



LES **10**

QUESTIONS  
À SE POSER  
AVANT DE SE  
LANCER DANS

L'ENTREPRENEURIAT  
**S O C I A L**

---



# L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL ? ET POURQUOI PAS MOI

## 1. QU'EST-CE QU'UNE ENTREPRISE SOCIALE ?



Nous vivons dans un monde qui change vite, un monde rempli d'opportunités, mais aussi de défis. Alors que les besoins des populations sont croissants, les relais traditionnels de croissance et de développement (le secteur public, le secteur privé et les ONG ou associations) peinent à y répondre.

L'entrepreneuriat social est aujourd'hui une formidable opportunité de combiner impact et efficacité économique pour répondre aux besoins non-résolus de manière innovante.

On entend par entreprise sociale toute initiative entrepreneuriale dont la finalité sociale est supérieure ou égale à son objectif économique.

Attention, une entreprise sociale n'est pas ...

- > une ONG,
- > une substitution aux pouvoirs publics capable de résoudre tous les problèmes sociaux / environnementaux de sa région.

COMMENT DÉVELOPPER UN MODÈLE ÉCONOMIQUE VIABLE ?  
COMMENT MAXIMISER VOTRE IMPACT SOCIAL ?



## 2. SUIS-JE UN ENTREPRENEUR SOCIAL ?

Même s'il n'y a pas d'entrepreneur social type, il existe des grandes tendances quant à leur profil.

### MOTIVATIONS

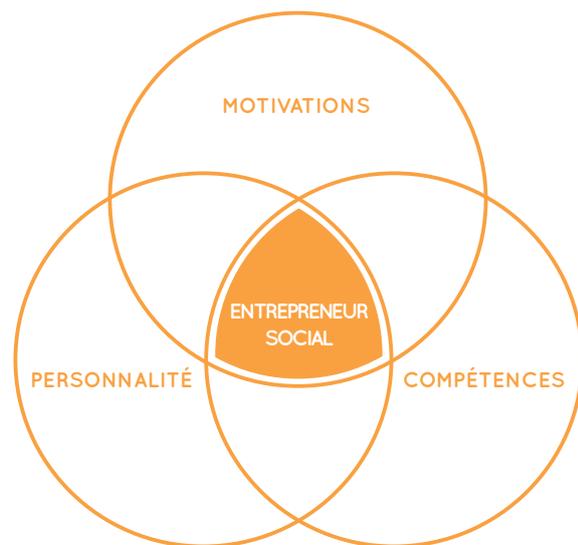
Opérer un changement positif  
Résoudre un problème

### PERSONNALITE

Convictions fortes  
Confiance en soi  
Adaptabilité  
Capacité à fédérer  
Bon relationnel  
Goût du risque

### COMPETENCES

Maîtrise technique  
Management  
Maîtrise des relations partenariales  
Capacité à faire rêver



Avoir une bonne connaissance de soi, de ses qualités comme de ses limites, est essentiel avant de se lancer dans l'aventure. En effet, tout le monde n'est pas fait pour être entrepreneur, encore moins pour être entrepreneur social.

Cependant, il existe d'autres moyens d'agir pour le bien commun : l'engagement citoyen ou associatif, la philanthropie, ou encore l'intrapreneuriat sont autant de moyens pour contribuer à un monde plus solidaire et plus durable.

QUE POUVEZ-VOUS FAIRE POUR CHANGER LE MONDE ?

# MA SOLUTION EST-ELLE LA BONNE ?

## 3. A QUEL PROBLÈME J'APPORTE UNE SOLUTION ?



Une entreprise sociale répond d'abord à un besoin – sinon elle n'a aucune raison d'être. L'identification claire de ce besoin est donc fondamentale.

Pour poser les bases de votre projet, vous devez donc pouvoir répondre aux questions suivantes :

**Quel est le problème ? En quoi est-ce un problème ?  
Quelles en sont les causes et les conséquences ?**

Aussi, vous devez définir votre cible, c'est-à-dire les personnes dont vous allez améliorer la situation grâce à votre entreprise : Quelles sont leurs caractéristiques ? Combien de personnes sont concernées ? Dans quelle mesure sont-elles concernées ?

Les réponses précises à ces questions vous aideront à délimiter le problème et vous permettront de définir la vision de votre entreprise.

Les bonnes  
pratiques >>>

- > Ne vous contentez pas d'idées vagues
- > Chiffrez vos estimations
- > Restez réaliste !

## 4. QUELLE EST LA NOUVELLE SOLUTION QUE JE PROPOSE ?



Une fois le besoin identifié, l'entreprise sociale doit proposer une réponse pertinente. Il s'agit donc de définir ce que votre entreprise va faire concrètement pour atteindre ses objectifs.

Il est important de vous positionner par rapport aux autres acteurs afin d'apporter une solution véritablement nouvelle et/ou complémentaire à ce qui existe déjà.

Quelles sont les autres solutions existantes ?



Par qui sont-elles développées ?

Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?

En quoi votre activité est-elle innovante ?

En quoi apportez-vous de la valeur différemment ?

Une fois votre activité clairement et stratégiquement définie, vous pourrez fixer des objectifs concrets pour le développement à moyen et long termes de votre entreprise.

QU'EST-CE QUI VOUS DIFFÉRENCIE DE L'EXISTANT ?

# COMMENT DÉVELOPPER MON IDÉE ?

## 5. QUEL MODÈLE ÉCONOMIQUE POUR MON ENTREPRISE SOCIALE ?



L'entreprise sociale, à la différence du modèle associatif, cherche à mettre en place un modèle économique pérenne pour assurer un impact social/environnemental fort, et sur le long-terme.

L'exercice du modèle économique n'est pas toujours facile, surtout

lorsque les bénéficiaires de l'entreprise n'ont pas les moyens de payer ses produits ou services !

Ainsi, le double objectif d'une entreprise sociale (d'impact social et de rentabilité économique) a très souvent un impact sur ses sources de revenus.

### DEUX EXEMPLES POUR COMPRENDRE

#### **LIFESTRAW, [www.lifestraw.com](http://www.lifestraw.com) UNE PAILLE POUR CHANGER LE MONDE**

**Le problème :** La technologie de filtration de l'eau est inaccessible pour les plus pauvres.

**La solution :** Un filtre sous forme de paille, pour potabiliser l'eau instantanément.

**Le modèle économique :** La vente de produits (plus chers) adaptés à des activités sportives permet de subventionner les produits destinés aux plus vulnérables.

#### **ECOSIA, [www.ecosia.org](http://www.ecosia.org) LE MOTEUR DE RECHERCHE QUI PLANTE DES ARBRES**

**Le problème :** Comment financer la reforestation ?

**La solution :** Lever des fonds grâce à quelque chose que les gens font tous les jours : des recherches sur Internet.

**Le modèle économique :** La publicité liée aux recherches permet de générer des revenus, investis dans des programmes de reforestation.

## 6. QUELLES SONT LES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT QUE J'AI IMAGINÉES POUR MON ENTREPRISE ?



Savoir où l'on va est vital pour partager sa vision en interne et en externe, et ainsi mieux fédérer ses employés et ses partenaires autour de son projet. Cependant, une fois les activités lancées, il n'est pas toujours facile de résister aux

opportunités et de s'éparpiller dans des développements multiples, en prenant le risque de s'éloigner de sa mission initiale. L'entrepreneur doit alors se poser les bonnes questions pour se fixer un cap – et le garder.

### Quelles activités garder, supprimer ou développer ?

Qu'est-ce que j'aime faire ? Qu'est-ce que je sais faire ? Qu'est-ce que je veux faire ? Qu'est-ce qui maximise mon impact ? Qu'est-ce qui génère des revenus ?

### Comment rester cohérent avec la vision définie ?

La décision X va-t-elle améliorer mon impact ? Comment puis-je encore améliorer cet impact ?

### Comment faire grandir mon entreprise ?

Comment adapter mon entreprise sociale sur un nouveau territoire ? Quel nouveau produit puis-je développer ? Quelle nouvelle cible vais-je toucher ?

### Que développer au-delà de mon cœur de métier ?

Quel est mon impact dans mon entreprise ? Quel est mon impact au-delà de mon organisation ?

## 7 . POURQUOI REDIGER UN BUSINESS PLAN SOCIAL (BPS) ?



L'entreprise sociale a aussi besoin d'un business plan ! Rédiger un BPS est essentiel pour un entrepreneur social.

Avant toute chose, le BPS doit être perçu comme une démarche nécessaire à la bonne mise en place de son projet. En effet, en le construisant, l'entrepreneur est amené à questionner et structurer tous les aspects de son idée de création d'entreprise. Cet exercice est donc tout d'abord un moyen pour prendre du recul et se (re)poser les bonnes questions stratégiques pour le développement de son projet.

Par ailleurs, le BPS est aussi la première « carte de visite » du projet d'un entrepreneur social. C'est en effet le premier document qu'un entrepreneur utilise pour présenter son projet à des partenaires (techniques, financiers, etc.). Ce document doit donc présenter clairement la vision et l'orientation de l'entrepreneur, mais également convaincre de la pertinence et de la faisabilité de sa stratégie. Enfin, il permet de chiffrer l'ensemble de vos actions et de déterminer la rentabilité de votre projet d'une part, et son impact social d'autre part.

Pour vous aider >>>

Vous pouvez trouver en ligne des méthodologies pour réaliser votre propre business plan social, par exemple le guide méthodologique Business Plan Social de l'Avise (disponible sur [www.avise.org](http://www.avise.org)).

## 8. COMMENT FINANCER MON ENTREPRISE ?



Il existe différentes manières de financer son entreprise (sociale ou non), répondant chacune à des besoins différents, et comportant chacune des avantages et des contraintes. Il est donc important d'évaluer clairement ce que l'on a et ce dont on a besoin avant de se lancer dans une levée de fonds.

### > **LE REVENU**

l'argent provenant des paiements des clients de l'entreprise.

### > **LA DETTE**

l'argent emprunté que l'on doit rendre, souvent avec des intérêts.

### > **LE DON**

l'argent offert par les proches de l'entrepreneur, mais aussi des subventions des partenaires.

### > **LE CAPITAL**

l'argent injecté au capital de l'entreprise par un investisseur qui achète une ou des parts de l'entreprise.

DE QUELLE SOMME AI-JE BESOIN ?  
POUR QUOI FAIRE ?

## 9. COMMENT M'ENTOURER ?



L'entrepreneur social a un objectif d'endurance pour pérenniser ses actions. Il est donc fondamental pour lui de bien s'entourer !

### > L'ÉQUIPE

Trouver des collaborateurs ou des associés est un moyen d'apporter des compétences, des expériences, et des réseaux complémentaires.

### > LES PARTENAIRES

Sociaux, financiers, politiques, médiatiques, l'entrepreneur social doit pouvoir s'entourer d'un réseau fort qui lui permettra de maximiser son impact et surmonter les obstacles. N'hésitez pas à créer des synergies avec d'autres acteurs !

### > L'ACCOMPAGNEMENT

Selon la maturité et les besoins de son projet, l'entrepreneur social peut trouver du soutien technique auprès de structures diverses : pépinières, incubateurs, FabLabs ... Chaque structure fonctionne différemment : services proposés, durée de l'accompagnement, coûts ... L'entrepreneur doit donc bien se renseigner sur ce que chacune d'elle propose !

« TOUT SEUL ON VA PLUS VITE,  
ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN »

## 10. POURQUOI ET COMMENT MESURER MON IMPACT SOCIAL/ENVIRONNEMENTAL ?



Pour un entrepreneur social, la mesure de l'impact social est essentielle. En effet, c'est pour lui la seule manière de suivre ses résultats, valider la cohérence des actions engagées avec sa vision et améliorer le fonctionnement de l'entreprise. Une entreprise sociale qui n'atteint pas ses objectifs d'impact social doit repenser sa stratégie !

Par ailleurs, la mesure de l'impact est souvent importante pour les partenaires de l'entrepreneur social, qui ont décidé de le soutenir et

collaborer avec lui en raison de son ambition sociale. Les chiffres permettant de mesurer l'impact de l'entreprise sont alors indispensables pour prouver l'efficacité de son action.

L'exercice est loin d'être facile ! L'enjeu est de mettre en place des outils de suivi et de mesure crédibles et opérationnels (c'est-à-dire facilement utilisables en interne). Pour cela, il existe de nombreuses méthodologies pour mesurer son impact social/environnemental.

Pour en  
savoir plus >>>

Le petit précis de l'évaluation de l'impact social (élaboré par le Mouves, l'Avise et l'ESSEC IIES), disponible en ligne.

QU'EST-CE QUE VOUS VOULEZ ÉVALUER ?  
QUELS SONT LES BONS CRITÈRES ET INDICATEURS ?  
QUEL OUTIL CHOISIR POUR LES MESURER ?



## POUR ALLER PLUS LOIN ...

---

L'entrepreneuriat social c'est aussi une communauté d'acteurs engagés, qui partagent une ambition : changer le monde pour le rendre plus juste, plus solidaire et plus inclusif.

N'hésitez pas à vous rapprocher de cette communauté au Burkina Faso et à l'international en consultant leurs ressources en ligne, en participant à leurs événements ou en les contactant.

[www.lafabrique-bf.com](http://www.lafabrique-bf.com)

[www.ashoka.org](http://www.ashoka.org)

[www.avise.org](http://www.avise.org)

[www.iies.essec.edu](http://www.iies.essec.edu)

[www.makesense.org](http://www.makesense.org)

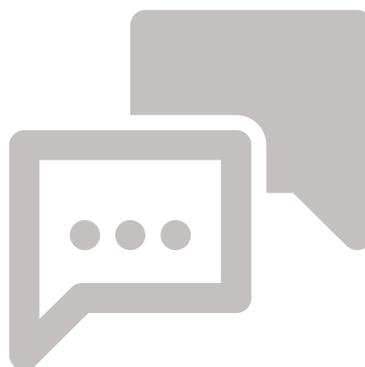
[www.reachforchange.org](http://www.reachforchange.org)

[www.seed.uno](http://www.seed.uno)

[www.danonecommunities.com](http://www.danonecommunities.com)

[www.projet-ricochets.com](http://www.projet-ricochets.com)

[www.yunusfb.com](http://www.yunusfb.com)





SOYEZ CURIEUX  
PARLEZ DE VOTRE PROJET AUTOUR DE VOUS  
ENTOUREZ-VOUS  
RESTEZ PASSIONNÉ

... ET LANCEZ-VOUS !



## CHECKLIST :

### SUIS-JE PRÊT À REJOINDRE LA FABRIQUE ?

- > Je suis familier avec ce qu'est une entreprise sociale.
- > J'ai le profil d'un entrepreneur social, et c'est le bon moment pour moi pour me lancer.
- > J'ai clairement identifié et délimité le problème social auquel je souhaite apporter une solution.
- > J'ai une idée précise de la solution (un produit ou service) que je souhaite mettre en place pour répondre au problème identifié.
- > J'ai réfléchi à un modèle économique pérenne pour mon entreprise.
- > J'ai une vision réaliste et ambitieuse de ma future entreprise et des différentes étapes de développement pour y arriver.
- > J'ai réfléchi aux moyens possibles pour financer mon entreprise.
- > J'ai au moins une ébauche de mon business plan social.
- > Je ne suis pas seul dans l'aventure : des personnes ressources me soutiennent et m'encouragent.
- > J'ai pensé à des indicateurs pour mesurer mon impact social et/ou environnemental.

Si vous êtes d'accord avec tous ces critères,  
n'hésitez pas à nous envoyer votre candidature à La Fabrique dans la rubrique  
« **Incubation** » de notre site Internet : [www.lafabrique-bf.com](http://www.lafabrique-bf.com)  
ou contactez-nous à l'adresse : [contact@lafabrique-bf.com](mailto:contact@lafabrique-bf.com)  
ou au **00226 55 05 33 33**