

"L'espoir est contagieux, comme le rire"

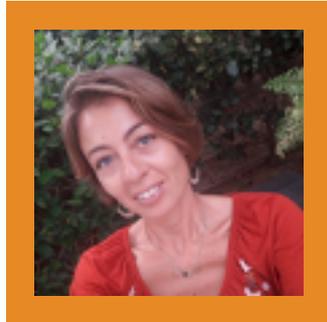
Joan Baez



IAE PARIS
SORBONNE BUSINESS SCHOOL
ALUMNI

IMPACTER, ACTIVER, EXERCER
en Entrepreneur.e

Portrait d'entrepreneur(e)



Ce mois-ci, nous vous proposons de découvrir le portrait de Cécile Bendaoud, MAE-MBA-2012, co-céatrice de SEKOYA, au Sénégal. Un portrait réalisé par la Club Afrique pour la revue trimestrielle (p.15)



Pour lire...



Pour commencer cette année une liste de lecture...



Christopher Piton vous révèle toutes les méthodes pour développer votre activité sur LinkedIn même si vous démarrez de zéro et n'avez aucune compétence technique. S'appuyant sur de nombreux exemples et témoignages, cet ouvrage donne toutes les clés pour décoller sur LinkedIn et reste valable quelles que soient les mises à jour.

DANS CE NUMÉRO A DÉCOUVRIR

CRÉER-REPRENDRE : DES ÉVÉNEMENTS SPÉCIFIQUES AUX START-UP

DIRIGER : AGISSEMENTS SEXISTES, PROTECTION DES INNOVATIONS, FINANCEMENT DES BREVETS

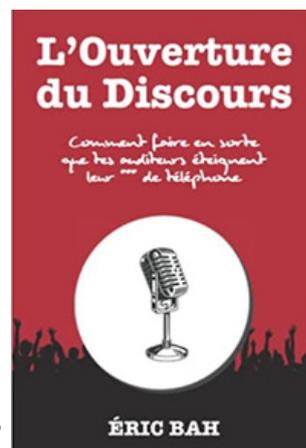
GÉRER : TROUVER SES FINANCEMENTS

INSPIRER : INNOVER, SE FORMER SUR L'INDEX ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE FEMMES-HOMMES

- Cet ouvrage d'Eric Bah vous permet de :
- Maîtriser les 4 missions d'une ouverture
- Satisfaire les 4 besoins de l'auditoire
- Apprendre 28 techniques d'ouvertures
- Progresser grâce aux analyses de discours.

Vous pourrez poursuivre par les ouvrages :

"La Structure du Discours" et "Le Finale du Discours".



"Agissez comme s'il était impossible d'échouer."



IAE PARIS
SORBONNE BUSINESS SCHOOL
ALUMNI

IMPACTER, ACTIVER, EXERCER
en Entrepreneur.e

Portrait d'entrepreneur(e)

Winston Churchill



Jean-Fabrice Feuillet
Master Finance 2006

Envie d'entreprendre ?

Il n'y a pas eu à proprement parler un moment/ un élément générateur de l'envie d'entreprendre. Cette envie, c'est plutôt la conjonction de plusieurs facteurs, un moment opportun pour faire des rencontres qui ont permis de porter le projet à son initiation mais également le souhait de pouvoir gérer ma propre trajectoire, de décliner ma vision du conseil (« out of the box »), de sortir de structures « corsetées » (une forme de disruption) et surtout d'intégrer une nouvelle aventure collective. Tout était à construire puis à consolider à partir d'une feuille blanche ce qui rendait l'exercice passionnant.

Impact de votre activité sur le monde

L'impact direct que nous pouvons avoir reste très intimement lié aux transformations de nos clients et à notre capacité à les accompagner. Les thématiques actuelles de trajectoire numérique, de prise en compte des impacts climatiques, de centricité et parcours client, de gestion des données, de maîtrise des risques ou de conformité (...) sont porteurs de croissance pour notre activité et nous souhaitons nous inscrire pleinement dans ces transformations, en cours et à venir.

Exercice de gouvernance et leadership

Plutôt que d'exercice de pouvoir, je préfère parler de gouvernance et de management. Dans mon rôle d'associé, je m'efforce d'apporter support et soutien aux consultants tout en conservant une position d'humilité : nul ne détient toutes les clés dans des situations complexes ou incertaines. L'expérience acquise est de ce fait primordiale car elle permet de s'orienter « plus facilement » vers certaines options et arbitrages.

Le management ne se caractérise pas pour moi par une « verticalité descendante et absolue ». Il se fonde sur une approche largement collaborative, entre associés d'une part et avec les collaborateurs d'autre part. Cette dimension, tout comme le partage d'information ou le support aux consultants que j'ai déjà évoqué permet de faire avancer l'ensemble de la structure. Il est important d'associer les collaborateurs d'ACI à nos réflexions qu'il s'agisse de nos propres transformations ou des changements que nous souhaiterions mettre en place.

Aide de l'Alumni

Lecteur régulier de la newsletter, je trouve des parcours qui sont toujours inspirants. Le réseau constitue sans doute aussi un relais potentiel à exploiter pour des échanges, qu'il s'agisse de partenariats à mettre en place, de collaborations sur des initiatives (de type conférence, événement client, rédactionnel, ...) ou plus directement de prestations à réaliser.

Un parcours en quelques mots :

Les grands moments de mon parcours :

- Fonctions opérationnelles dans un environnement bancaire et différentes expériences au sein de sociétés de conseil.
- Expériences bancaires à l'étranger dans des environnements propices à la prise d'initiative, à l'acquisition accélérée d'expertises, à la diversité des échanges et à l'interaction avec de nombreux interlocuteurs.
- Au sein des sociétés de conseil facilitation dans l'acquisition de différentes méthodologies et outils toujours présents dans la pratique professionnelle actuelle. et élargissement du périmètre d'intervention en travaillant pour le secteur de l'assurance.

Apport de la formation de l'IAE de Paris

Dans le cadre de la formation continue, elle répondait à un besoin de ma part de réactualiser certains fondamentaux et de bénéficier de nouveaux points de vue ou éclairages sur des thématiques liées à la finance. Par ailleurs, elle a été riche d'une profondeur de contenus via des enseignants issus de d'horizons multiples.



Votre entreprise

ACI partners, dont je suis co-fondateur, est une société de conseil spécialisée dans la transformation des organisations. La profondeur de l'expérience de nos consultants - et notamment des associés -, la capitalisation sur nos réalisations, notre veille et nos partenariats nous permettent d'intervenir sur une large palette de problématiques.

A ce titre, nous accompagnons différents acteurs de la Banque et de l'Assurance dans leurs projets et leurs évolutions, qu'il s'agisse par exemple de plan stratégique, d'efficacité opérationnelle, d'alignement à la réglementation, de déploiement de nouvelles solutions, de conduite du changement, d'automatisation de leur processus ou bien encore d'utilisation des données. Nous travaillons en forte proximité avec nos clients, directement pour les directions métiers et, lorsqu'il y a une brique technologique ou logicielle, avec les DSI.

Conseil majeur à un(e) futur(e) entrepreneur(e)

Beaucoup d'entrepreneurs se focalisent sur la conception de leurs offres, voire sur le format ou le « packaging » au travers d'un site ou de supports de communication. Pour moi, le client et les prospects sont des éléments majeurs et fondamentaux de la création. Une société peut difficilement se créer si elle n'a pas testé préalablement son Business Model et son offre (par exemple au travers d'un POC - Proof Of Concept -). Ainsi, les conditions idéales ou idoines de création sont pour moi subrogées à un départ « lancé », avec un ou des client(s) en portefeuille ou auprès desquels on a obtenu un engagement - même moral- de suivre le(a) créateur(trice). La génération de CA calée ante création (« at early stage » comme le disent les anglo saxons) ou dans le même tempo que le lancement de la société est vertueuse car elle crée aussi une dynamique de confiance vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes.

Mon aide aux membres de la Communauté et à l'Alumni

A côté de mes activités au sein de mon entreprise, j'enseigne au sein de différents établissements sous un format « académique » mais en accompagnant mes propos avec des retours d'expérience (sur des situations vécues, des contextes, ...). Dès lors, j'essaie d'apporter un éclairage mais surtout d'illustrer les contenus développés. Dans cette perspective, les Alumni sont -entre autres et pour moi- des « passeurs de savoirs » à leur « modeste échelle ». Ils constituent l'un des liens privilégiés entre l'enseignement et les besoins des entreprises et peuvent ainsi contribuer à l'alignement des visions pédagogiques et entrepreneuriales. Plus globalement, parmi ses rôles, l'Alumni forme une passerelle privilégiée entre la formation et le monde de l'entreprise

DANS CE NUMÉRO A DÉCOUVRIR

CRÉER-REPRENDRE : DES ÉVÉNEMENTS SPÉCIFIQUES SUR LA FRANCHISE ET SPORT TECH

DIRIGER : DES ÉVÉNEMENTS SUR L'IA ET SUR LES RESSOURCES HUMAINES

GÉRER : LES ACHATS ET L'EXPORTATION

INSPIRER : INNOVATION ET METAVERSE



"La ténacité est une des qualités indispensables pour réussir dans la vie, quel que soit le but à atteindre"



John Rockefeller

IMPACTER, ACTIVER, EXERCER
en Entrepreneur.e

Portrait d'entrepreneur(e)

A l'occasion du 8 mars, nous avons souhaité rendre hommage aux femmes entrepreneures de l'Alumni qui nous ont partagé leurs expériences.



Nous avons découvert



#3 : Milena Stojkovic et Astrid Pralain d'Arcimoles, IfStart, une start-up qui accompagne les start-up.

#5 : Laurette Guinet, Minuscule, une boutique en ligne d'accessoires zéro déchet cousus dans des tissus recyclés.

#6 : Claire Maufrais et Karine Monflier, StartUp GetUp®, agence d'accompagnement en pilotage des ressources humaines responsables et durables pour les PME et les Start-up.

#8 : Siham Khazzani El Amrani, AB Conseils, cabinet spécialisé dans le domaine de la Cybersécurité et le Risk Management.

#10 : Sandrine Minodier (Foucault), ArtYzen, entreprise familiale, ré-invente le modèle social et ré-enchanté les métiers des services à la personne (SAP) avec un engagement environnemental dans l'utilisation des produits pour son activité.

#13 : Cécile Bendaoud, Sekoya, cabinet de conseil né en plein Covid-19, accompagne les acteurs économiques en Afrique vers l'excellence opérationnelle.



Focus sur les aides spécifiquement dédiées aux entrepreneures.

Programme Suns

Formation de 3 mois (80 heures) en distanciel pour accompagner les femmes entrepreneures ou porteuses d'un projet entrepreneurial. Du 1er au 15 avril 2022 en ligne.



Bourse Shine Entrepreneures Engagées

Profil d'entrepreneur : porteuses de projet à impact positif. Solo-entrepreneures ou cheffe de petite entreprise

Date limite candidature : le 13 avril 2022.

Dotation : 40.000 euros de dotation globale et un an de protection chez Harmonie Mutuelle.



Coups de cœur La Poste #FemmesduNumérique

Profil d'entrepreneur : femme ayant un projet numérique.

Date limite candidature : le 6 avril 2022.

Dotation : Accompagnement lancer sa campagne de crowdfunding sur KissKissBankBank.



Be a Boss Awards - Pays de la Loire

Profil d'entrepreneur : femme ayant fondé ou co-fondé une société après le 1er janvier 2017

Date limite candidature : le 28 avril 2022

Dotation : 30.000 euros en média chez NetMedia ou chez Reworld Media + 1 accompagnement premium financement par Bpifrance Financement (Bourse French Tech, Prêts d'Amorçage...), en fonction de l'éligibilité du dossier.



DANS CE NUMÉRO A DÉCOUVRIR

CRÉER-REPRENDRE : DES RENDEZ-VOUS SUR LA CRÉATION ET LE PARTAGE ENTRE START-UP ET ETUDIANTS

DIRIGER : SALON MADE IN 92 ET 3 WEBINAIRES POUR DÉVELOPPER SES PRATIQUES MANAGÉRIALES

GÉRER : DES CONCOURS POUR LES SERVICES DE PROXIMITÉ ET POUR LES INDUSTRIES CULTURELLES & CRÉATIVES

INSPIRER : ECHANGES DE PRATIQUES AVEC LES CMO(CHIEF MARKETING OFFICER) DES START-UP



CHANGEMENT

Nous vous informons du changement de publication de la newsletter, à partir de ce numéro, elle devient trimestrielle.

Prochaines éditions : 25 juin, 24 septembre et 17 décembre.

Si vous souhaitez avoir votre portrait d'entrepreneur(e), un simple mail



"La vie est comme une bicyclette, il faut avancer pour ne pas perdre l'équilibre."



IAE PARIS
SORBONNE BUSINESS SCHOOL
ALUMNI

Albert Einstein



IMPACTER, ACTIVER, EXERCER
en Entrepreneur.e

Portrait d'entrepreneur(e)



Cédric GEFROY
Master Contrôle Audit 2013

Envie d'entreprendre ?

J'ai toujours eu cette envie d'entreprendre, d'être créatif et surtout indépendant.

Ce qui m'a fait passer le pas est la découverte de la bière artisanale via le documentaire "Brewing a nation" sur l'explosion des brasseries crâtes aux US. J'ai commandé mon kit de brassage le lendemain et l'aventure commençait

Apport de la formation de l'IAE de Paris

Une culture générale sur le monde de la finance d'entreprise notamment au travers des échanges d'expérience en cours avec tous les autres élèves en alternance ainsi que les intervenants. Un réseau d'amis qui évoluent dans l'univers de la finance aujourd'hui.

Impact de votre activité sur le monde

Approvisionner les lieux de consommation en bière de qualité, locale. Leur faire découvrir l'univers de la marque 1989. Réintégrer le cycle complet (production, consommation) en local c'est contribuer à la vertuosité de l'économie d'un périmètre géographique avec des emplois (une brasserie artisanale emploie 50 fois plus de personnes à production égale, les brasseries industrielles sont très automatisées et standardisées).

Aide de l'Alumni

Lecteur régulier de la newsletter, je trouve des parcours qui sont toujours inspirants. Le réseau constitue sans doute aussi un relais potentiel à exploiter pour des échanges, qu'il s'agisse de partenariats à mettre en place, de collaborations sur des initiatives (de type conférence, événement client, rédactionnel, ...) ou plus directement de prestations à réaliser.

Mon aide aux membres de la Communauté et à l'Alumni

De la bière de qualité ;)
Des retours d'expériences sur l'activité en PME et par conséquent des idées qui ne sont pas forcément évidentes dans de plus grandes structures (bonnes pratiques, outils de gestion, communication)

Un parcours en quelques mots :

Les grands moments de mon parcours :

- Bachelor en entrepreneuriat à Novancia Paris
- Master Contrôle Audit à l'IAE Paris.
- Approche du milieu professionnel par la voie de l'alternance chez Valéo en tant que contrôleur de gestion à la business Unit chargé des remontées de données financières de 12 sites industriels dans le monde.
- Intégration de l'entreprise Devialet pour élargir mon expérience à de plus petites structures.
- Missions au sein de grands groupes (essentiellement luxe : Sephora, Givenchy, LVMH) en renfort d'équipe finance chez Ginini antipode
- Missions de façon ponctuelle en tant qu'indépendant (L'Oréal, Pernod Ricard).

Votre entreprise

1989

Notre brasserie se veut pop et moderne, se positionnant sur un marché essentiellement à destination de pro (distributeurs, bar, CHR) avec une capacité de production conséquente (tant en qualité qu'en quantité)

Cette nouvelle activité (auparavant sous traité) se concrétise avec l'installation de notre propre système de production dans l'agglomération Rouennaise qui sera assorti d'une Taproom (lieu de consommation sur place dans la brasserie).

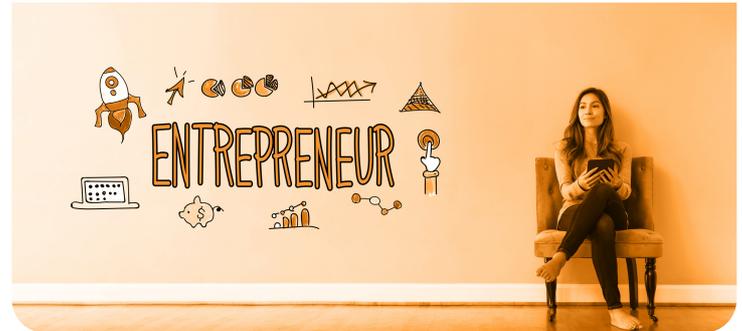
Mon expérience en contrôle de gestion est très utile, la filière brassicole étant une activité de volume et de gestion des marges très tendu.

Je n'ai jamais fait autant de "vrai" contrôle de gestion qu'aujourd'hui au sens maîtrise des coûts et pilotage de la performance (dans les grands groupes, cela se résume souvent à de la supervision budgétaire et accompagnement financier de certains opérationnelle sur des points précis)

Conseil majeur à un(e) futur(e) entrepreneur(e)

On sait ce que l'on perd mais on ne peut pas deviner en avance ce que l'on gagne. Dans la finance, la perte de revenu peut être conséquente mais on ne sait pas à l'avance ce que l'on peut gagner (qualité de vie, passion).

Il ne faut jamais avoir peur d'un "trou" dans son CV, tout se valorise, encore plus une expérience entrepreneuriale même si elle n'est pas 100% réussie.



DANS CE NUMÉRO A DÉCOUVRIR

CRÉER-REPRENDRE : DES RENDEZ-VOUS SUR LA CRÉATION ET LE PARTAGE ENTRE START-UP ET ETUDIANTS

DIRIGER : SALON START-UP INNOVANT DANS LES DOMAINES DE GENOPOLE

GÉRER : ÉVÉNEMENTS DÉDIÉS AU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ.

INSPIRER : BOOSTEZ LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE GRÂCE AU LEADERSHIP APPRÉCIATIF



CHANGEMENT

Nous vous informons du changement de publication de la newsletter, à partir de ce numéro, elle devient trimestrielle.

Prochaines éditions : 24 septembre et 17 décembre.

Si vous souhaitez avoir votre portrait d'entrepreneur(e), un simple mail



"Un problème sans solution est un problème mal posé."

Albert Einstein



Portrait d'entrepreneur(e)



Gaëlle TANGUY

Executive Master Marketing
et Pratiques Commerciales, 2021

Un parcours en quelques mots :

Une maîtrise en langues étrangères appliquées affaires et commerce. Développement touristique, 18 ans chez Atout France, l'agence de développement touristique de la France.

Aujourd'hui, je suis cofondatrice - directrice générale de la société Douchlib et j'interviens comme chargée d'enseignement - formatrice pour plusieurs structures.

Apport de la formation de l'IAE de Paris

Avant le master, j'avais déjà une bonne expérience terrain du marketing. La formation m'a permis de « remettre les étapes du processus marketing dans l'ordre », de mieux utiliser les outils, d'approfondir mes connaissances et d'acquiescer de nouvelles compétences. Malgré la crise et les cours en distanciel, ce passage à l'IAE a également été l'occasion de rencontres et d'échanges avec mes camarades de promo. Certains sont devenus des amis. Et bien sûr j'ai croisé le chemin de Linda ! C'est un peu grâce à l'IAE si nous nous sommes lancées dans cette grande aventure qu'est l'entrepreneuriat

Impact de votre activité sur le monde

Avec Douchlib, nous avons deux grandes ambitions.

La première est de lever un frein à l'activité physique et donc de lutter contre la sédentarité mais aussi de contribuer au développement des mobilités actives. La deuxième est d'engager tout l'écosystème de notre réseau de partenaires (sport, tourisme, bien-être) dans une démarche de développement durable avec l'exploitation d'équipements existants (plutôt que la création de nouveaux) et l'éducation des utilisateurs à un usage raisonné de l'eau.

Et ceci en participant à l'enrichissement du tissu économique local et en créant des emplois non délocalisables.

Aide de l'Alumni

Tout d'abord merci de nous offrir cet opportunité de prise de parole et cette visibilité. Grâce au réseau des alumni, je suis en contact avec d'autres entrepreneurs, qui m'aident ne serait-ce que par leurs témoignages sur leur parcours. En outre ils proposent généralement de m'ouvrir leur réseau pour contribuer au développement de Douchlib. C'est une véritable chance.

Mon aide aux membres de la Communauté et à l'Alumni

Je viens du tourisme, je suis également formatrice d'adultes et chargée d'enseignement. Si mon réseau peut aider d'autres entrepreneurs à grandir je serai ravie de les mettre en relation.

Conseil majeur à un(e) futur(e) entrepreneur(e)

Associez-vous à une ou deux personnes avec des profils très complémentaires mais différents du vôtre. Entourez-vous d'un maximum de compétences parmi vos proches, vos amis, vos anciens super collègues, des personnes bienveillantes qui auront à cœur de vous soutenir et de vous encourager. Créer une entreprise au début c'est faire tous les métiers à la fois avec peu de ressources, donc toute l'énergie de l'entourage est bonne à prendre.



Envie d'entreprendre ?

En 2020, j'ai intégré l'executive master marketing et pratiques commerciales à l'IAE de Paris. C'est là que j'ai rencontré mon associée, Linda Tadount. Elle avait déjà l'idée de créer un service de réservation de douches et casiers pour les runners et venait vérifier l'opportunité business du projet. Cela a été le fil conducteur de son master et son sujet de mémoire. Nous étions un petit groupe qui trouvions l'idée porteuse et qui aimions participer à alimenter sa réflexion. J'avais par exemple souligné que le service pourrait intéresser les vélotailleurs et contribuer à l'essor des mobilités actives en levant un frein majeur. Qui a envie d'arriver transpirant au bureau et de travailler comme ça au milieu de ses collègues ? Et finalement, en septembre 2021, juste avant nos soutenances, nous avons décidé de nous associer pour tenter l'aventure et donner vie à nos idées

Votre entreprise

Douchlib

Tout part du constat très simple qu'il est impossible de prendre une douche, de se changer et de poser ses affaires en dehors de chez soi.

Avec Douchlib, nous voulons développer LA plateforme de réservation de douches, casiers et vestiaires en ville, dans des établissements professionnels pour les salariés et les sportifs urbains outdoor.

Douchlib fait partie de l'écosystème des startups incubées par Paris&Co. Depuis janvier nous sommes accompagnées par Le Tremplin, le spécialiste des startups du sport. Et depuis juin nous avons intégré la 1ère cohorte du programme d'accompagnement adidas Breaking Barriers Innovation Lab aux côtés de 5 autres startups créées par des femmes avec une proposition de valeur en faveur des femmes

DANS CE NUMÉRO A DÉCOUVRIR

CRÉER-REPRENDRE : DES RENDEZ-VOUS SUR LA CRÉATION ET L'ENTREPRENARIAT

DIRIGER : ENCLENCHER SA STRATÉGIE DIGITALE

GÉRER : ÉVÉNEMENTS DÉDIÉS AU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ.

INSPIRER : LA CULTURE D'ENTREPRISE, FREIN OU ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCE ?



Prochaine édition : décembre 2022.



Si vous souhaitez avoir votre portrait d'entrepreneur(e), un simple mail



“Ils ne savaient pas que c’était impossible, alors ils l’ont fait.”

Mark Twain

Portrait d’entrepreneur(e)



David CANONGE
DU Entrepreneuriat, 2018

Un parcours en quelques mots :

Informaticien de formation, j’ai débuté ma vie professionnelle en tant que concepteur/développeur mainframe. J’ai évolué ensuite vers des fonctions de management de projet fonctionnel dans des grands groupes du secteur des médias ou de la bancassurance. Après près de 10 ans d’expérience, j’ai eu l’envie d’explorer de nouveaux secteurs d’activité. J’ai repris mes études et obtenu un MBA spécialisé en management stratégique des organisations. J’ai intégré Alter&Go, dont je suis devenu manager associé. En parallèle, j’ai cofondé une première entreprise, Edgee, agence événementielle écoresponsable. Et à l’occasion de la vente d’Alter&Go, j’ai décidé de tenter pleinement l’aventure entrepreneuriale et j’ai cofondé Little Big Impact, après une formation à l’entrepreneuriat à l’IAE Paris.

Apport de la formation de l’IAE de Paris

Le socle méthodologique indispensable qui permet de poser les bases de son projet, des retours de professeurs, d’intervenants, de collègues de promo qui enrichissent la vision, qui permettent de muscler son projet. Sans doute aussi le boost de confiance nécessaire au passage à l’action et l’étiquette qui vous permet de vous sentir un minimum légitime dans cette aventure.

Impact de votre activité sur le monde

La transition écologique est autant une transformation industrielle, technique et politique que culturelle et comportementale. Il s’agit de faire évoluer nos modes de vie et de consommation pour lutter contre le changement climatique et atteindre les objectifs de la France dans le cadre de l’Accord de Paris sur le climat. En éveillant les consciences, en accompagnant la transformation des comportements vers des pratiques écoresponsables, on contribue à l’accélération de la transition écologique.

Aide de l’Alumni

On est toujours plus fort collectivement, le partage d’expériences, le croisement de regards sur certains sujets sont toujours précieux. L’Alumni peut jouer un rôle essentiel dans la mise en relation, dans l’organisation de partages inspirants ou de moments de co-développement.

Mon aide aux membres de la Communauté et à l’Alumni

Mon questionnement, mon expérience, tout ce qui peut aider l’autre à éviter les pièges qu’on a soi-même connus. Tout en se disant que chaque aventure est unique et qu’il n’y a ni recette, ni outil magique. Le plus souvent il faut agir, tenter, améliorer et continuer d’avancer malgré les doutes. Le soutien d’un tiers dans ces moments peut constituer une aide essentielle.

Conseil majeur à un(e) futur(e) entrepreneur(e)

S’intéresser davantage à la problématique à laquelle vous essayez de répondre qu’à votre solution. Finalement votre “quoi” évoluera toujours dans le bon sens s’il est guidé par un “pourquoi” puissant. Enfin, anticiper le fait que l’entrepreneuriat n’est pas un chemin linéaire et que vous allez traverser différents moments de remise en question. L’entrepreneuriat va vous questionner personnellement, révéler potentiellement des peurs enfouies, vous obliger à dépasser vos croyances limitantes et à sortir de votre zone de confort mais l’entrepreneuriat va vous apprendre, vous développer, être une source immense de fiertés personnelles, il faut juste être préparé à vivre des montagnes russes assez fréquentes.



Envie d’entreprendre ?

J’ai le sentiment que cela a toujours été en moi. Durant mes premières années professionnelles, je réfléchissais déjà à de possibles projets entrepreneuriaux avec des amis, sans jamais oser me lancer. Mes premiers jobs ont toujours été orientés « création », j’ai d’ailleurs été un temps intrapreneur. Cette envie ne m’a pas quitté. Puis, poussé par l’envie de créer un projet qui me ressemblait vraiment, lassé aussi par les modes de management traditionnels qui ne nourrissaient pas mon envie d’autonomie et sans doute aussi davantage confiant en mes capacités, j’ai sauté le pas.

Votre entreprise

Chez Little Big Impact, on crée des solutions de sensibilisation et d’engagement qui allient ateliers collectifs et application en ligne pour changer durablement au profit de la transition écologique. On aide les individus et les organisations à réduire très concrètement leurs émissions de gaz à effet de serre, leurs consommations énergétiques par le développement de pratiques écoresponsables.



DANS CE NUMÉRO A DÉCOUVRIR

CRÉER-REPRENDRE : DES RENDEZ-VOUS SUR LA CRÉATION ET L’ENTREPRENARIAT

DIRIGER : LE DÉFI DE LA RÉTENTION DES TALENTS

GÉRER : ÉVÉNEMENTS DÉDIÉS AU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ.

INSPIRER : COMMUNICATION RESPONSABLE : COMMENT ÉVITER LES PIÈGES DU GREENWASHING ?



Prochaine édition : Mars 2023.



Si vous souhaitez avoir votre portrait d’entrepreneur(e), un simple mail