



ESSEC
BUSINESS SCHOOL



Club Génération
#Startuppeuse

**CHARTRE DE BIENVEILLANCE
ET D'ENGAGEMENT**
du Club Génération #Startuppeuse

Startuppeuse



Expert/te

**DONNER ET RECEVOIR,
C'EST TOUT UN ART !**

#Mécénat

#Compétence

#Collectif

#Crowdrating

#Numérique

www.wirate.co



CHARTRE DE BIENVEILLANCE ET D'ENGAGEMENT du Club Génération #Startuppeuse

La charte du Club Génération #Startuppeuse pour une éthique de Bienveillance et d'Engagement en particulier sur Wirate and « In Real Life » entre vous et nous, vous et vous et les autres, à l'ESSEC et partout ailleurs!

Le Club Génération #Startuppeuse (le « **Club** ») est destiné à soutenir des start-ups qui développent des projets, portés par des femmes (ou en mixte), à impact social ou environnemental (les « **Start-ups** »), en leur permettant de recourir à des expert/es : juristes, financiers, experts-comptables, investisseurs, coachs, mentors, business développeurs (les « **Experts** »), de participer à des Ateliers, d'être suivis par des équipes corporate bénévoles, d'accéder à une base de documents e-learning, au réseau du club et de ses membres, etc.

Il propose un soutien aux Start-ups :

- via un environnement numérique notamment sur la plateforme de crowdrating Wirate (club Gen #Startuppeuse and Wo/Men experts : <https://www.wirate.co/fr>) avec pour principal objectif pour les start-ups de voir leur projet évalué (crowdrating) et de bénéficier d'un accompagnement à distance par des questions et avis ;
- *In real life*, avec des ateliers experts, du coaching, des revues de projet collectives, du mentorat, l'accès à des évènements, à des ressources et à des partenaires.

La Charte de bienveillance et d'engagement (la « Charte ») vise à informer et faire adhérer les Start-ups acceptées et les Expert/es (les « Membres ») aux règles du Club.

1. L'éthique de bienveillance et la logique collective

Chaque Membre s'engage à :

- Demeurer dans la bienveillance, dans une logique de partage d'expériences et de compétences et de mutualisation autant que faire se peut ;
- Respecter la confidentialité des échanges et ne pas faire de concurrence déloyale (intégrer, créer ou être déjà impliqué dans un projet concurrent de celui d'une Start-up du Club) ;
- Être actif/ ve au sein du Club (évaluations Wirate, participation aux ateliers, événements, etc.) ;
- Respecter l'identité du Club et le valoriser systématiquement en citant son appartenance en diverses occasions et sur ses supports et inscriptions dans diverses communautés (RSS, site web, mention de sa participation aux évènements) ; ne pas dénigrer le Club, un projet soutenu par le Club ou un autre Membre ;
- Savoir rendre ce qu'il a reçu à sa manière ...
- Et, ne pas utiliser les Données Personnelles des Membres à des fins de réalisation d'une base de données ou de prospection commerciale, sauf si ledit Membre a préalablement accepté cette utilisation directement auprès du Membre qui souhaite réaliser la base de données ou la prospection commerciale.

Le Club de son côté, au-delà de l'accompagnement prodigué, valorise ses Membres :

- Pour les Start-ups, le processus de sélection des projets implique qu'il ne peut pas y avoir de concurrence directe entre les projets soutenus par le Club, mais des potentialités de collaboration, voire d'association.
- Pour les Expert/es, le Club donne la possibilité (i) d'accompagner en mécénat de compétence des Start-ups, en fonction de leur disponibilité, leurs domaines d'expertise et leur volonté d'implication (expertise technique ponctuelle, mentoring, accompagnement personnel), (ii) de développer leur réseau et (iii).
- Le Club les valorise de son mieux, notamment dans le cadre des ateliers et des communications du Club,
- Le Club leur donne l'occasion de rencontrer d'autres experts qui peuvent avoir des activités proches ou complémentaires.

2. Les objectifs SMART

Le Club formule des objectifs SMART qui demeurent à interpréter mais fournissent la base d'implication que le Club souhaite voir respecter par ses Membres.

- Expert/e

Un Expert/e évalue au moins 5 projets en Wifeful sur Wirate ou 3 Wifeful et 2 Wivalue, sauf s'il souhaite se consacrer comme mentor à un projet, ce qu'il signale à l'équipe du Club afin que nous puissions identifier ce lien exclusif avec la Startup ; lien qui peut être temporaire. Ainsi, plusieurs combinaisons sont possibles : soit l'Expert/e préfère délivrer sa technique à plusieurs projets, soit il/elle soutient plus particulièrement 1, 2 ou plusieurs projets.

Les Expert/es sont encouragé/es à proposer, dans le cadre de leur expertise, un atelier collectif destiné à un groupe restreint de Start-ups ou à toutes les Start-ups, ce qui est une belle occasion de collaborer, se connaître et pourquoi pas travailler ensemble, en dehors du Club.

Les Expert/es sont invité/es à participer aux revues de projets collectifs et aux événements externes, comme des salons, des jurys pour le club, des hackathons, etc.

Les startupeuses du Club peuvent faire le choix de la double posture en étant aussi Experte en leur domaine afin d'apporter aux autres Start-ups.

Lorsqu'un/e Expert/e propose un mécénat de compétence, il/elle est tenu/e de faire ses meilleurs efforts pour tenir ses engagements.

- Start-up

Une Start-up se doit d'être proactive pour bénéficier au mieux de tout l'accompagnement. Chercher à être évaluée sur Wirate, à solliciter les Expert/es notamment en interagissant avec eux sur Wirate (espace disponible à cet effet à la fin de la présentation du projet) et sur le groupe fermé LinkedIn et en exprimant ses besoins auprès de la team du Club.

Une communication directe peut être faite par échange des coordonnées de chacun/e par le Club sur demande.

Une Start-up doit avoir le réflexe de faire auprès de son mentor et du club, un *reporting* régulier sur l'état d'avancement du projet et ses points de blocage afin que le Club puisse l'aider.

Un reporting mensuel a minima est obligatoire et, en période tendue (levée, difficulté, etc.) les informations doivent être données sur un calendrier de 15 jours afin que le club puisse aider au mieux. Un fichier confidentiel sur l'état des projets et les besoins est tenu par la fondatrice et rendu accessible à quelques membres du Copil qui s'engagent à ne jamais faire état de ces éléments à l'extérieur.

Une startup doit régulièrement actualiser les données sur Wirate, 1ère source de contacts experts du club et suivie par 7 000 personnes inscrites sur la plate-forme.

Les objectifs **SMART** donnent la possibilité de considérer que :

- Si un Membre ne respecte pas l'éthique du Club ;
- Si l'Expert/e ne s'implique pas et/ou ne respecte pas ses engagements ;
- Si la Startup ne s'investit pas un minimum en retour de l'accompagnement (voir Passeport du Club) ;

Il est préférable de ne pas prolonger la relation et d'envisager une exclusion, si le retrait ne se fait pas naturellement.

3 - Gouvernance du Club

Le Club créé par Viviane de Beaufort est hébergé au CEDE, centre de recherches de l'ESSEC, dirigé par Viviane de Beaufort, dans le cadre de l'action « *Women Empowerment* » qui regroupe sur ce thème des activités de recherches, d'animations, de formations, etc.

Il dispose ainsi de la possibilité de bénéficier de mécénat : financiers, en nature ou en industrie. Il bénéficie de ce qui a déjà été élaboré (blog Gender.vivianedebeaufort.fr, club à Montpellier avec Féminin Pluriel-Montpellier et l'association Wondermeufs, partenariats existants). Il se développe à l'aide de partenariats... Un comité de pilotage (COPI) accompagne le développement du Club. Composé d'une vingtaine d'Expert/es particulièrement impliqué/es dans le Club et de quelques startuppeuses engagées, il sert d'organe d'orientation stratégique. Viviane de Beaufort peut le convoquer et /ou le consulter en format « ad hoc » dans son ensemble ou en partie.

La procédure pour faire partie du Club en tant que startuppeuse est la suivante.

- Sélection du projet dans son contenu, son business model... via une double lecture de Viviane de Beaufort d'une part, d'un/e Expert/e du Club qui donne un avis éclairé.
- Appréciation de la compatibilité de la personnalité et des valeurs de la startuppeuse et son équipe avec celles du Club via un entretien avec un/e ou des coach/es du club. Cet entretien permet d'évaluer la réalité de l'engagement.

Le processus de sélection est complet lorsque les deux étapes ont eu lieu et que leurs résultats sont convergents.

Tous les 6 mois, le Club pourra procéder à un état des lieux de l'engagement des Membres et se réserve la possibilité de demander leur départ.

Réciproquement, si une startup décide de quitter le club, elle en informe l'équipe et procède aux désinscriptions requises sur Wirate et le groupe LinkedIn, etc. Elle s'assure d'avoir honoré sa dette si elle est concernée (voir 4.) et conserve sur ses documents et ses communications le fait qu'elle a été suivie par le club en précisant la période.

4 – Frais de fonctionnement du Club

Le Club fonctionne grâce à des partenaires (subventions, mécénat, etc.).

Bien que la gratuité de l'ensemble des activités constitue la base intrinsèque du Club,

- Il pourra être demandé aux Membres une participation symbolique en vue de financer les activités du Club (au travers d'une cagnotte pour organiser un évènement spécifique du Club) ;
- En fonction du stade de développement de la Startup et du soutien dont elle a bénéficié, celle-ci verse en mécénat une somme au Club après la réussite d'une levée ou la réalisation d'un CA.
- Le montant lors d'une levée de fonds réussie avec l'aide du club est l'équivalent de 1% de la levée à partir du seuil de 75 000€; s'il s'agit de CA par un ou des contrats obtenus par le réseau du club de 0,5% du CA du contrat, à partir du seuil de 50 000 € de CA cumulés sur un ou plusieurs clients.
- Ces éléments constituent une base de négociation. L'apport reste à déterminer au cas par cas. La startup peut aussi proposer de financer ou d'organiser un évènement, apporter l'équivalent de la somme en services, en mécénat, en réseau, etc.

Le Club ne s'oppose pas à ce que des Expert/es particulièrement engagé/es dans un projet y prennent des participations sous forme de bons de souscription (BS) ou d'actions, etc.

5 – Propriété du Club

Viviane de Beaufort, fondatrice est titulaire pour le club au titre du CEDE-ESSEC des droits de propriété intellectuelle sur les contenus qu'il publie ou met à la disposition de ses Membres (logos, textes, slogans, graphiques, images, vidéos, photos et autres contenus) (le « **Contenu** »). Dès lors, conformément aux dispositions du Livre 1^{er} du Code de la propriété intellectuelle, toute représentation, reproduction, modification, dénaturation et/ou exploitation totale ou partielle du Contenu, par quelque procédé que ce soit et sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation expresse et préalable du Club, est prohibée et constitue des actes de contrefaçon de droits d'auteur.

6 – Données personnelles

6.1 - Politique de Wirate

Le Club invite chacun de ses Membres, avant de s'inscrire sur la plateforme de Wirate, à lire leur politique en matière de traitement des données personnelles ainsi que leurs conditions générales d'utilisation (CGU).

6.2 - Politique de LinkedIn

Le Club invite chacun de ses Membres, avant d'adhérer au groupe Club Génération #Startuppeuse sur le site LinkedIn, à lire leur politique en matière de traitement des données personnelles ainsi que leurs conditions générales d'utilisation (CGU).

6.3 - Politique du Club

En signant la Charte, chaque Membre autorise le Club à traiter les données personnelles qu'il lui communique (nom, prénom, adresse mail, adresse personnelle, etc.) (les « **Données Personnelles** ») pour :

- Vous contacter et échanger avec vous ;

- Plus particulièrement pour les Start-ups, vous fournir l'accompagnement du Club ;
- Vous mettre en relation avec d'autres Membres ;
- Vous adressez les communications du Club.

Le responsable du traitement des données à caractère personnel est Viviane de BEAUFORT. Vos Données Personnelles sont conservées tant que vous conservez la qualité de Membre et pendant un (1) an suivant votre départ du Club.

Les Expert/es en qualité de sous-traitant s'engagent à conserver confidentiels toutes Données Personnelles dont ils seraient le destinataire, à ne les utiliser que pour les besoins d'échange avec le Membre concerné dans le cadre des activités du Club et à ne pas les conserver pour une durée excédant un (1) suivant le dernier échange avec le Membre concerné. Les relations entre Membres qui interviendraient en dehors du Club sont soumises le cas échéant, à leur propre politique en matière de traitement de données personnelles. Conformément aux dispositions la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 et au Règlement Général de Protection des Données personnelles (RGPD), vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation du traitement et de portabilité de vos Données Personnelles.

Vous pouvez exercer vos droits en adressant un courriel à Viviane de BEAUFORT (beaufort@essec.fr), en prenant soin de justifier de votre identité (mentionner vos noms, prénoms, adresse de courrier électronique et joindre une copie de sa pièce d'identité).

Le Club traite les Données Personnelles avec la plus grande confidentialité, et dans le respect des dispositions de la Loi Informatique et Libertés. Le Club s'engage à prendre toutes mesures raisonnables nécessaires à la sécurisation et la protection des Données Personnelles traités par ses soins.



ANNEXE VALORISATION DES PRESTATIONS BÉNÉVOLES DES EXPERTS

Expertise/Activité	Tarif /H ou coût global en Euros (estimation sur base professeur ESSEC en EXEC)
Coach	220 H HT
Avocate	220 H HT
Informaticien / Site Vitrine	500€/jour HT
Expert SEO	220 H HT
Expert finances	500€ /jour HT
Mentor BM	220 H HT
Expertise secteur ou discipline autre (Impact, RSE, marketing ...)	230 H HT
Un atelier de 3H à l'ESSEC (cout salle + expert	600 HT
Salon Be a Boss	3 300 HT
Vivatech	175 € le billet par startup

Et tout ce qui est inestimable mais difficile à valoriser : les revues collectives de projets par les réseaux internes d'entreprises ou des équipes, le soutien de BPI, du Womens's Forum, etc. Notre capacité à vous introduire auprès de personnes expertes ou de potentiels clients