

ETAPE 1 : IDÉATION

CONCEVOIR

son projet à impact

L'idéation, c'est la première phase pour se préparer à l'aventure entrepreneuriale. Vous avez une idée ? C'est un bon début avant la phase de lancement et de tests ! L'idéation, c'est toute cette démarche initiale, de réflexion interne sur le projet que vous devez mener : qu'est-ce que je veux mettre en place ? Ce projet est-il viable ? Quel modèle, pour quel impact ?

1. POURQUOI SE LANCER DANS L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT ?

L'idée entrepreneuriale part bien souvent d'un besoin personnel. Les futur.e.s entrepreneur.e.s sont confronté.e.s à une problématique sociale et décident de passer à l'action. Le déclic peut se faire à la suite d'un événement marquant, comme la naissance de leur premier enfant, ou après une réflexion de plusieurs années sur leur mode de vie. Leur point commun ? L'impact positif qu'ils souhaitent générer dans la société.

L'utilité sociale est donc le fil rouge de tout.e entrepreneur.e, il est la raison d'être de l'entreprise et s'ancre dans toutes les dimensions du projet.

2. SEUL.E OU ACCOMPAGNÉ.E, TELLE EST LA QUESTION

Lorsque l'on décide de se lancer dans l'entrepreneuriat, il faut être prêt à se dédier à 100% à son projet. Un investissement qui peut être difficile à assumer seul.e au quotidien.

Cela est encore plus compliqué lorsque l'on n'a pas le soutien de ses proches. Entreprendre, c'est un choix de vie et le soutien de ceux qui la partagent avec nous est d'autant plus important. Lorsque l'on a déjà un emploi stable, de bons revenus, une famille, ... pourquoi se lancer dans l'entrepreneuriat social ? Pourquoi prendre ce risque ? Ce sont des questions auxquelles doivent faire face bon nombre d'entrepreneur.e.s lorsqu'ils exposent leur projet à leurs proches. En effet, s'engager aujourd'hui dans l'économie sociale et solidaire, c'est aller à contrecourant du mode de pensée économique conventionnel. Face à l'incompréhension des proches, comment tenir le cap?, comment tenir le cap ? À nouveau, c'est l'impact qui est au cœur de toutes les motivations et pousse à aller de l'avant.

« Au cours de ma grossesse, j'ai découvert que j'étais atteinte d'une maladie endocrinienne. Présents dans les produits d'hygiène et de santé, les perturbateurs endocriniens nuisent fortement à la santé des bébés. C'est donc pour protéger ma fille, mais aussi tous les autres enfants que j'ai choisi de lancer Sourires aux Angés. »

HEND KSIAA

Fondatrice de Sourires aux Angés

LATIFA EL GHEZAL

Co-fondatrice de Sciencia

« Lorsque j'ai voulu créer Sciencia en 2014, [...] j'avais déjà un poste d'universitaire et deux petites filles en bas âge, tout le monde trouvait cela absurde. On ne comprenait pas le besoin que j'avais de me lancer encore une fois dans une aventure, ce besoin d'impacter et d'être un acteur de changement. Encore aujourd'hui on n'arrive pas à trop comprendre, mais c'était un défi et je l'ai accepté. »



3. ABORDER LES MONTAGNES RUSSES DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL

L'aventure entrepreneuriale s'apparente beaucoup aux montagnes russes, remplie de hauts et de bas. C'est davantage le cas pour l'entrepreneuriat social, qui reste mal connu en Tunisie. Ces besoins « d'impact », « de changement sociétal » ou encore « d'écologie » ne sont pas encore ressentis par la majorité de la population. D'où l'importance pour un.e entrepreneur.e social.e de se connecter aux réseaux, aux acteurs, à son territoire, de communiquer pour faire connaître son projet et le légitimer. Ils.elles ont donc un double enjeu : sensibiliser le public sur leur activité par leur offre, pour ensuite susciter la demande.

Du fait de cette méconnaissance, les entreprises sociales sont souvent assimilées à des associations caritatives. Il est donc difficile pour ces entrepreneur.e.s de faire comprendre l'aspect de rentabilité, inhérent à toute entreprise, auprès de leurs clients.

D'autant plus, trouver le bon modèle économique pour une entreprise sociale est un réel challenge. Cette question mérite une attention particulière car la conciliation d'objectifs économiques et sociaux est un défi pour eux tout au long de la vie du projet.

« Lorsque je me suis lancée [...], le public n'était pas encore sensibilisé à ces questions de yoga, bien-être, [...], de zéro-déchets et de vie écolo en général. Les investisseurs également ne voyaient aucun avenir en mon projet et me le disaient clairement. Je suis très fière car aujourd'hui lorsque je les recroise, ils me disent que j'étais visionnaire. »

NADIA JENDOUBI

Fondatrice de Najen Nature

« C'est difficile de ne pas être confondue avec une œuvre caritative qui veut faire de l'impact social. »

LINDA MEGANEM

Fondatrice de L'Arche

4. ILS VOUS CONSEILLENT, MAINTENANT À VOUS DE JOUER !

- * Parlez de votre projet auprès de potentiels clients : cela permet de déterminer si votre idée correspond à un besoin réel, pour lequel il vaut le coup de s'investir.
- * Ne pas hésiter à s'embarquer dans l'aventure entrepreneuriale même si l'on n'a pas fait d'études dans le domaine, l'entrepreneuriat c'est avant tout une expérience de terrain.
- * Entourez-vous d'experts pour bénéficier d'un soutien sur les compétences que l'on ne maîtrise pas.
- * Même si personne ne veut vous suivre, ne pas lâcher si l'on croit réellement en son projet.
- * Ne pas réfléchir trop longtemps : ce n'est pas grave de se tromper, le plus difficile, c'est de se lancer.

Fondatrice de L'Arche

Fondatrice de
Sourires aux Anges

Co-fondateur
de Climb'In

Co-fondatrice
de Sciencia

Fondatrice de
Najen Nature

