

# DÉV' UP



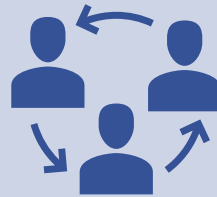
FÉMININ

3H POUR ACCÉLÉRER  
LE DÉVELOPPEMENT  
DE VOTRE ENTREPRISE

VENDREDI 22 NOVEMBRE 2019

13H - 17H / HÔTEL DE RÉGION À LYON

BOOSTER / RÉSEAUTER / DÉCOUVRIR / S'ENRICHIR  
ÉVÉNEMENT SPÉCIAL 10 ANS DU CONCOURS INITIATIVE FÉMININ





Les réseaux, des associations Initiative France et France Active, sont implantés depuis plus de 30 ans dans la région Auvergne-Rhône-Alpes. Ils accompagnent près de 3 000 entreprises par an. Et avec quel succès ! 90% d'entre-elles passent le cap des 3 ans grâce à un financement et un accompagnement personnalisés. Cette journée conviviale consacrée aux cheffes d'entreprise est une occasion unique de se retrouver : elle est destinée aux femmes entrepreneures et personnes engagées en faveur de l'entrepreneuriat féminin. Retrouvez vite le programme de cette journée plus bas sur cette même page.

Le DEV FÉMININ, c'est donc un véritable accélérateur éphémère pour toutes les cheffes d'entreprise de la région !

Les permanents et les bénévoles des associations, ainsi que la coordination régionale, se joignent à moi pour vous souhaiter une belle expérience !

Très belle journée à toutes.

**Serge BOTTOLI**

*Président des Réseaux France Active Auvergne-Rhône-Alpes et Initiative Auvergne-Rhône-Alpes*

DEV'UP FÉMININ : événement spécial 10 ans du concours Initiative féminin



Qui dit événement exceptionnel, dit occasion exceptionnelle : cette année, 2019 marque les 10 ans du concours Initiative féminin : plus de 1120 candidatures reçues, 248 cheffes d'entreprise nominées, 62 lauréates récompensées, 9 cheffes d'entreprises marraines, 1 prix spécial Coup de Cœur 2019... Nous sommes fiers de nos entrepreneures, elles sont remarquables, et nous voulons le faire savoir !

[www.concours-initiativeofeminin.fr](http://www.concours-initiativeofeminin.fr)

**PROGRAMME DE LA JOURNÉE**

**De 12h à 13h :** Ouverture et collation de bienvenue dans la Grande Allée

**De 13h à 13h30 :** Présentation du DÉV' UP FÉMININ en Salle d'Assemblée

**De 13h30 à 16h30 :** Top départ du DÉV' UP FÉMININ

**#BOOSTER.....p3 à p12**

Des **ATELIERS** de 45 minutes pour expérimenter, découvrir, comprendre,

Des **ENTRETIENS INDIVIDUELS** de 30 minutes pour répondre à toutes vos questions

**#RÉSEAUTER.....p12**

Des sessions **BUSINESS MEETING** de 45 minutes pour rencontrer un maximum d'entrepreneures

Des **ANIMATIONS LUDIQUES** pour favoriser les rencontres et une ambiance conviviale

**#DÉCOUVRIR.....p13**

Des présentations de **SOLUTIONS PARTENAIRES** de 30 minutes pour aborder son développement sereinement

**#S'ENRICHIR.....p14**

Des **TÉMOIGNAGES** poignants de nos marraines à l'occasion des 10 ans du Concours Initiative féminin, en format TED et tables rondes

**MIEUX SE REPÉRER SUR PLACE**

Vous avez des questions sur le programme du DEV UP FÉMININ et sur son organisation sur place ? Pour vous guider, des professionnels sont à votre disposition : vous les reconnaîtrez grâce à un ou plusieurs foulards de couleur noués autour du cou.



**COULEUR DES FOULARDS :**

**Logistique bus :** bicolore Blanc & Bleu

**Accueil :** bicolore Rouge & Jaune

**Ateliers :** Bleu

**Entretiens individuels** (inscriptions et renseignements) : Vert

**Business meeting :** Blanc

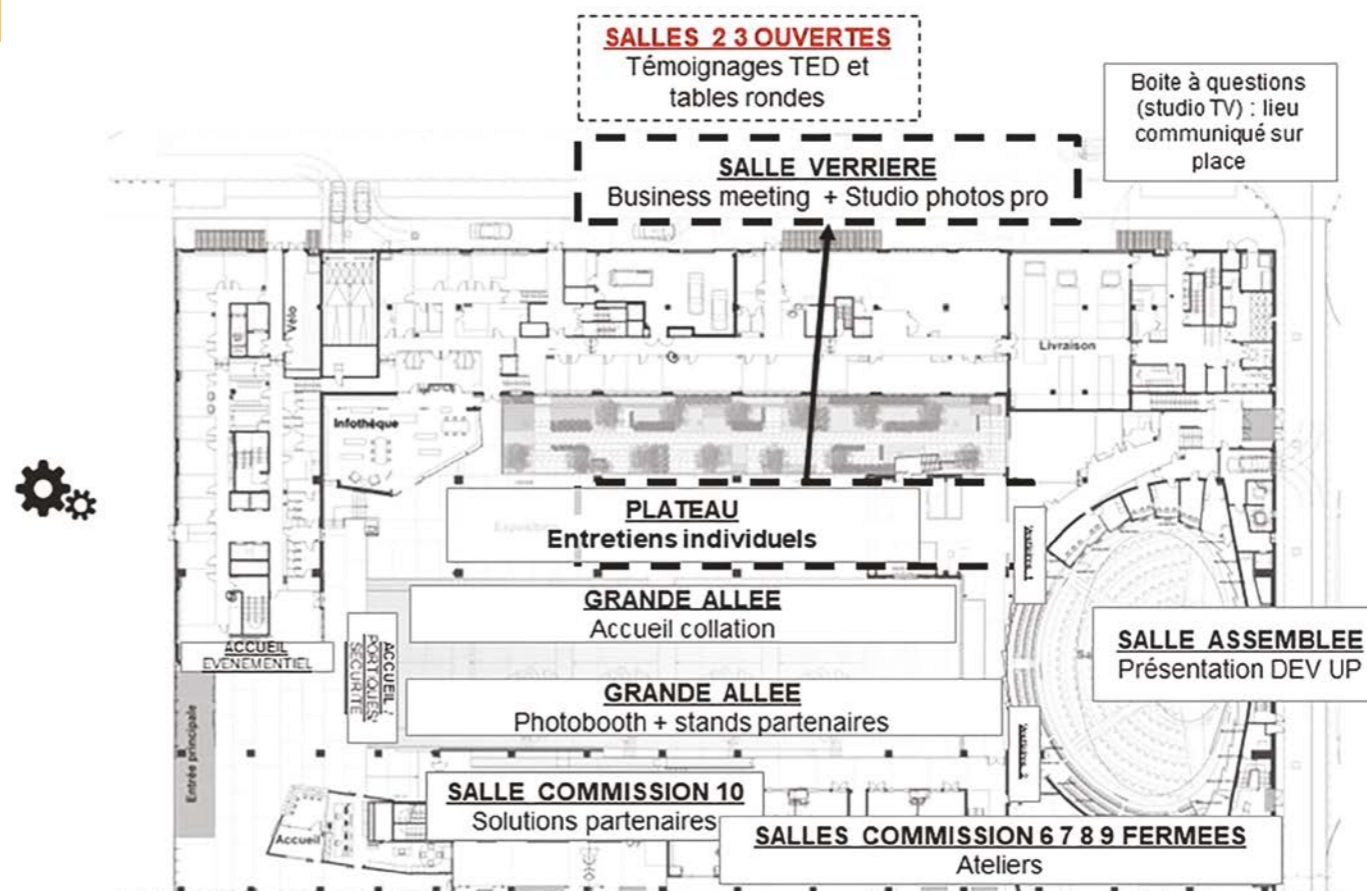
**Solutions partenaires :** Orange

**Témoignages TED et tables rondes :** Rouge

**Informations générales et animations ludiques :** Jaune

**Ravitaillement :** bicolore Blanc & Noir

**PLAN DE SALLE / HÔTEL DE RÉGION**





SALLES COMMISSION 6 7 8 9 (foulard : bleu)

**Atelier 1 : « La stratégie de communication comme levier de la performance commerciale »****SALLE 6 – 13h30 à 14h15 et de 14h30 à 15h15**

A l'heure du numérique, nul ne remet aujourd'hui en question la nécessité pour une entreprise de communiquer. Communiquer pour faire connaître et vendre ses produits et services, développer son image, accroître son activité ou encore développer ses relations avec ses prestataires, partenaires...

Une stratégie de communication bien définie et bien pensée en amont est indispensable avant de faire le choix d'outils ou supports de communication. Venez découvrir les grandes étapes d'une stratégie de communication réussie !

**Atelier animé par Stéphanie NORAZ****Experte en stratégie de communication pour développer votre business****L'Comunik****Agence de communication en Rhône-Alpes**Site internet : [www.lcomunik.com](http://www.lcomunik.com)Contact : [stephanie@lcomunik.com](mailto:stephanie@lcomunik.com)

**L'Comunik**  
Architecte de votre communication.

**Atelier 2 : « Comment élaborer une stratégie de recrutement ? »****SALLE 6 – 15h30 à 16h15**

Recruter est une phase clé pour l'entreprise, davantage encore pour les premiers recrutements. Il vous faut connaître votre secteur d'activité, l'attractivité de votre entreprise et faire coïncider exigences de l'entreprise et celles du candidat.

Comprendre les enjeux du processus de recrutement pour répondre à vos besoins en compétences :

- Définir votre besoin : contexte du poste, compétences clés du profil recherché (la fiche de poste)

- Identifier les atouts de son entreprise (facteurs externes, facteurs internes)

- Identifier les sources de recrutement adaptées à mon secteur (réseaux, jobboards, annonces...)

**Atelier animé par Eric JABRET****Associé fondateur et Directeur des ressources Humaines****REXIA****Société de conseil et ingénierie industrielle**Site internet : [www.rexia.fr](http://www.rexia.fr)Contact : [e.jabret@rexia.fr](mailto:e.jabret@rexia.fr)

**REXIA**

**Atelier 3 : « Transformez vos projets en succès grâce à la propriété intellectuelle »****SALLE 7 – 13h30 à 14h15 et de 14h30 à 15h15**

Lors de cet atelier seront abordées les principales questions que se posent les entrepreneures au sujet de la protection de leurs innovations : mon idée est-elle protégeable ? Comment ne pas me faire voler mon concept ? Comment choisir le bon outil de protection ?

Un focus sera fait sur la marque : comment bien la choisir, les démarches préalables avant de la déposer, comment la protéger à l'international, comment la gérer ?

**Atelier animé par Caroline PATONNIER****Chargée d'affaires PI**

**Institut National de la Propriété Industrielle - INPI - L'INPI participe à l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques dans le domaine de la propriété intellectuelle, de soutien à l'innovation et à la compétitivité des entreprises dans la lutte anti-contrefaçon.**

Site internet : [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)Contact : [aura-lyon@inpi.fr](mailto:aura-lyon@inpi.fr)

**inpi**  
INSTITUT NATIONAL  
DE LA PROPRIÉTÉ  
INDUSTRIELLE

SALLES COMMISSION 6 7 8 9 (foulard : bleu)

**Atelier 4 : « Comment organiser son commercial pour être plus performant et plus efficace ? »****SALLE 8 - 13h30 à 14h15****SALLE 7 - 15h30 à 16h15**

Pour développer son chiffre d'affaires, le dirigeant doit avoir du recul, du temps et de l'énergie. Cela passe par de la stratégie commerciale, de la gestion du temps et du stress, mais aussi par l'organisation de son espace de travail. Au cours de cet atelier, il vous sera proposé quelques clés et outils qui vous permettront de gagner en performance et en efficacité !

**Atelier animé par Karine JAVIX****Consultante et formatrice en commercial et en organisation personnelle****List & Sense**Lien LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/karine-javix-77108b81/>Contact : [javixkarine@gmail.com](mailto:javixkarine@gmail.com)**Atelier 5 : « Comment attirer et fidéliser vos communautés sur les réseaux sociaux ? »****SALLE 8 – 14h30 à 15h15 et de 15h30 à 16h15**

Les réseaux sociaux sont aujourd'hui devenus des plateformes incontournables pour l'entrepreneur car considérés comme un fort levier de communication. Il s'agit en effet, d'un formidable outil pour booster la notoriété de son entreprise, pour fidéliser sa communauté et surtout accroître son chiffre d'affaires. Cependant, les maîtriser se révèle parfois plus complexe qu'on le pense surtout lorsqu'il s'agit de faire grandir sa communauté. Lors de cet atelier, vous découvrirez comment optimiser votre présence sur Facebook et Instagram, mais aussi comment recruter de nouveaux fans et followers, l'objectif étant de fidéliser vos abonnés pour les transformer en clients.

**Atelier animé par Lucie SCHMID****Directrice Générale**

**La Team Web - agence conseil en stratégie digitale basée à Lyon, Marseille et Bruxelles, conseille, accompagne et forme les entreprises pour développer durablement leurs performances marketing et optimiser leur visibilité sur le Web.**

Site [www.lateamweb.com](http://www.lateamweb.com)Contact : [lucie@lateamweb.com](mailto:lucie@lateamweb.com)

Lucie SCHMID

**Atelier 6 : « Les mesures de la Loi PACTE pour la croissance des entreprises, qu'est ce qui change ? »****SALLE 9 – 13h30 à 14h15**

Le Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises (PACTE) vise à lever les obstacles à la croissance des entreprises, à toutes les étapes de leur développement : de leur création jusqu'à leur transmission, en passant par leur financement. Il permet aussi aux entreprises de mieux prendre en considération les enjeux sociaux et environnementaux dans leur stratégie. Venez découvrir les mesures emblématiques de cette loi !

**Atelier animé par Nathalie MEILLAND PLANCHE****Avocate****Avocats & Partenaires**Site internet : [www.avocatsetpartenaires.fr](http://www.avocatsetpartenaires.fr)Contact : [n.finger@avocatsetpartenaires.fr](mailto:n.finger@avocatsetpartenaires.fr)

**avocats  
& Partenaires.**

Nathalie  
MEILLAND PLANCHE

**Atelier 7 : « Prospector et acquérir de nouveaux clients B to B : les pratiques gagnantes ! »**  
**SALLE 9 – 14h30 à 15h15 et de 15h30 à 16h15**

Le digital est partout aujourd'hui. Votre démarche commerciale doit s'adapter à ces nouvelles pratiques et à ces nouveaux outils. La prospection reste vitale et incontournable pour développer son entreprise. Elle nécessite organisation et méthode. Force de ce constat, nous vous donnerons des astuces et des conseils pour que votre politique commerciale s'aligne avec votre stratégie d'entreprise.

**Atelier animé par Thierry LEVRAY**  
**Cabinet spécialisé en prospection commerciale B To B**  
**ADDITIF,**  
**révélateur d'efficacité commerciale**

Site internet : [www.additif-support-commercial.com](http://www.additif-support-commercial.com)  
Contact : [nantonietti@additif-services.net](mailto:nantonietti@additif-services.net)



**ADDITIF**  
**SERVICES**

**Attention :** entretiens individuels sur inscription (dans la limite des places disponibles) auprès des bénévoles munis d'un foulard vert.

**#BOOSTER**



**PLATEAU (code couleur : vert)**

**Entretien 1 – REFERENCEMENT SITES WEB – WEB MARKETING ET CREATION DE SITES**  
**13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30**

**Habiba AOUZAL**  
**ALLIZEO WEB**

**Société spécialisée dans la création de sites web, la formation aux différents outils (site, réseaux sociaux et outils graphiques), le référencement internet (naturel et payant) et le webmarketing.**

**Questions pouvant être abordées lors des échanges :**

**Questions création de site web**

- Votre message, est-il suffisamment clair et percutant ?
- Votre contenu, apporte-t-il une valeur ajoutée à votre communication ?

**Questions référencement**

- Est-il optimisé pour les moteurs de recherche ?
- Est-il conforme à leurs attentes ?

**Questions webmarketing**

- Avez-vous défini une stratégie de communication ?
- Votre cible, utilise-t-elle les supports que vous exploitez ?

Site internet : [www.allizeo-web.fr](http://www.allizeo-web.fr)  
Contact : [contact@allizeo-web.fr](mailto:contact@allizeo-web.fr)



**allizeo**web

**Entretien 2 – JURIDIQUE – CONTRATS, PROPRIETE INTELLECTUELLE ET INNOVATION**  
**13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30**

**Valérie CHAZAUD**

**Avocate fondatrice du cabinet. Conseille une clientèle d'entrepreneurs, de start-ups, de PME et ETI ayant une activité innovante ou en lien avec l'innovation.**

**Cabinet TROIS (point) QUATORZE, Avocats**

**Questions pouvant être abordées lors des échanges :**

- Modalités de protection des créations et inventions ?
- Modalités de négociation de contrats avec des tiers ?
- Ai-je besoin de CGV ?
- Quelle est la réglementation applicable à mon activité ?
- Comment me protéger vis à vis des tiers qui travaillent sur mon projet ?

Site internet : [www.troispointquatorze.fr](http://www.troispointquatorze.fr)  
Contact : [valerie.chazaud@troispointquatorze.fr](mailto:valerie.chazaud@troispointquatorze.fr)



**TROIS (•) QUATORZE**  
avocats

**Entretien 3 – JURIDIQUE – DROIT DES AFFAIRES ET DES CONTRATS**  
**13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30**

**Florentine HAUCHARD et Sophie COLOMB**

**Avocates**

**Cabinet LONJON & associés**

**Questions pouvant être abordées lors des échanges :**

- Bien préparer la création ou reprise de son entreprise.
- Quelle structure juridique pour mon entreprise ?
- Un pacte d'associé, pour quoi faire ?
- Préparer l'entrée de nouveaux investisseurs pour financer la croissance de mon entreprise (levée de fonds, emprunts obligataires...)

Site internet : [www.avocatslonjon.com](http://www.avocatslonjon.com)  
Contact : [contact@avocatslonjon.com](mailto:contact@avocatslonjon.com)

**LONJON**  
**CABINET**  
**& ASSOCIES**  
AVOCATS



Florentine HAUCHARD



Sophie COLOMB

## PLATEAU (foulard : vert)

**Entretien 4 – STRATEGIE DIGITALE – CREATION DE SITES INTERNET VITRINE ET SITES E – COMMERCE (vente en ligne) - 13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30**

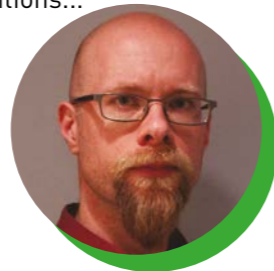
**Stéphane BOUVET**  
Co-Gérant, Développeur Web Senior + SEO Manager  
La République du clic

Agence de conseil en stratégie digitale et de e-commerce à destination des TPE et PME.

### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Elaborer une stratégie digitale : Quels outils (site web vitrine ou e-commerce, landings page, réseaux sociaux, etc.)
- Améliorer son référencement naturel : cibler sa clientèle, gagner des positions...
- Quels réseaux sociaux pour mon entreprise ?
- Une refonte de site : atouts et impacts...

Site internet : [www.larepubliqueduclic.com](http://www.larepubliqueduclic.com)  
Contact : [s.bouvet@larepubliqueduclic.com](mailto:s.bouvet@larepubliqueduclic.com)



La République  
du Clic !

**Entretien 5 – DEMARCHE RSE – STRATEGIE – NOUVEAUX MODELES ECONOMIQUES**  
13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

**Bertrand BOTTOIS**  
Responsable du développement chez la Fondation Emergences  
Fondation Emergences

Fondation d'entreprises lyonnaise, Emergences a vocation à accompagner des porteurs de projet qui souhaitent développer leurs initiatives dans le champ du « mieux vivre ensemble » en mettant à leur disposition les compétences nécessaires à la viabilisation de leur démarche.

### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Comment mettre en place la RSE dans mon entreprise ?
- Comment impliquer mes collaborateurs ?
- Comment mesurer les résultats de mes engagements ?
- La RSE pour quoi faire ?

Site internet : [www.fondation-emergences.fr](http://www.fondation-emergences.fr)  
Contact : [bbottois@fondation-emergences.fr](mailto:bbottois@fondation-emergences.fr)



EMERGENCES  
fondation d'entreprises

**Entretien 6 – STRATEGIE COMMERCIALE ET ORGANISATIONNELLE**  
13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

**Virginie ORSI**  
Accompagne les entrepreneurs et les dirigeants de TPE dans le développement de leur activité dans le domaine commercial, organisationnel en structurant leur démarche avec sens et stratégie.  
Société Relation'Elle - Créatrice d'élan

Cet accompagnement démarre de la création jusqu'au développement de l'entreprise, en traitant entre autre des sujets comme : l'offre, le pitch, la tarification, l'entretien commercial, le parcours client afin d'améliorer leur relation client, la stratégie de développement, le plan d'actions commerciales, la fidélisation client...

### Questions clés

- Quelles décisions prendre pour ma stratégie de développement ?
- Par manque de temps et/ou de compétences, comment organiser mon activité ?
- Comment valoriser mon espace de vente et mon processus d'accueil client ?
- Que faire en cas de conflit client ?
- Comment structurer mon offre et la tarifier ?
- Comment améliorer mes entretiens commerciaux ?
- Suis-je au bon prix ?

Site internet : [www.relationelle.fr](http://www.relationelle.fr)  
Contact : [virginie.orsi@relationelle.fr](mailto:virginie.orsi@relationelle.fr)



Relation'Elle  
Pour mieux développer son activité

## PLATEAU (foulard : vert)

**Entretien 7 – JURIDIQUE – DROIT DU TRAVAIL ET DROIT SOCIAL**  
13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

**Marion SIMONET**  
Avocate droit du travail  
Cabinet DUFLOS SIMONET

### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Embaucher son 1er salarié, comment faire ?
- Comment rédiger un contrat de travail ?
- Comment réagir à l'absence d'un salarié ? Que faire en cas de litige avec son salarié ?
- Le contrôle de la durée du travail : obligations et risques ?

Site internet : [www.europavocats.fr](http://www.europavocats.fr)  
Contact : [msimonet@europavocats.fr](mailto:msimonet@europavocats.fr)



CABINET  
DUFLOS  
SIMONET  
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

**Entretien 8 – RH – RECRUTEMENT – MANAGEMENT – CULTURE D'ENTREPRISE**  
13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

**Leslie MARTEAU-CHAPERON**  
Responsable emploi formation, coach professionnelle certifiée, formatrice process communication certifiée  
REXIA  
Société de conseil et ingénierie industrielle

### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Comment identifier les forces de votre entreprise ?
- Comment identifier et transmettre les valeurs de votre entreprise ?
- Comment renforcer la cohésion d'équipe ?
- Comment intégrer de nouveaux talents ?

Site internet : [www.rexia.fr](http://www.rexia.fr)  
Contact : [l.marteau-chaperon@rexia.fr](mailto:l.marteau-chaperon@rexia.fr)



REXIA

**Entretien 9 – DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL**  
13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

**Aya KITAHAMA**  
Conseiller International  
CCI Lyon Métropole  
Team France Export

La Team France Export, c'est le rassemblement de toutes les solutions publiques proposées par les Régions, les services de l'Etat, Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et BPI France pour faire gagner les entreprises françaises à l'international.

### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- L'accompagnement au développement international.
- Structurer ma stratégie internationale.
- Trouver les aides financières à l'export.
- Quels programmes européens peuvent être mobilisés ?

Site internet : [www.teamfrance-export.fr/auvergnernhonealpes](http://www.teamfrance-export.fr/auvergnernhonealpes)  
Contact : [a.kitahama@lyon-metropole.cci.fr](mailto:a.kitahama@lyon-metropole.cci.fr)



TEAM  
FRANCE  
EXPORT

## PLATEAU (foulard : vert)

### Entretien 10 – STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT – FINANCEMENT - LEVÉE DE FONDS

13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

#### Véronique BEDEL

**Chef de projets à l'international dans le domaine de la santé en tant que dirigeante chez ANKAPHARMA.**

**Membre de Femmes Business Angels (FBA), unique réseau féminin de Business Angels en France et 1er réseau féminin en Europe, présent à Paris, Lyon et Strasbourg.**

#### FEMMES BUSINESS ANGELS

FBA réunit près de 150 femmes qui investissent individuellement et accompagnent des start-up en démarrage ou en développement, portées par des hommes ou des femmes.

Réseau convivial et dynamique, FBA souhaite au-delà du financement et de l'accompagnement des start-up, encourager les femmes à participer à l'aventure passionnante des Business Angels et à jouer ainsi un rôle actif dans le développement de l'économie.

#### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Pourquoi une levée de fonds ? A quel stade ? Auprès de qui ?
- Business Angel = BA / KEZAKO ?
- Qui peut être Business Angel ? Est-ce intéressant pour moi ?
- Lever des fonds : comment ça marche ? Combien je peux lever ? Combien de temps faut-il prévoir ?
- Quels sont les rôles des BA ? Leurs intérêts ?
- Tout ce que j'ai toujours voulu savoir sur les BA sans oser le demander ?
- BA ou Venture Capital ? Que choisir ?
- BA, VC, Banques, BPI : qui fait quoi ?

Site internet : [www.femmesbusinessangels.org](http://www.femmesbusinessangels.org)

Contact : [contact@femmesbusinessangels.org](mailto:contact@femmesbusinessangels.org)



### Entretien 11 – STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR L'INNOVATION – BUSINESS MODEL - FINANCEMENT

13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

#### Ruben LOPEZ

**Co fondateur**

**Grow Up**

**Accompagne les entreprises dans la mise en place de stratégie de croissance par l'innovation, aide à obtenir les financements adaptés aux projets.**

#### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Quel type de croissance envisager ?
- Comment avoir un modèle économique adapté à sa stratégie de croissance et à son environnement ?
- Comment financer son développement et sa croissance ?
- Comment transformer une idée innovante en entreprise pérenne ?

Site internet : [www.growup.tech](http://www.growup.tech)

Contact : [contact@growup.tech](mailto:contact@growup.tech)



## PLATEAU (foulard : vert)

### Entretien 12 – DÉVELOPPEMENT PERSONNEL – SAVOIR ÊTRE ET SAVOIR FAIRE - ÉQUILIBRE

13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

#### Lucie BOTOZAZA

**A la rencontre de soi**

**Coach de vie (transitions personnelles/professionnelles; interventions en établissements scolaires et entreprises).**

**Accompagnement de l'entrepreneur dans son cheminement professionnel.**

#### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Comment optimiser mon temps (vie personnelle/vie professionnelle) ?
- Mieux me connaître pour mieux vendre, quelles sont les clés ?
- Renforcer ma confiance et mon estime, comment faire ?
- Parvenir à lever mes freins et comment être capable de prendre des décisions ?
- Harmoniser ma posture de cheffe d'entreprise en termes de management/communication : les solutions ?
- Comment réussir à transformer mon stress en joie pour booster mes actions ?

Site internet : [www.lucie-coachdevie.fr](http://www.lucie-coachdevie.fr)

Contact : [luciecoachdevie@gmail.com](mailto:luciecoachdevie@gmail.com)



### Entretien 13 – TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES – E-COMMERCE - INTERNET

13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h

#### Guilaine FRANCOU

**Conseiller numérique**

**Entreprises & Numérique (ENE)**

**Association au service du développement de l'usage du numérique en entreprises pour les TPE, PME et PMI de la Région Auvergne Rhône Alpes.**

#### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

- Quelles démarches à suivre pour réaliser un site internet ?
- Comment réaliser un cahier des charges ?
- Comment être visible sur la toile ?
- Mon site internet est-il ergonomique ?
- Les réseaux sociaux sont-ils adaptés à mon activité ?
- Comment démarrer avec Facebook ?

Site internet : [www.ene.fr](http://www.ene.fr)

Contact : [guilaine.francou@ene.fr](mailto:guilaine.francou@ene.fr)



### Entretien 14 – DESIGN D'OFFRES DE SERVICE

13h30 à 14h – 14h à 14h30 – 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

#### Pablo BUET

**Co-fondateur**

**APERIENCE**

**Cabinet de conseil spécialisé en design de services et transformation**

#### Questions pouvant être abordées lors des échanges :

Design thinking, design de services, innovation basée sur les usages :

- Quelle méthode pour mon projet ?
- Comment valider que mon idée crée de la valeur pour ma cible, avant d'engager un budget conséquent ?
- Comment comprendre quels sont les véritables besoins de mes utilisateurs ? Et comment construire mon offre en conséquence ?
- Mon offre fait intervenir plusieurs acteurs : comment gérer et exploiter cette complexité ? Comment fédérer cette communauté et prendre en compte les enjeux de chacun ? Comment collaborer et co-créer avec eux ?

Site internet : [www.aperience.com](http://www.aperience.com)

Contact : [happy@aperience.com](mailto:happy@aperience.com)



**PLATEAU (foulard : vert)**

**Entretien 15 – JURIDIQUE – GESTION FINANCIÈRE**  
 14h45 à 15h15 – 15h30 à 16h – 16h à 16h30

**Octavie VERICEL**  
 Expertise-comptable, audit & conseil  
 Commissaire aux comptes  
**QUOVIVE**  
**Stéphanie GRESLE**  
 Conseil, expertise, audit  
 Expert-comptable et commissaire aux comptes  
**CERALP**  
 Agence d'accompagnement de projets, optimisation fiscale, pilotage de la performance financière et extra-financière, bilan carbone, administration et ressources humaines, obligations comptables et fiscales.

**Questions pouvant être abordées pendant les échanges :**

- Quel statut choisir pour ma création d'entreprise ?
- Quel statut social de dirigeant privilégier ?
- Quels sont les dispositifs d'aide à la création d'entreprise ?
- Comment calculer mon besoin de financement initial ?
- A quoi sert un expert-comptable ?

Site internet : [www.quovive.fr](http://www.quovive.fr)  
 Contact : [ovl@quovive.fr](mailto:ovl@quovive.fr)



**#DÉCOUVRIR**



**Solutions partenaires (foulard : orange)**

**Solution 1 - « Les atouts de l'entrepreneuriat des femmes »**  
 13h45 à 14h15

Intervention de **Octavie VÉRICEL**  
 Expert-comptable et élue à l'Ordre des Experts comptables



Au programme : avant de se lancer, une étape primordiale ; L'indépendance professionnelle, c'est pour moi ? ; Les qualités pour entreprendre en général ; Femmes : les atouts et freins pour entreprendre ; Entreprendre et garder l'équilibre pro/famille ; Améliorer ses chances de réussite... Cette solution partenaire vous donne toutes les clés en main pour accélérer votre développement, en tant que cheffe d'entreprise mais également en tant que femme à part entière.

**Solution 2 - « Le Village By CA : accélérateur de start-up »**  
 14h30 à 15h

Intervention de **Audrey URITY**  
 Déléguée Régionale de la Fédération AURA et Benjamin Petitjean,  
 Responsable Village by CA Centre-est chez Crédit agricole Centre-est



Rejoignez un réseau unique d'accélérateur de start-up ! Les Villages by CA dynamisent l'économie des territoires par leur soutien local à l'innovation. Reliés entre eux, ils multiplient les opportunités de business pour toutes les parties prenantes. Découvrez le Village By CA en Auvergne-Rhône-Alpes : notre volonté est de créer un lieu commun d'échanges et d'actions permettant au réseau (start-ups et partenaires), de coopérer pour innover de manière décentralisée. Notre devoir est de donner les mêmes chances de réussite aux start-ups intégrant le réseau quel que soit son Village by CA de rattachement mais également, de promouvoir et accompagner l'entrepreneuriat au-delà de nos frontières afin que les projets de notre région rayonnent au niveau national et international.  
[www.levillagebyca.com](http://www.levillagebyca.com)

**#RÉSEAUTER**



**SALLE VERRIERE (foulard : blanc)**

SESSION 1 de 13h30 à 14h15  
 SESSION 2 de 14h30 à 15h15  
 SESSION 3 de 15h30 à 16h15

**Développez votre réseau professionnel, faites vous connaître VOUS et votre activité !**  
**Repartez avec des contacts de toute la région Auvergne-Rhône-Alpes lors de votre participation aux sessions de Business Meeting. Sortez vos cartes de visite !**



**(foulard : jaune)**

**Des animations et un espace détente seront à votre disposition tout au long de l'après-midi :**

<b>Studio photos professionnelles</b> : faites vous dresser un portrait photo pour votre usage professionnel !	Salle Verrière
<b>Boîte à questions</b> (Mini studio TV)	Lieu communiqué sur place
<b>Photobooth</b> pour immortaliser cette journée en photo décalée !	Grande Allée
<b>Espace collation</b>	Grande Allée

**Solution 3 - « De nouvelles solutions pour accélérer, simplifier vos encaissements et gérer plus simplement et plus efficacement la relation client »**

**15h30 à 16h**  
 Intervention de **Laurent NÈGRE**  
 Responsable expertise flux et paiement  
 à la Banque Populaire Auvergne-Rhône- Alpes



La Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes vous présente des services innovants pour :

- Suivre et piloter votre activité carte bancaire
- Transformer la carte bancaire de vos clients en carte de Fidélité
- Mieux connaître vos clients et leurs habitudes d'achat
- Disposer de données ciblées pour mieux animer votre programme de fidélité et communiquer de manière plus précise
- Vous permettre d'être réglé rapidement et de manière totalement sécurisée grâce à un simple e-mail



Envie de partager votre expérience entrepreneuriale ? Participez à un mini tournage en répondant à des questions courtes et spontanées

**Entrée libre** : veuillez à respecter le silence lors de votre entrée pour le bon déroulement des interventions

#S'ENRICHIR



## TÉMOIGNAGES TED & TABLES RONDES

Venez vous enrichir de témoignages poignants de nos mairaines, à l'occasion des 10 ans de notre Concours Initiative féminine.

**TED n° 1 - « Croissance trop rapide : comment je m'en suis sortie ? »**  
de 13h30 à 14h

**Amandine PRAT**  
Cheffe d'entreprise de GOUT'CHOU à Saint-Just-la-Pendue (69)  
entreprise de restauration collective spécialisée dans la petite enfance



**TED n° 2 - « J crois que j suis nulle, mais je me soigne ! »**  
de 14h à 14h30

**Violette GELLET**  
Cheffe d'entreprise de l'agence Violette Digital à Saint-Etienne (42)  
stratégie digitale, webmarketing, transformation numérique  
Site internet : [www.violette-digitale.fr](http://www.violette-digitale.fr)



**TED n°3 - « Je suis une femme dans un milieu d'hommes et alors... Faites de vos différences, une force ! »**  
de 14h30 à 15h

**Corinne GATELLIER**  
D TECH SAS à Chambéry (73) - Détection de réseaux enterrés



**TABLE RONDE n°1 = « Bien être en entreprise »**  
de 15h à 15h30

avec :

**Lucie BARGE : « CULTURE DE L'OPTIMISTE »**  
Perform Academy à Vienne (38)  
Organisme de formation communication, commercial et également management

**Florence BLANC BRUDE : « BIEN-ÊTRE DES CLIENTS »**  
Unique et Féminine à Clermont-Ferrand (63)  
Boutique spécialisée en vente spécialisée en prothèses médicales

**Marie COLETTA : « BIEN-ÊTRE DES ÉQUIPES »**  
Hammam Marina à Vienne (38)  
Centre détente hammam



**TABLE RONDE n°2 - « Faire grandir mon entreprise »**  
de 15h30 à 16h

avec :

**Clémence PETIT : « LA LEVÉE DE FONDS »**  
Equimov à Biozat (03)  
Start-up plateforme web en location et réservation dans l'équitation

**Virginie MELIA : « LA CROISSANCE SEULE, AVEC UN BON RÉSEAU DE PARTENAIRES »**  
Virencouleur à Reyrieux (01) / Agence de communication visuelle



Témoignages et tables rondes animés par **Caroline MONDANGE**  
Coach professionnelle certifiée

**AMACLÉ** - Coaching dirigeants, managers, équipes et entreprises.  
Ateliers et formations en management, communication et prise de parole en public

Site internet : [www.amacle.fr](http://www.amacle.fr)  
Contact : [caroline.mondange@amacle.fr](mailto:caroline.mondange@amacle.fr)

## MERCI À NOS PARTENAIRES



## MERCI ÉGALEMENT À NOS 37 ASSOCIATIONS TERRITORIALES POUR LEUR PRÉCIEUX SOUTIEN !

France Active Auvergne-Rhône-Alpes, Initiative Auvergne-Rhône-Alpes, Centre Ain Initiative, Initiative Bellegarde Pays de Gex, Initiative Bugey, Initiative Dombes Val de Saone, Initiative Plaine de l'Ain Cotière, Initiative Allier, Initiative Cantal, Initiative Portes de Provence, Initiative 26.07, Initiative Seuil Provence Ardèche Méridionale, Initiative Vallée de la Drôme Diois, Initiative Grésivaudan Isère, Initiative Bièvre Valloire, Initiative Pays Voironnais, Initiative Isère Vallée du Rhône, Initiative Sud Grésivaudan Royans Vercors, Grenoble Alpes Initiative Active, Initiative Nord Isère, Initiative Loire, Initiative Haute Loire, Initiative Auvergne Innovation Transmission, Initiative Clermont Métropole, Initiative Issoire-Brioude, Initiative Riom Combrailles, Initiative Thiers Ambert, Initiative Beaujolais, Rhône Développement Initiative, Initiative Savoie, Initiative Faucigny Mont Blanc, Initiative Chablais, Initiative Genevois, Initiative Grand Annecy, France Active Auvergne, France Active Loire, France Active Savoie Mont Blanc



## Mon programme DEV'UP ♀ FÉMININ

12h à 13h – Accueil et collation dans la Grande Allée

13h à 13h30 – Présentation du DEV'UP ♀ FÉMININ dans la salle d'Assemblée

13h30 à 16h30 – Mes animations DEV'UP ♀ FÉMININ

### DEV'UP ♀ FÉMININ - Événement organisé par :

**FRANCE ACTIVE**

*Les entrepreneurs engagés*

**AUVERGNE-RHÔNE-ALPES**

De l'émergence au développement, France Active donne aux entrepreneurs engagés les moyens d'agir sur leur territoire. Les entrepreneurs engagés portent des projets qui apportent des réponses aux besoins sociaux, accompagnent la transition énergétique ou environnementale, réduisent les inégalités en créant de l'activité et des emplois.

France Active les accompagne dans leurs problématiques financières, met à leur disposition les financements les plus adaptés à leurs besoins et leur permet d'accéder à un réseau d'acteurs économiques et sociaux. Pionnier de la finance solidaire, le réseau France Active accompagne et finance chaque année 7500 entrepreneurs. En Auvergne-Rhône-Alpes, il y a 7 associations territoriales France Active.

**Chiffres clés de France Active en Auvergne-Rhône-Alpes en 2018 :** 1137 entreprises financées, 48 millions d'euros mobilisés, 5171 emplois concernés, 74% des entreprises sont dirigées par des femmes.

[www.franceactive-ara.org](http://www.franceactive-ara.org)

**Réseaux sociaux Facebook / LinkedIn / Twitter : France Active Auvergne-Rhône-Alpes**



Initiative Auvergne-Rhône-Alpes fédère en Auvergne-Rhône-Alpes 32 associations du réseau Initiative France. Initiative France est le premier réseau de financement des entrepreneurs en France. Le réseau apporte une aide sur le montage financier des projets, un prêt d'honneur à taux 0, un suivi et un parrainage pour bien démarrer leur activité. Initiative France accompagne et finance les entrepreneurs pour leur projet de création/reprise, de croissance ou d'innovation.

**Chiffres clés d'Initiative en Auvergne-Rhône-Alpes :** 2574 entreprises financées, 26 millions d'euros mobilisés, 6058 emplois concernés, 36% des entreprises sont dirigées par une femme.

[www.initiative-auvergnerhonealpes.fr](http://www.initiative-auvergnerhonealpes.fr)

**Réseaux sociaux Facebook / LinkedIn / Twitter : Initiative Auvergne-Rhône-Alpes**

