

eyes

EURASIA FOR YOUTH  
ENTREPRENEURSHIP  
AND SOCIAL BUSINESS



JE LANCE  
MON PROJET !



## SOMMAIRE

01

DE L'IDÉE À LA MISE EN ŒUVRE :  
FORMALISER ET STRUCTURER

A

INTERROGEZ LA FAISABILITÉ DE VOTRE IDÉE

B

RÉDACTION ET CADRE LOGIQUE

02

MISE EN RÉSEAU ET PHASE D'INSPIRATION

03

ÉCRIRE LA DERNIÈRE VERSION DU PROJET

04

ET APRÈS ?

A

FINANCEMENTS

B

SUIVI ET ÉVALUATION DE L'IMPACT

05

BESOIN D'AIDE

## JE LANCE MON PROJET !

Il y a de nombreuses raisons pour lesquelles vous pourriez envisager d'être un entrepreneur et débiter une entreprise. De la volonté de devenir son propre patron, à la volonté de changer le monde.

Si l'idée de créer sa propre entreprise est avantageuse, vous devez aussi garder en tête que ce sera un travail intense. De plus, choisir d'être un entrepreneur social est peut-être même encore plus difficile, du fait de la diversité de vos objectifs (résultats financiers mais également sociaux et environnementaux).

Avant de commencer à lancer votre projet, vous devrez prendre le temps de penser à vos motivations, ce que vous considérez comme succès ou échec, et ce que vous voulez atteindre au court et long terme.

Quoiqu'il en soit, il faudra garder la motivation, et cette motivation doit être guidée par la volonté de créer un changement, de bien faire et d'améliorer les services existants plutôt que l'appât de l'argent.

Créer une entreprise sociale sera aussi sérieuse que débiter une entreprise commerciale, puisque vous espèrerez générer des profits tout en créant des changements concrets pour la société.

Une fois que vous aurez pris le temps de réfléchir à ces différents aspects et implications, C'EST PARTI !

Car créer sa propre entreprise sociale est également une aventure formidable. Pour vous aider, vous trouverez dans ce guide quelques éléments clés pour vous lancer.

## A

## INTERROGEZ LA FAISABILITÉ DE VOTRE IDÉE

Qu'allez vous concrètement changer ?  
Comment allez vous vous-y prendre?

- Pensez à votre marché et demandez vous s'il y a une réelle demande par rapport à votre offre.  
Y a t-il des personnes qui voudront payer pour vos services ?  
Répondrez vous à un réel besoin ?  
Pour se renseigner, n'hésitez pas à vous rapprocher des autorités locales (ville, région...) et des acteurs locaux.  
Ils seront pleins de bons conseils à propos des réels besoins de l'endroit où vous souhaitez évoluer.

- Votre idée est-elle réaliste ?  
Serez vous capable d'offrir vos services/produits ?  
Pensez d'un point de vue pratique.  
Avez vous des concurrents ?  
Des éventuels partenaires ?  
Soyez conscient de l'environnement concurrentiel du marché.

- Vous devez également penser à la viabilité de votre entreprise; pensez vous que vous vendrez votre offre et que vous la ferez évoluer suffisamment afin de maintenir votre entreprise et de la développer davantage ?  
Commencez à réfléchir aux coûts et aux potentiels revenus.  
Il n'est jamais trop tôt pour le faire.  
Une idée peut devenir formidable, nous sommes dans un monde réel avec de réels obstacles.

Une fois que ceci est fait, il est temps de noter les choses faites.  
Avant que l'idée ne soit posée sur papier, ce n'est pas un projet concret. Créez un projet de charte.  
Cette charte sera la base et structurera l'idée.  
Elle fournit une ligne de conduite claire et aide à définir clairement le but du projet.



## RÉDACTION ET CADRE LOGIQUE

### B

Cette étape permettra de mieux définir ce que vous voulez atteindre avec votre projet. Elle permettra également d'unifier et motiver les membres de l'équipe, et sera également utile pour communiquer et susciter l'intérêt des investisseurs et soutiens.

Cette charte doit comprendre 4 éléments :

- La vision: C'est la parfaite situation à atteindre au long terme. Elle apporte une solution au problème identifié. Il s'agit de l'objectif ultime du projet.
- La mission: il s'agit de ce que le projet propose afin de réaliser la vision, le but. Elle devra être claire et réaliste. Les bénéficiaires, l'intérêt et l'impact désiré devront y apparaître. Basée sur l'action, cette partie parle de ce qui sera réellement mis en place. Cela pourra évoluer au cours du cycle de vie du projet.
- Les objectifs: Ils définissent les activités mises en œuvre dans le cadre du projet et les résultats espérés.
- Les principes de l'action: ils précisent comment procéder au jour le jour, en accord avec les valeurs et convictions

La phase de mise en réseau est très importante pour débiter un projet.

Il doit être motivant, et doit-vous permettre de découvrir des projets similaires ou complémentaires au votre, et surtout rencontrer des personnes et des structures qui font partie du réseau des entrepreneurs sociaux.

Il y a toujours beaucoup à apprendre des autres modèles.

Aussi, soit cela peut vous inspirer à développer votre idée de projet, votre offre et à la mettre en œuvre, en observant ce que les autres font, soit vous pouvez créer des partenariats et capitaliser sur les connaissances de ces acteurs.

En effet les partenaires peuvent être un moyen efficace d'acquies rapidement plus de compétences.

Aussi, créer des partenariats peut avoir différents impacts et peut être un bon levier de croissance. Pour ce faire ;

- Mettez votre idée au clair et envisagez là à une plus grande échelle, ainsi votre partenaire pourra potentiellement devenir un accélérateur afin de promouvoir votre solution.

- Vous pouvez créer des synergies de connaissances, de savoir-faire, de couverture géographique, de développement de réseau.... et potentiellement offrir des services plus complets.

Bien être entouré est sans hésitation très important.

La meilleure chose à faire est de toujours rechercher l'information au bon endroit, par exemple, chez ceux qui ont déjà fait quelques essais avant vous, et vous pourrez ainsi apprendre de leurs erreurs.

Après ces différentes étapes d'analyse et de réflexion, vous devriez avoir une idée sur ce que vous allez faire.

Il faut à présent passer à la rédaction de votre business plan.

En effet il définira votre modèle commercial et permettra de détailler les aspects du projet : aspects financiers, impact social, gouvernance... cela vous aidera à rendre votre projet attractif pour les investisseurs, pour identifier les risques, mesurer les résultats sociaux et environnementaux, et construire des partenariats.

---

#### Les sections d'un business plan :

Même s'il existe différents modèles, vous trouverez ici quelques informations qui devraient figurer dans votre business plan :

- Un sommaire exécutif : les personnes qui liront votre business plan devront rapidement trouver dans cette partie les éléments essentiels. Ce que vous faites, et pourquoi c'est indispensable. Montrez pourquoi votre projet est nécessaire à la résolution d'un problème.

Clarifiez les choses : ce que vous ferez, l'offre, les produits, à qui seront-ils vendus, et comment allez-vous vous-y prendre ?

Parlez de votre impact social.

Soulignez votre viabilité financière (et si vous avez besoin d'investissements, précisez de quels investissements il s'agit).

- Des éléments à propos de votre entreprise : Votre nom, le statut légal choisi, le mode de gestion, et des renseignements factuels. Établissez une courte description de votre entreprise sociale, qui permettra aux gens d'avoir rapidement une image de votre travail.

N'oubliez pas de mentionner les motifs et le public visé par votre projet.

- Parlez de l'aspect marketing : Décrivez le marché, le public visé, parlez de vos produits/services, et expliquez comment et pourquoi ils se distinguent de l'offre d'ores et déjà présente.

Expliquez comment vous allez atteindre votre marché, où est-ce que vous allez vendre vos services et produits, à quel prix.

Il devra y avoir de solides informations concernant vos avantages concurrentiels.



Le plan opérationnel :

- Décrivez les étapes clés, les choses importantes qui ont été mises en place ou qui ont encore besoin de se produire. Parlez de ce qui a été fait jusqu'ici, et du développement de votre entreprise avec des objectifs chiffrés concrets.

- Insérez une analyse des risques : Montrez que vous avez anticipé les risques et comment vous y répondriez s'ils se présentaient.

- Les prévisions financières : c'est une section importante à laquelle n'importe quel investisseur prêtera la plus grande attention. Vous devrez y introduire une prévision de 3 ans pour les pertes et profits, et prouver que vous couvrirez les dépenses et que vous aurez la possibilité de vous développer.

Si vous cherchez des personnes pour investir dans votre projet, soyez clair à propos de vos besoins et de l'usage de l'argent que vous demandez.

Tous les documents annexes que vous voudrez ajouter devront être mis à la fin du business plan pour garder une certaine clarté.

Ces conseils peuvent s'adapter à vos besoins, mais surtout n'oubliez pas :

- Mettez-y de la passion
- Utilisez des mots simples
- Écrivez-vous même
- Incluez de réelles prévisions financières
- Exprimez des faits concrets, des informations concrètes, des détails opérationnels
- Faites court et allez droit au but (de 5 à 25 pages).

## FINANCEMENTS

## A

Cela concerne tout ce qui se rapporte à la récolte d'argent pour votre entreprise.

Attention, ne sous-estimez pas ces besoins financiers.

Il existe différents moyens de financer votre entreprise. Quels sont les outils les mieux adaptés à votre projet, que ce soit dans le processus de création ou de développement ? Voici quelques conseils et une sélection des principaux outils financiers accessibles à la structure dans le domaine de l'économie sociale et solidaire.

· Les subventions : étant donné qu'il n'y a pas de remboursement requis, c'est intéressant pour de nombreux entrepreneurs... Il y a de plus en plus de volonté à promouvoir l'innovation sociale, et l'entrepreneuriat créatif et durable. Aussi, les subventions se multiplient, émanant d'entreprises, structures gouvernementales ou autre !

· Le Crowdfunding ou financement participatif : Il s'agit d'une méthode de collecte de capital à travers l'effort commun d'amis, famille ou encore d'investisseurs particuliers qui auraient pu votre projet et veulent vous aider au lancement de votre activité. Cela permet aux personnes qui croient en un projet d'aider à sa création. Cela sera pour vous un moyen de trouver de l'argent pour démarrer votre projet, mais aussi d'impliquer votre proche réseau et de faire de la publicité autour de votre projet.

Choisissez la plateforme que vous préférez, présentez clairement votre projet, ses impacts attendus ainsi que la raison pour laquelle vous demandez la somme d'argent.

Ensuite lancez votre propre campagne !

· N'oubliez pas les financements bancaires. Les banques ne prendront pas de grands risques, ainsi soyez prêt à les convaincre avec de solides preuves pour qu'ils vous prêtent l'argent nécessaire afin de débiter votre activité.

Conseil : Si possible, essayez de diversifier vos sources de financement afin de limiter le risque de dépendre totalement d'un seul partenaire financier.





## SUIVI ET ÉVALUATION DE L'IMPACT

B

Votre entreprise devra être considérée comme un travail en constante évolution, jamais comme un projet fini.

Les facteurs internes et externes entraîneront des changements. Vous devrez constamment comprendre ce qui a changé, déterminer comment adapter votre modèle, mettre en œuvre des changements et passer en revue les succès.

Suivez et évaluez votre impact, en utilisant des indicateurs d'impact social.

Ce sont les choses mesurables et spécifiques que vous envisagez de suivre et qui vous permettront d'évaluer l'efficacité de vos interventions.

Favorisez les indicateurs pratiques, en se concentrant sur les données.

Par exemple, parlez du nombre de personnes bénéficiant de votre action, la valeur économique créée... !

Des organisations existent pour vous accompagner dans le processus de création d'une entreprise. Elles peuvent prendre des formes variées et existent à travers toute la France.

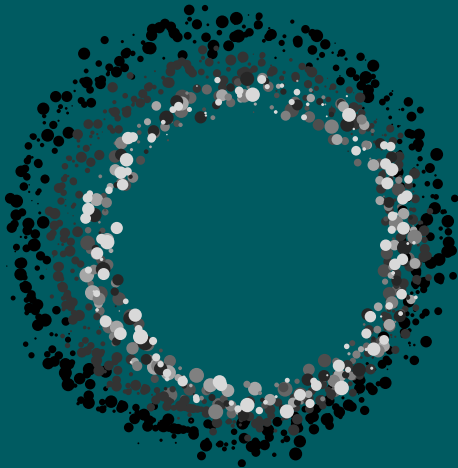
Voici quelques exemples de structures :

- Accélérateurs de startups : Ils travaillent avec les entrepreneurs durant une courte période, généralement 3 à 4 mois, et vous aident à aller vers les premières étapes de la création de votre entreprise. Leur objectif est de vous faire aller de l'idée à la création de votre entreprise en quelques semaines.

- Incubateurs d'entreprises : il s'agit d'une organisation mise en œuvre afin de fournir un espace pour travailler, du réseau, du matériel, un encadrement et un capital pour les nouveaux entrepreneurs qui débutent à peine.

Ils permettent d'accélérer la croissance et le succès de la nouvelle entreprise. Ces incubateurs vous accompagnent généralement plus d'un an.

- Vous pouvez également bénéficier de conseils et d'un support sur internet, sur des sites web spécialisés en économie sociale et solidaire, à travers leurs articles, guides, et les conseils à suivre pour débiter sa propre entreprise.



EURASIA  
FOR  
YOUTH  
ENTREPRENEURSHIP  
AND  
SOCIAL  
BUSINESS

[WWW.EYES-ENTREPRENEUR.COM](http://WWW.EYES-ENTREPRENEUR.COM)

---

[WWW.FACEBOOK.COM/EYES.SOCIALENTREPRENEURSHIP](http://WWW.FACEBOOK.COM/EYES.SOCIALENTREPRENEURSHIP)