans le respect de ses valeurs. « Son tus huellas el camino y nada mas ; caminante no hay camino » disait le poète Antonio Machado, il n'y pas de chemin, ce sont tes traces le chemin. Le numérique est une formidable opportunité d'écrire autrement le futur : saisissons-la ! Voyons-le comme une chance de se construire, de grandir, d'inventer son job, pourquoi pas de lancer son entreprise, peut-être même créer des emplois. C'est cet état d'esprit positif, ces emplois-là qui sont notre avenir.

Catherine Barba

LA GESTION DE LA CROISSANCE ET LES CLÉS DE SUCCÈS

1 - Quand avez-vous créé votre entreprise et à quel moment avez-vous senti le décollage de l'activité ?

J'ai lancé **Envie de Fraises** fin 2006. Notre positionnement était à la fois novateur puisque **Envie de Fraises** était la première marque de mode digitale française. Mais, il y avait un vrai besoin sur un marché des vêtements de grossesse bipolarisé : ce que l'on trouvait en 2006 était soit peu valorisant, soit très cher. J'ai voulu créer une marque à la fois pétillante, tendance et très accessible en terme de prix. Le décollage a été immédiat, au bout d'un mois nous avons dû externaliser notre logistique et j'embauchais mon premier salarié.

2 - Au moment de la croissance, pourquoi et comment avez-vous choisi de vous développer ? (quand, d'autres auraient fait le choix de ne pas grossir pour éviter les contraintes liées au développement)

Envie de Fraises est ma deuxième aventure entrepreneuriale, lorsque je l'ai créé. Mon ambition était d'en faire le leader en France et un acteur majeur dans le monde grâce à une excellence sur les produits, tant sur le savoir-faire que sur l'offre elle-même. Cette vision ne m'a jamais quittée. C'est un véritable bonheur d'habiller des centaines de milliers femmes enceintes !

4 - Combien de salariés avez-vous dans votre structure et comment managez-vous ? Avez-vous un RH, Gérez-vous les recrutements, les plans de formations etc.?

Nous sommes plus de 20 salariés dont une majorité de femmes. Je suis une contrôle freak donc déléguer ne m'est pas forcément très naturel, j'ai néanmoins du apprendre à le faire. Je me repose aujourd'hui sur une équipe solide et fidèle. J'ai mis en place une charte de parentalité qui permet aux jeunes parents de la société de mieux concilier leur vie pro et familiale. Nous avons également une coach sportif qui vient toutes les semaines donner des cours, un vrai moment de détente et de partage pour l'équipe.

Anne-Laure Constanza interviewée par Karine Warin



La Fondation Entreprendre, Vive les entrepreneuses et les entrepreneurs !!

La Fondation Entreprendre s'investit dans des actions permettant de développer l'entrepreneuriat d'aujourd'hui et l'entrepreneuriat de demain.

- Pour promouvoir l'entrepreneuriat d'aujourd'hui nous soutenons principalement deux associations qui sont : Réseau Entreprendre et Fédération Pionnières.

Pourquoi les Pionnières ? Car, il nous semble important de mettre un coup d'accélérateur à l'entrepreneuriat au féminin !

Ces deux associations accompagnent les créateurs, créatrices, repreneurs, repreneuses, développeurs, développeuses pour aller plus loin afin de créer durablement plus d'emplois.

J'ai plaisir à voir que ces deux réseaux d'associations travaillent ensemble : elles proposent des aides complémentaires pour les porteurs de projet. Leur sélection se fait sur des critères de valeurs qui sont semblables.

- En ce qui concerne l'entrepreneuriat de demain, la Fondation Entreprendre soutient plusieurs associations dont la mission est de sensibiliser les jeunes à l'entrepreneuriat, ainsi que le mouvement Entrepreneurs Demain !

Nous constatons que les Pionnières ont une volonté de sensibiliser toujours plus de jeunes femmes à Entreprendre, et cela se construit en partage et bonne logique avec les autres associations.

Ce partenariat se fait par exemple avec **Entreprendre pour Apprendre** ou **100 000 entrepreneurs**, associations accompagnées par la Fondation Entreprendre ! ... mêmes cibles, mêmes valeurs, mêmes ouvertures.

Ces liens tissés entre les associations que nous soutenons donnent un sens à notre action et la renforce considérablement

Il est important pour nous de pousser ces actions communes pour plus d'impact et plus d'efficacité... sans oublier : plus de plaisir à faire ensemble!



Blandine Mulliez

Entrepreneurs et auteurs

Philippe Hayat, polytechnicien, est entrepreneur depuis 20 ans. Co-fondateur et co-dirigeant de Serena capital, il est aussi Président-fondateur de 100 000 entrepreneurs, l'association dont l'objectif est de transmettre la culture d'entreprendre aux jeunes, en organisant des témoignages d'entrepreneurs dans les établissements scolaires et d'enseignement supérieur. Il vient de publier son premier roman, *Momo des Halles*, (Allary Editions).



Inspiré de faits réels et remarquablement documenté, *Momo des Halles* est l'histoire d'un jeune garçon qui survit et s'impose dans une époque qui ne veut pas de lui. Dans ce roman, le personnage de Momo au destin épique et émouvant, met en avant des qualités que de nombreuses femmes entrepreneuses ont, elles aussi, été amenées à développer.



Momo des Halles – Philippe Hayat - Allary Editions

Lucie Brasseur est journaliste et aussi serial entrepreneur dans les secteurs de la formation et des media. Elle, aussi, publie son premier roman *Les Larmes Rouges du Citron Vert* (Edition Bookly.fr)



Mêlant thriller dynamique, drame social et jeu de séduction, ce roman offre un récit original et réaliste, écrit dans un style vif, à la première personne sous la forme du journal de bord de la narratrice. Le lecteur est emporté par une intrigue subtile et rythmée, dans un univers touchant, quotidien et pourtant méconnu. Il est plongé dans un thriller haletant entre startups du web et ONG parisiennes



Ce premier roman a été découvert et financé à par les internautes sur www.bookly.fr, plate-forme de crowdfunding dédiée aux auteurs.

Les Larmes Rouges du Citron Vert – Lucie Brasseur – Bookly Editions

Marie-Claire Capobianco, directeur des Réseaux France et membre du Comité exécutif de BNP Paribas et **Martine Liataud**, banquière d'affaires, Présidente de Liataud et Cie et fondatrice du réseau WBMI œuvrent au quotidien pour développer l'entrepreneuriat au féminin.

Elles viennent de publier *Entreprendre au Féminin Mode D'Emploi* destiné aux créatrices d'entreprises et entrepreneuses.

L'entrepreneuriat doit se conjuguer de plus en plus au féminin d'ici à quelques années. Les auteures souhaitent ainsi inciter de plus en plus de femmes à entreprendre. Cet ouvrage présente les réseaux dédiés à l'accompagnement et au financement du développement des entreprises. Dans une deuxième partie, il présente quinze parcours de femmes entrepreneuses dans des secteurs très variés.

Entreprendre au féminin? Oui c'est possible !

Entreprendre au Féminin Mode d'Emploi – Marie-Claire Capobianco et Martine Liataud – Editions Eyrolles



Marie-Claire Capobianco

Ambition et énergie de la transmission

« L'ambition est une belle qualité si elle n'oublie pas les vrais objectifs à atteindre et si elle s'exerce dans des valeurs humanistes ».



L'ambition est une belle qualité si elle n'oublie pas les vrais objectifs à atteindre et si elle s'exerce dans des valeurs humanistes.

L'ambition de creuser son propre sillon est au cœur de la décision d'entreprendre. Vouloir être le plus libre possible de ses choix et de ses décisions. Réussir ou échouer mais en être l'auteur, a déterminé ma décision de devenir entrepreneur, comme cela l'a été pour bien d'autres.

Mais une ambition n'est épanouie et heureuse que si elle permet par son rayonnement le succès de l'équipe et des clients ainsi que le développement de l'entreprise. Elle doit permettre de voir grand, de s'ouvrir au Monde. Enfin, comment ne pas revenir au "give back" américain ? L'ambition de réussir devient alors l'énergie de transmettre, de servir de moteur et d'expérience à d'autres pour les aider à oser entreprendre et acquérir cette légitime ambition de réussir. Ainsi et modestement, l'entrepreneur contribue à diffuser un vent d'optimisme dans notre Pays. Cette logique a été la base de la fondation de WBMI et a abouti à la plus belle des ambitions : celle gratifiante et si moderne entre toutes, l'ambition du partage.

Martine Liataud



L'ambition est sans doute un ingrédient indispensable pour créer une vision dans le cadre d'une création d'entreprise mais plus encore pour créer de la croissance : taille, CA, effectif, développement international, acquisitions .. tous ces éléments sont des manifestations d'ambition pour ses équipes et sa société.

L'Energie est le support indispensable à l'Entrepreneur, c'est sa meilleure amie, et c'est sa pompe à essence !

L'Entrepreneur est longtemps le baromètre de l'entreprise, les premières impressions qu'on se fait de l'entreprise, l'image ! Un entrepreneur énergique donne envie d'investir (pour des banquiers ou investisseurs), donne envie de rejoindre (pour des candidats, des partenaires, des clients..) donne envie de partager (pour des médias, des réseaux..).

Et on sait bien que la réussite de l'entreprise est une affaire d'hommes et de femmes plus que d'idée géniale, et que le succès vient dans l'exécution et de la confiance réciproque que le chef d'entreprise a dans ses équipes et son modèle économique.

Alors la dernière touche que je rajouterais est une bonne dose de générosité car il faut à la fois partager les bonnes recettes et les bonnes astuces, savoir donner pour récolter.

Sandra Le Grand

Pour les entrepreneuses qui veulent se lancer :



www.apce.com



www.federationpionnieres.org



www.ellesentrepreneur.fr



www.observatoire-entrepreneuriatfeminin.org



www.biilink.com

Retrouvez les Pionnières sur



Les Pionnières



@LesPionnières

FÉDÉRATION PIONNIÈRES

26 Rue du Chemin Vert
75011 Paris

Tél : 01 44 88 57 70
contact@federationpionnieres.org

www.federationpionnieres.org