

# ETAPE 2 : LANCEMENT

## DÉMARRER

## son projet à impact

Le temps de la réflexion est passé : on commercialise le premier produit, on se crée juridiquement, votre entreprise est au stade de lancement !

Le 1<sup>er</sup> lancement est souvent une phase d'expérimentation, il permet de vérifier l'intérêt de votre offre auprès de votre public cible. C'est donc pour cela qu'il est souvent conseillé de démarrer par un projet de petite ampleur, pour pouvoir s'adapter au besoin avant de changer d'échelle. De par son caractère social, l'entreprise sociale doit prendre le temps d'être à l'écoute de ses bénéficiaires. Malgré son caractère innovant, elle n'est donc généralement pas une startup, où l'hypercroissance est une composante essentielle.

« On a essayé de rentrer dans le modèle [...] de startup qui réalise beaucoup de bénéfices dans un moindre temps. Ça ne matchait pas avec nos valeurs [...] Finalement, Sciencia est une entreprise sociale qui opère différemment d'une startup. »

Latifa El Ghezal Co-fondatrice de Sciencia

## 1. ETRE SOUTENU.E PAR DES D'EXPERTS POUR BÉNÉFICIER DE LEUR SAVOIR-FAIRE

### SE TOURNER VERS LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT

Enfin, les entrepreneur.e.s peuvent se tourner vers des structures d'accompagnement. Se faire accompagner, c'est bénéficier d'une large palette d'expertises pour aider à développer son projet : conseil, formation, mise en réseau, financement... Cela permet également d'obtenir un regard et avis extérieur. Il ouvre ainsi des perspectives nouvelles et empêche le repli sur soi-même qui guette bon nombre d'entrepreneur.e.s qui se lance dans l'aventure en solitaire. L'isolement du porteur.e de projet est en effet un haut facteur de risque dans la création d'une entreprise sociale .

Il existe en Tunisie de nombreuses structures, étatiques ou privées qui soutiennent l'entrepreneur.e dans le lancement de son projet. Pour les retrouver, n'hésitez pas à vous renseigner sur les plateformes suivantes :

[www.eot.tn](http://www.eot.tn)

[www.thedot.tn](http://www.thedot.tn)

[www.startup.gov.tn](http://www.startup.gov.tn)

« Ce qu'il faut c'est être très bien accompagné. [...] Nul n'est censé connaître ces détails [sur les régimes fiscaux] en amont, surtout lorsque l'on a pas une formation économique ou juridique à la base. »

Linda Meganem  
Fondatrice de L'Arche

### ENGAGER DES SPÉCIALISTES, POUR S'OCCUPER DES DOMAINES TECHNIQUES

Au sein des structures d'accompagnement, l'entrepreneur.e se forme de manière générale à l'ensemble des domaines qui touchent la création d'entreprise. Cela ne veut pourtant pas dire qu'il deviendra par la suite un expert de tous ces sujets. De même, cela peut être difficile, voire impossible, pour lui de se dégager du temps pour s'occuper de fonction support comme la comptabilité ou la communication. Dans ces différents cas de figure, il ne faut pas hésiter à engager des spécialistes techniques qui permettent de concentrer son temps et son énergie sur le développement du cœur du projet et l'impact que l'on souhaite générer.

## 3. ON EST LANCÉ, MAIS COMMENT DÉVELOPPER SA COMMUNAUTÉ ?

### PRÉPARER SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Votre projet est prêt à être lancé, mais qui s'y intéressera si personne ne connaît votre solution ? La préparation d'un plan de communication s'impose ! Pour établir cette stratégie, il est essentiel de s'interroger sur les valeurs sur lesquelles on souhaite communiquer en externe.

### SI VOS BÉNÉFICIAIRES NE VIENNENT PAS À VOUS, VENEZ À EUX !

Lorsque l'on démarre son entreprise, il est souvent difficile de se faire connaître. Au début d'un projet, les premiers clients ou partenaires sont souvent des membres de son réseau personnel : à vos contacts !

Outre ce premier réseau, il ne faut pas hésiter à aller prospecter. Allez à la rencontre de vos clients en participant à divers événements, foires, marchés, etc. Cette rencontre sur le terrain vous permettra non seulement de vous faire connaître, mais également de tester et d'améliorer votre offre grâce aux retours des clients.

### FÉDÉRER UNE COMMUNAUTÉ AUTOUR DE VOTRE MISSION SOCIALE

Petit à petit votre communauté se forme, puisant sa force autour de votre mission sociale. En effet, en vous soutenant, les membres de votre communauté agissent pour le bien de la société. A travers votre projet, ils se sentent investis d'une mission sociale. Il est cependant nécessaire d'organiser cette communauté pour développer un réel sentiment d'appartenance pour ses membres.

« Je faisais un maximum d'expo-ventes, de marchés, je participais à un maximum d'événements pour faire connaître ma marque. »

**NADIA JENDOUBI**

Fondatrice de Najen Nature

« Les enfants eux-mêmes sont devenus les ambassadeurs de Sciencia. Dans leur classe, dans leur quartier ils ont commencé à se distinguer par la qualité de leurs questions, de leurs analyses et leurs réflexions. »

**LATIFA EL GHEZAL**

Co-fondatrice de Sciencia

## 3. LA CRÉATION JURIDIQUE, UN CASSE-TÊTE ADMINISTRATIF

Les entrepreneur.e.s sont unanimes : se créer juridiquement lorsque l'on est une entreprise sociale en Tunisie, ce n'est pas chose facile. L'administration, rigide, laisse peu de place à la nouveauté. Or, l'innovation sociale est souvent au cœur des entreprises ESS. Lorsque notre activité n'est pas reconnue légalement, comment trouver un statut juridique adapté ? Pour les entrepreneur.e.s il s'agit alors de rechercher, parmi les statuts existants, celui qui se rapproche le plus de leurs besoins. Il est donc d'autant plus important d'être accompagné dans cette étape car dans l'entrepreneuriat social la forme juridique découle du projet et non l'inverse.

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

- \* Ne pas avoir peur de perdre de l'argent la 1<sup>ère</sup> année : il faut d'abord investir pour pouvoir se développer.
- \* Contacter les futur.e.s utilisateur.ices de son produit pour valider le besoin de son offre.
- \* Demander l'aide de consultants experts ou de structures d'accompagnement pour les domaines que l'on ne maîtrise pas.
- \* Ne pas se laisser décourager par les moments de creux et de doutes qui traversent tout.e entrepreneur.e., surtout les premières années.
- \* Osez décrocher votre téléphone et toquer aux portes pour faire découvrir votre projet.