

DÉC 06

18H
ENTRÉE GRATUITE
CONFÉRENCE SUIVIE D'UN COCKTAIL

C'EST PAS LA CAPITALE !

VIE PERSO, OPPORTUNITÉS, CARRIÈRE :
PEUT-ON RÉUSSIR EN PROVENCE ?

Amphithéâtre de la CEPAC
3 bis cours Pierre Puget. 13006 Marseille.



MARDI 06 DÉCEMBRE 2022

Livre blanc

Compte-rendu
Événement annuel

"C'EST PAS LA CAPITALE"

*Vie perso, opportunités, carrière :
peut-on réussir en Provence ?*

Les Elles à l'Unisson

PRÉSENTÉ PAR
Isabelle BOUFFARD (IBM)

LIEU
CEPAC

COMPTE-RENDU PAR
Tina Digital ©



Intervenants

BUREAU DES ELLES À L'UNISSON :

Emmanuelle VRAIN (*Présidente*)

Dominique VELAY (*Trésorière*)

MICHAEL AZOULAY

American Vintage - CEO

EMMA CLAIR-DUMONT

13ème femme à gravir l'Everest

NATHALIE HAGEGE

Proneem - CEO

ANNE GAUTIER

Consultante en RH & Coach de dirigeants

Ex-Directrice des Ressources Humaines du groupe NAOS

(Bioderma - Institut Esthederm - Etat Pur)

YVES DAUMAS

Ekodev - Directeur région Sud

LAURENCE KERJEAN

Lily Facilite la Vie - Chief Product Officer

THOMAS KERJEAN

MailinBlack - CEO

EXCUSÉE

MARION CHOPPIN

Listen Leon - Co-fondatrice



C'EST PAS LA CAPITALE !

DÉC 06

Programme

18.00 - Accueil des invités

18.30 - Début de la conférence

INTERVIEW

American Vintage : Une réussite à l'accent de Marseille

Intervenant : Michael Azoulay – CEO *American Vintage*

TABLE RONDE

Comment j'ai gravi mon Everest grâce à des impulsions régionales

Intervenantes :

Emma Clair-Dumont (13ème Française à avoir gravi l'EVEREST)

Nathalie Hagege (CEO *Proneem*)

TALK

Être recrutée en Provence en tant que femme : facile ?

Intervenante : Anne Gautier – *Consultante RH & Coach de dirigeants*

Ex-DRH groupe NAOS (Bioderma - Institut Esthederm - Etat Pur)

TABLE RONDE

J'ai changé de vie tout en vivant en Provence

Intervenants :

Yves Daumas - Directeur Région Sud *Ekodev*

Thomas Kerjean – CEO *MailInBlack*

Laurence Kerjean - Chief Product Officer *Lily Facilite la Vie*

Conclusion

Qu'avez-vous retenu de cette session ?

Fin de conférence et cocktail



Introduction



Emmanuelle Vrain (Kyndryl)

Présidente des Elles à l'Unisson



Dominique Velay (Caisse d'Épargne CEPAC)

Trésorière des Elles à l'Unisson

C'est au son du titre culte de Jul et sa bande de rappers marseillais que nous démarrons cette soirée dans l'auditorium de la CEPAC, au coeur du 6ème arrondissement de la cité Phocéenne... *"C'est pas la capitale... C'est Marseille bébé !"*

"Les Elles à l'Unisson, c'est un réseau de femmes et d'hommes qui œuvrent pour la place de la femme, la mixité et la parité dans les grandes entreprises provençales."

... commence Emmanuelle Vrain, Présidente des Elles à l'Unisson.

Dominique Velay, Directrice développement de l'économie régionale à la Caisse d'Épargne CEPAC et Trésorière des Elles à l'Unisson, poursuit en nous présentant son groupe, qui nous a fait l'honneur de nous accueillir ce soir dans ses locaux.

"La CEPAC, c'est 200 ans d'histoire, c'est plus de 3200 collaborateurs, sur 3 continents. Et c'est un groupe tourné vers l'avenir, avec pour la première fois une Présidente à sa direction pour 5 ans. Un symbole fort pour l'une des plus anciennes banques de France."

Au 19ème siècle, la CEPAC est la première banque à avoir permis aux femmes d'accéder au livret d'épargne. L'engagement sociétal envers les femmes est dans l'ADN de la CEPAC."

Emmanuelle Vrain en profite pour adresser un message aux entreprises qui n'auraient pas encore adhérer aux Elles à l'Unisson, et nous donne quelques indications sur la tournure que compte prendre le club en 2023 : *"Nous avons besoin d'aller au delà des grands groupes. Nous nous tournons désormais également vers les entreprises de taille intermédiaires et les collectivités. Nous avons besoin de vous, pour grandir, faire bouger les choses dans notre belle région. Rejoignez-nous !"*



INTERVIEW

American Vintage : une réussite à l'accent de Marseille

avec MICHAEL AZOULAY

CEO American Vintage

Michael Azoulay n'a pas un parcours classique. Le commerce a toujours coulé dans ses veines, si bien que son bac pro électricité en poche, il commence directement à travailler en tant que vendeur en magasin. Rapidement, il est le meilleur vendeur de la boutique... Mais il se sent mis en cage. Il devient alors VRP, mais n'a toujours pas assez de liberté à son goût. S'en suit un tourbillon d'événements, d'opportunités, de courage...

« J'ai rencontré 2 personnes qui ont su créer en moi un déclic. La première m'a fait prendre conscience que ce que je faisais, je pouvais le faire pour moi-même. La deuxième m'a fait réaliser qu'il fallait que j'arrête de penser comme un Marseillais et que je m'ouvre au monde. »

Il n'en faut pas plus à Michael pour se lancer : American Vintage est né. Au bout de la 2ème saison, la marque s'exporte. Elle réalise aujourd'hui 65% de son chiffre d'affaire à l'export... et tout ça depuis Signes.

Lorsqu'on le questionne sur la place des femmes dans son entreprise, Michael Azoulay explique qu'il y a toujours eu une majorité de femmes chez American Vintage, mais que ça n'a jamais été un parti pris.

« J'avoue que je préfère travailler avec des femmes. Elles sont plus fortes, plus rigoureuses, plus travailleuses. Mais trop de femmes ensemble, ce n'est pas bon non plus, il faut de la mixité. Et pas que de la mixité hommes-femmes, mais aussi un équilibre générationnel, des jeunes, des moins jeunes... ».



INTERVIEW



American Vintage : une réussite à l'accent de Marseille

avec MICHAEL AZOULAY

CEO American Vintage
(suite)

Et chez American Vintage, les femmes ne sont pas cantonnées au secrétariat ; on les retrouve à tous les échelons, y compris au comité de direction.

« Ce n'est même pas une question chez nous. On recrute des gens par rapport au potentiel, aux envies, il faut avoir faim avant d'avoir un CV. J'ai moi-même tout appris sur le tas. Je ne savais pas ce qu'était le marketing, le supply... Les gens qui ont faim, qui sont sérieux, passionnés, on a les moyens de les faire réussir. »

Quand on demande à Michael Azoulay quelles sont ses 3 valeurs fondamentales, il répond sans détour :

- 1. Ne pas avoir peur**
- 2. La remise en question, de soi et de son travail, tout le temps**
- 3. Être ouvert et flexible**

La suite, le PDG d'American Vintage la voit en étant "*plus fort, dans notre tête, nos valeurs*". Pour lui, ce qui compte avant tout, c'est l'intégrité, le respect, donner pour recevoir, aimer pour être aimé.

La réussite selon Michael Azoulay :

« À chaque âge, on la voit différemment.

À 20 ans ou 30 ans, c'est le côté pro qui prime, et la liberté.

Aujourd'hui, il y a la vie perso, les enfants, l'éducation, l'humain. La définition de la réussite doit évoluer tous les 10 ans, car on n'a pas la même vision, pas les mêmes envies.

À titre personnel : être toujours passionné.

À titre familial : être toujours reconnaissant et savoir d'où l'on vient.

La réussite pour moi, ce n'est pas d'avoir de l'argent, c'est de voir que sa famille suit les rails, les valeurs, le respect. Pour ma part, il va me falloir encore quelques années pour savoir si j'ai réussi... »



TABLE RONDE

Comment j'ai gravi mon Everest grâce à des impulsions régionales

avec EMMA CLAIR-DUMONT,

Aventurière, conférencière, consultante, 13ème Française à avoir gravi l'EVEREST

et NATHALIE HAGEGE

PRONEEM - CEO

Emma Clair-Dumont est une aventurière dans l'âme ! Après un brillant parcours entre le Canada et la Provence, entrecroisé de défis sportifs (du Paris-Dakar aux rallyes raid aux 4 coins du Maghreb en passant par les championnats du monde de quad tout terrain), Emma Clair-Dumont arrive à ses 30 ans et fait le point.

"Pour mes 30 ans, j'ai écrit ma wishlist, ma liste de souhaits, ce que je voulais faire du reste de ma vie. Je me suis alors lancé le défi de participer à un marathon. Je n'avais jamais couru..."

Mais à force d'entraînement et de détermination, Emma finit par courir le marathon de New-York... puis celui du Pôle Nord, puis le 7-7-7 (7 marathons en 7 jours sur 7 continents).

"J'ai la même méthode pour tous mes défis : identifier les phases, aller chercher les experts, programmer une méthode de travail et de préparation pour y arriver, et cela rend l'objectif raisonnable."

Après la course à pied, Emma s'attaque à l'alpinisme : d'abord le Kilimanjaro, puis le Mont Blanc. Et en mai dernier, elle est la 13ème française à gravir l'Everest. Une succès possible grâce à des acteurs locaux, dont Nathalie Hagege fait partie.

Cette spécialiste de la micro-encapsulation fait la rencontre d'Emma au cours d'un déjeuner de femmes entrepreneurs. Tout de suite, les deux femmes matchent !

Emma parle à Nathalie de son "Projet Everest", et de son principal défi : palier au froid, 2ème cause de mortalité en haute altitude. Nathalie saisit l'opportunité. Grâce à sa technologie qui permet d'apporter de la chaleur au textile par un système d'infrarouge, elle équipe Emma pour son ascension.



TABLE RONDE

Comment j'ai gravi mon Everest grâce à des impulsions régionales

avec EMMA CLAIR-DUMONT,

Aventurière, conférencière, consultante, 13ème Française à avoir gravi l'EVEREST

et NATHALIE HAGEGE

PRONEEM - CEO

"J'ai été attirée par son challenge par procuration. J'avais envie de participer à sa réussite, de l'accompagner. Et puis j'ai eu le roi des cobayes pour mes tests labos ! (rires)"

Pour Emma, la Provence est un lieu où il est clairement "beaucoup plus facile de trouver des gens qui se passionnent pour les projets et qui ont envie de mettre la pierre à l'édifice d'une réussite" !

Nathalie et son entreprise Proneem accompagnent des sportifs comme Emma de façon dite "bénévole".

"Mais c'est une opportunité formidable de faire des tests sur le terrain. Et on trouve des marchés. Accompagner des sportifs, c'est quelque chose d'incroyable."

La réussite selon Emma Clair-Dumont :

"C'est vraiment propre à chacun, chacun choisit sa propre réussite. Réussir pour moi, ce n'est pas d'être le directeur, le plus riche, le meilleur, mais c'est avoir des projets et tout faire pour les réaliser, les concrétiser. Si on est suffisamment déterminé, travailleur, on peut dire qu'on a réussi sa vie."

La réussite selon Nathalie Hagege :

"C'est une question philosophique, j'ai eu du mal à répondre. Je suis une PDG, une femme engagée. Mais aussi une mère de famille, donc le partage, la transmission, la considération comptent énormément. La valorisation de mon entreprise ne rentre pas en compte dans ma réussite. J'aime me poser la question "et si je partais aujourd'hui, est-ce que j'ai réussi" ? La réussite, c'est être aligné avec soi-même, ses convictions, l'éducation de ses enfants..."



TALK

Être recrutée en Provence en tant que femme : facile ?

avec ANNE GAUTIER

Consultante en RH & Coach de dirigeants | Ex-DRH groupe NAOS (Bioderma - Institut Esthederm - Etat Pur)

Anne Gautier est originaire de Brest. Au début de sa vie active, elle "monte à la capitale" et commence à travailler dans milieu de la mode. Elle fait ses armes chez Lanvin, puis chez Gillette, puis LVMH (Guerlain).

Mais à ses 50 ans, c'est le grand questionnement. *"Est-ce que je me projette dans les 10 prochaines années à faire la même chose dans le même univers ?"*

La vie est bien faite, et au même moment, Anne est chassée par le groupe NAOS. Mais ce poste qui lui convient en tous points possède un gros point noir... il est basé à Aix-en-Provence. Son mari et ses enfants sont à Paris. Pour Anne, c'est un non catégorique. Mais encouragée par son fils de 17 ans, elle finit par accepter ce poste qui la fait rêver...

"Avec mon mari, on est d'abord allés passer le week-end à Aix. J'avais beaucoup d'a priori (rires). Au final, j'ai rejoint NAOS il y a 6 ans. J'ai découvert cette région incroyable, la qualité de vie."

Mais y a-t-il réellement des postes à pourvoir en province, et en l'occurrence en Provence ? OUI selon la DRH.

"C'est un mythe de dire qu'il n'y a pas de postes en Provence. C'était le cas dans l'ancien monde. Il y a 3 ans, on ne pensait pas pouvoir travailler à l'international en étant basé dans la région. Le COVID a redistribué les cartes."

Mais selon la DRH, il demeure encore beaucoup de croyances limitantes du côté des salariés et des entreprises. *"N'ayez pas peur. Essayez, faites votre enquête sur les postes disponibles. Et surtout développez votre réseau car beaucoup de postes ne sont pas sur les réseaux sociaux, donc le réseau professionnel et personnel est très important en région."*

Le réseau se travaille avant d'en avoir besoin."

La réussite selon Anne Gautier :

"Pour moi la réussite, c'est aimer et être aimé, profondément et passionnément. J'ai cette chance, alors je considère avoir réussi."



TABLE RONDE

J'ai changé de vie tout en vivant en Provence

avec YVES DAUMAS,

Ekodev - Directeur région Sud

LAURENCE KERJEAN et THOMAS KERJEAN

Lily Facilite la Vie - Chief Product Officer

Mail In Black - CEO



Laurence Kerjean, Thomas Kerjean & Yves Daumas ont trois parcours très différents, mais un point commun : ils ont tous, à un moment donné, "fait le grand saut". Celui de changer de carrière ou de région, pour réaligner leur vie professionnelle avec leurs valeurs personnelles ou familiales.

Laurence et Thomas Kerjean ont accepté pour la première fois qu'on les interroge en couple.

"On s'est rencontrés sur les bancs de l'école et on a fait toutes nos études ensemble."

Mais ce n'est que 15 ans plus tard que leur relation dépasse le stade de l'amitié. Des études similaires, certes, mais des parcours professionnels très différents.

Thomas part pour les États-Unis alors qu'il n'a que 15 ans. Étudiant passionné, il apprend à coder seul alors qu'il est en école de commerce. Son domaine à lui, c'est la tech, avec des passages remarquables chez Yahoo, puis Microsoft.

Laurence de son côté commence sa carrière chez Louis Vuitton, d'abord en France, puis en Espagne. Elle part finalement pour l'Angleterre où elle rejoint L'Oréal. Lorsque sa mère tombe malade, elle rentre à Paris, où elle retrouve Thomas. Ils y passeront 11 ans et auront 2 enfants ensemble, avant de décider de redescendre dans leur région d'origine : la Provence.

Yves Daumas a quant à lui passé 28 ans chez IBM. Pourtant, à l'aube de ses 55 ans, un besoin viscéral de réaligner ses valeurs avec sa vie professionnelle se fait sentir.

"Je n'avais rien pour faire le grand saut : je n'étais plus tout jeune, j'avais un crédit immobilier sur les bras... Mais je ne croyais plus à ce que je faisais le matin, à ce que je racontais à mes clients. Je me suis dit que si je ne le faisais pas maintenant, je ne le ferais jamais. "

Il rejoint donc Ekodev, où il accompagne aujourd'hui les entreprises sur les enjeux RSE. Un sujet qui lui tient à coeur.

"Je suis le mec qui plombe l'ambiance (rires). Si vous n'avez pas vu le film Don't look up, je vous spoile ça se finit mal. Il y a une vraie urgence à agir."



TABLE RONDE

J'ai changé de vie tout en vivant en Provence

avec YVES DAUMAS,

Ekodev - Directeur région Sud

LAURENCE KERJEAN et THOMAS KERJEAN

Lily Facilite la Vie - Chief Product Officer

Mail In Black - CEO

(suite)



Pour Laurence Kerjean, le choix de redescendre à Marseille s'est fait par étapes, mais s'est finalement imposé comme une évidence.

"Le fait d'élever des enfants dans un univers qui n'était pas notre univers de départ commençait à nous peser. On a tous les deux grandi dans l'agglomération marseillaise. À Paris, on avait l'impression de se tuer la santé".

Les astres s'alignent quand Laurence perd sa maman quelques mois après la naissance de leurs deuxième fille.

"Ça a été un vrai choc, un sentiment d'urgence à vivre. J'ai lâché mon job et on a fondé notre première boîte. Donc le saut Paris-Marseille était ensuite moins vertigineux que le saut salariat-entreprenariat."

Pour Yves, le défi a été tout autre : "Pour moi, c'est le fait d'être "vieux" qui a été compliqué. (rires) Mais j'ai une femme qui a du courage pour deux. Donc j'ai fait le saut."

Lorsqu'on leur demande s'ils ont des regrets, tous sont unanimes : "Aucun !" "On a fait le tour du monde pour au final se rendre compte que l'herbe n'était pas plus verte ailleurs." confie le couple Kerjean.

La réussite selon Laurence Kerjean :

"Un peu comme une vie, on ne sait qu'à la fin si on a réussi. Mais aujourd'hui, si je me retourne, je n'aurais changé aucune virgule. Pour moi c'est ça la réussite."

La réussite selon Thomas Kerjean :

"La réussite un équilibre. Avoir trop peu, c'est une forme d'esclavage. Avoir trop, c'est aussi une forme d'esclavage. Mon équilibre à moi, c'est être avec mes enfants, ma femme, et avoir "assez"."

La réussite selon Yves Daumas :

"La réussite, c'est d'être en harmonie avec le chemin que vous suivez."



Que retenir de cette soirée ?

Les grands témoins

Pour changer des traditionnelles conclusions de conférence, nous avons décidé cette année de convoquer 6 "grand témoins". Ces grand témoins, sélectionnés au hasard parmi les personnes présentes dans la salle, nous ont livré leur feedback sur la soirée.

Tous les 6 étaient d'accord sur 3 grands points à retenir de la conférence :

- *On peut tout à fait réussir en Provence !*
- *La définition de la réussite est propre à chacun*
- *Les réseaux professionnels et le fait de bien s'entourer sont des clés*

Merci à tous pour votre présence et à l'année prochaine !

Les Elles à l'Unisson



YHL
Photographie

Remerciements :

Traiteur : Fleur de Sel

Auditorium : Caisse d'Épargne CEPAC

Compte-rendu réalisé par

Tina Digital

www.tina-digital.com