Leadership sans frontières

Le programme exécutive pour femmes entrepreneures en expatriation



6 ans
GOING BEYOND TOGETHER
1965 - 2025

LE PARCOURS :

Ce programme s'adresse aux femmes hispanophones entrepreneures en expatriation qui souhaitent développer une entreprise solide, visible et alignée dans un environnement international exigeant.

Il a pour objectif d'accompagner des femmes ambitieuses à structurer leur stratégie, affirmer leur leadership et transformer l'expatriation en véritable levier de croissance dans un environnement complexe, incertain et interculturel.

Ce parcours s'articule autour de trois modules dont le contenu est détaillé ci-dessous.

Campus à Paris, Nice, Thionville-Luxembourg et Abidjan

Membre de la CGE et de l'AACSB

Un réseau de 15 800 Alumni

800 entreprises partenaires



Entreprenariat et Leadership interculturel

1

Durée une journée (7h)

A l'issue du module, les participantes seront capables de :

LES OBJECTIFS

- Analyser leur environnement entrepreneurial en contexte international.
- Comprendre les spécificités de l'entrepreneuriat féminin en situation d'expatriation.
- Structurer une vision stratégique adaptée à l'incertitude.
- Adapter leur leadership, leur communication et leur prise de décision dans un contexte multiculturel.
- Renforcer leur posture de dirigeante et leur légitimité.
- Transformer les différences culturelles en levier de performance.



Maria Isabel MONTIEL JAREÑO

Fondatrice et Directrice **d'ExpaLatinas**, **Maria Isabel** est consultante et formatrice spécialisée dans l'empowerment économique des femmes hispanophones entrepreneures et l'accompagnement des femmes expatriées. À travers le conseil et la formation, elle œuvre pour favoriser l'autonomie économique, le leadership féminin et une meilleure intégration professionnelle dans des contextes multiculturels.

Juriste de formation, elle a exercé comme avocate au sein des cabinets **Campo Cabal** à Madrid et **Dorftmann** à Paris, avant d'évoluer vers des fonctions de gestion et de coordination de projets internationaux. Elle a notamment été **Chef de projets chez Indra**, formatrice pour les opérateurs de vol pour **AENA** en Espagne et **GAP** au Mexique, ainsi que **coordinatrice de projets en Amérique centrale et dans les Caraïbes.**

Maria Isabel a également travaillé pour **l'Ambassade de Colombie** à **Madrid** en tant que conseillère juridique. Elle intervient comme formatrice et intervenante dans plusieurs institutions académiques de référence telles que **EFB Paris, ICP Paris, ISIT Paris, la Sorbonne Paris et l'IPAG Paris.**

Son expertise s'articule autour de la **diversité et de l'interculturalité, du leadership féminin, de l'empowerment économique des femmes et des migrations internationales**, avec une approche engagée visant à sensibiliser, visibiliser et former les publics à ces enjeux clés.

MATIN

ENTREPRENDRE EN ENVIRONNEMENT COMPLEXE ET INTERCULTUREL

Comprendre le contexte des ExpaLatinas

- Entrepreneuriat féminin expatrié : enjeux, freins et opportunités.
- Diriger et comprendre en contexte FANI (fragile, anxiogène, non linéaire et incertain).
- Identité, légitimité et positionnement stratégique à l'international.

Analyse stratégique

- Diagnostic de l'environnement entrepreneurial (pays d'accueil/pays d'origine).
- Opportunités, contraintes réglementaires, culturelles et économiques.
- Gestion du risque et prise de décision en contexte incertain.

Cas Pratique :

- Diagnostic stratégique des projets des participantes.
- Mise en perspective collective et partage d'expériences.

APRÈS-MIDI

LEADERSHIP FÉMININ ET MANAGEMENT INTERCULTUREL

Culture, leadership et communication

- Définition et mécanisme de la culture.
- Ethnocentrisme, stéréotypes, biais culturels et biais de genre.
- Styles de communication et de leadership selon les contextes culturels.

Leadership féminin à l'international

- Autorité, influence et crédibilité en environnement multiculturel.
- Motivation, performance et gestion des relations professionnelles.
- Gestion des tensions et situations interculturelles sensibles.

Atelier expérientiel

- Etudes de cas issus de situations réelles vécues par les participantes.
- Jeux de rôles et mises en situation interculturelle.
- Elaboration d'un plan d'action individuel : posture entrepreneuriale et leadership adapté à son contexte réel.

Créer et structurer son activité entrepreneuriale en France : à la découverte d'un nouvel environnement juridique

2

Durée ½ journée (3h30)

A l'issue du module, les participantes seront capables de :

LES OBJECTIFS

- Comprendre le statut de commerçant en droit français, ses implications juridiques et ses obligations essentielles.
- Identifier les conditions spécifiques applicables aux étrangères souhaitant exercer une activité commerciale en France (carte de commerçant).
- Maîtriser les bases du droit des contrats, indispensables pour sécuriser les relations professionnelles.
- Choisir une forme juridique adaptée à leur projet entrepreneurial (activité individuelle, PME, projet de croissance).

Entreprendre en France : sécuriser juridiquement son projet

Le statut de commerçant.

- Définition et actes de commerce.
- Obligations juridiques et responsabilités.
- Distinction commerçant / artisan / profession libérale.

Entreprendre en France en tant qu'étrangère.

- Accès à l'activité économique.
- Carte de commerçant étranger : principe, conditions, procédure.
- Articulation avec le titre de séjour et points de vigilance.

Les bases du droit des contrats.

- Notion de contrat et conditions de validité.
- Obligations des parties.
- Exemples concrets : clients, fournisseurs, partenaires.

Le contrat de société et les formes juridiques.

- Logique du contrat de société.
- Panorama des principales formes (micro-entreprise, SARL, SAS).
- Choisir selon la taille et l'ambition du projet (PME / croissance).

Cas pratique : Donner une forme juridique à mon projet.

- Travail individuel son propre projet entrepreneurial ou un projet fictif proche de sa réalité.
- Identifier le statut juridique et la forme d'exercice les plus adaptés à leur projet.
- Repérer les démarches et contrats essentiels à sécuriser avant le lancement.



Benjamin VINCENDEAU

Benjamin Vincendeau est enseignant-chercheur en Droit à L'IPAG Business School.

Titulaire d'un Doctorat en Droit privé sur le sujet de la « Responsabilité Sociétale des Entreprises, étude comparée du Droit américain et du Droit français des sociétés anonymes cotées » à l'Université de Cergy-Pontoise, il publie des études au sein de différentes revues spécialisées notamment en droit des affaires, en droit de la famille, en droit de la consommation, droit de la responsabilité et en droit des contrats.

Le Dr. Vincendeau participe également à différents colloques dans ces domaines et à la réalisation d'ouvrages collectifs.

Stratégie digitale et networking professionnel

3

Durée ½ journée (3h30)

A l'issue du module, les participants seront capables de :

LES OBJECTIFS

- Construire une présence digitale professionnelle cohérente sur LinkedIn et Instagram.
- Maîtriser les codes du networking professionnel en France et développer un réseau stratégique.
- Comprendre le fonctionnement des algorithmes LinkedIn et Instagram pour optimiser votre visibilité.
- Créer du contenu engageant qui met en valeur vos compétences et votre parcours.

Comprendre et construire sa présence digitale.

Le digital au service de l'intégration professionnelle.

- L'intérêt une présence digitale en 2026.
- LinkedIn vs Instagram : quand et comment utiliser chaque plateforme.

Les fondamentaux d'un profil LinkedIn professionnel.

- Les 5 sections clés d'un profil qui attire les recruteurs.
- Optimisation du titre, du résumé et des expériences.
- L'importance des mots-clés pour être trouvée.

Cas Pratique : Audit et optimisation de profil.

- Chaque participante analyse son profil LinkedIn (ou en crée un).
- Identification des points d'amélioration prioritaires.
- Réécriture collective d'un titre professionnel impactant.

Les codes du networking professionnel en France.

- Comment créer une demande de connexion efficace.
- Les bonnes pratiques pour entrer en contact avec des recruteurs, dirigeant, etc.
- L'art du message de remerciement et du suivi.

Stratégie de contenu et visibilité.

Comprendre les algorithmes LinkedIn et Instagram.

- Comment fonctionnent les algorithmes de recommandation.
- Les types de contenus favorisés par chaque plateforme.
- Les meilleurs moments pour publier et interagir.

Créer du contenu qui met en valeur son parcours.

- Les 3 formats de posts LinkedIn qui génèrent de l'engagement.
- Comment transformer son expérience en storytelling.
- Valoriser ses compétences sans tomber dans l'auto-promotion excessive.

Cas Pratique : Créer son premier post LinkedIn.

- Travail en binôme : chaque participante rédige un post court.
- Présentation de 2-3 exemples au groupe
- Feedback collectif et amélioration.

Développer son réseau stratégique.

- Identifier les personnes clés à suivre dans son secteur.
- Construire un plan d'action networking sur 30 jours.
- Les groupes et communautés à rejoindre.

Plan d'action personnalisé.

- Chaque participante repart avec 3 actions concrètes à mettre en place dans les 7 prochains jours.



Tessa RENAUDON

Consultante stratégique et coach, Tessa accompagne des professionnels et entrepreneurs dans le développement de leur activité et l'optimisation de leur organisation.

Ancienne consultante chez google pendant plus de 5 années, elle a accompagné plusieurs centaines d'entreprises — TPE, pme et grands groupes (bureau vallée, caudalie, EDF, Air Caraïbes, etc.) — dans le développement de leur activité numérique et la digitalisation de leurs processus.

Elle a également exercé en tant que responsable grands comptes chez 360learning, acteur pionnier en formation collaborative. Dans ce rôle, elle a contribué à déployer des dispositifs de formation innovants au sein de grandes organisations.

Aujourd'hui entrepreneuse, elle met son expérience au service de professionnels qui souhaitent développer leur visibilité digitale et construire une stratégie de communication efficace et alignée avec leurs objectifs.

DURÉE & ORGANISATION

DURÉE

2 jours (14h) En présentiel

EFFECTIFS

À partir de 10 participantes

SUPPORTS FOURNIS

Ressources numériques

FINANCEMENT

- 600€ net de taxes par participantes

Retrouvez le contenu détaillé du programme sur IPAG.EDU

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance d'apports théoriques, d'exemples concrets et d'ateliers collaboratifs

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Action de formation

POUR + D'INFOS



FRÉDÉRIC ROSSI

Directeur de la formation continue

IPAG Executive Education

f.rossi@ipag.fr

01 53 63 36 22

Pour en savoir plus : **WWW.IPAG.EDU**

Suivez-nous sur :