

Les Elles repartent pleines d'énergie de leur bootcamp à Palms Spring

Par Agnès Chareton, Journaliste.



Travail, fous rires et rencontres inspirantes... Du 15 au 17 septembre, 23 “Elles” - soit 12 de plus que l’année dernière- se sont retrouvées sous le soleil de Palm Springs pour le deuxième Bootcamp de l’association. Organisé de A à Z par les Elles sur le thème “Stratégie Marketing & Sales”, le séminaire a attiré des femmes francophones de Los Angeles, Pasadena, Orange County, San Diego, et même San Francisco et Denver. Entre sessions de brainstorming intenses et détente au bord de la piscine du **Paloma Resort**, ces femmes actives ont fait le plein d’énergie pour attaquer la rentrée.

Qu’elles travaillent dans le tourisme, la santé, l’immobilier, l’éducation ou la beauté, l’objectif était le même : donner un nouvel élan à son business. Et pour cela, rien de tel que de revisiter les grandes bases du marketing.

Redéfinir la vision stratégique de son entreprise, connaître sa cible client, étudier sa concurrence, augmenter son chiffre d'affaires... Avec pédagogie, **Lydie Laperal-Rocha**, qui coache des managers aux quatre coins du monde, a aidé les Elles à y voir plus clair. Et distillé de précieux conseils : *“Règle numéro 1 : focus on one thing at a time. Décidez de ce qui est prioritaire et restez concentrées. Plus votre objectif est simple et clair, plus vous avez de chances d’atteindre vos résultats. Plus on complexifie, moins on en fait.”*

En petits groupes, les participantes ont profité du regard neuf et bienveillant des autres sur leur business, et ont croisé leurs expériences du marché américain. Des échanges très appréciés de ces femmes, souvent seules à la tête de leur boîte, qui plus est aux Etats-Unis. *“Je me sens plus armée à la fin de ces deux jours”*, a témoigné **Laurence de Crisnay**, qui s’est reconvertie comme coach en nutrition en lançant *“Me, Fit & Free”*, à Los Angeles. **Leïla Bernard** a créé **Picky Monday**, une boutique de vêtements de seconde main pour enfants, à San Francisco. *“J’avais besoin de faire une mise à jour de mon business plan, et de comprendre mes deux ou trois cibles privilégiées, explique-t-elle. Cela fait longtemps que je fais partie des Elles, mais je ne connaissais pas les groupes de Californie du Sud, alors c’était le combo idéal entre travail et convivialité. ”*

La jeune femme ne regrette pas d’avoir fait le déplacement en avion depuis San Francisco. *“Je repars avec une définition de ma cible, une idée claire de comment avancer et développer mon business, et plein de motivation ! se réjouit-t-elle. Je reviens boostée de soleil, d’idées et de copines.”* Ces deux jours d’échanges lui ont même permis de nouer un partenariat avec **Clotilde Delestre**, une passionnée de culture à la tête de la librairie francophone *“Clotilde French Bookstore”* à Orange County. Résultat : les livres pour enfants de Clotilde seront prochainement vendus dans la boutique de Leïla à San Francisco. C’est aussi ça la magie des Elles !