



# Bienvenue !

## Vivez l'expérience unique d'un entrepreneur social

(Suivez les )



Une exposition imaginée par La Fabrique  
Incubateur d'entreprises sociales

**BON PARCOURS !**

# EN QUÊTE DE SENS

“ *Nous pouvons être inactifs et faire partie du problème ou être pro-actifs et faire partie de la solution, nous choisissons la vie que nous vivons.* ”

Tony Meloto (fondateur de Gawad Kalinga)



## Le monde ne tourne pas rond :

Inégalités, malnutrition, faibles accès à l'eau potable, à l'électricité, à la santé, à l'éducation, au travail, aux technologies, logements insalubres, pollution, enjeux environnementaux...

Notre société soulève beaucoup de problèmes et d'inégalités auquel les ONGs et les pouvoirs publics n'arrivent pas à donner de solutions pérennes

“ **Je veux changer le monde !  
que puis-je faire ?** ”

# 1 Je m'engage en tant que citoyen

Des exemples de gestes quotidiens basés sur des valeurs fortes comme l'écoute, le partage, l'entraide et la solidarité pour bénéficier à la société.

- \* J'adhère à une association
- \* Je fais du bénévolat
- \* Je fais des dons à des oeuvres ou des associations
- \* J'adapte mon style de vie à mes valeurs : je réduis ma consommation, je pollue moins, je trie mes déchets...

# 2 Je m'engage en tant qu'intrapreneur

Innover au sein de votre entreprise pour augmenter son impact sur la société et l'environnement.

## « Une entreprise sociale dans l'entreprise »

L'intrapreneur est une personne qui, au sein d'une entreprise déjà existante, met en place une activité rentable qui aura un impact social et/ou environnemental dans son entreprise ou sur la société.

# 3 Je deviens un entrepreneur social

Monter une entreprise pour avoir un impact sur la société / l'environnement

Une entreprise sociale est une initiative entrepreneuriale dont la finalité sociale est supérieure ou égale à l'objectif économique.

Un entrepreneur social identifie des problèmes sociaux non résolus et y apporte une solution :

- \* Viable financièrement
- \* Impactante sur la société et/ou l'environnement
- \* Innovante par la solution ou le modèle économique qu'elle propose

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.

“ Je veux devenir un entrepreneur social ! ”



# Devenir un entrepreneur social

*“ Le but de la vie d'un véritable entrepreneur social est de changer le monde. ”*

Bill Drayton (fondateur d'Ashoka)

## comment décide-t-on d'entreprendre ?

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée.

Qu'elle soit innovante ou plus classique, il faut que l'idée réponde à une problématique et qu'elle ait un marché pour qu'on puisse la qualifier de véritable opportunité.

# LES CARACTÉRISTIQUES D'UN ENTREPRENEUR SOCIAL

## Ses motivations

Résoudre un problème

Opérer un changement positif

## Ses traits de personnalité

Convictions fortes

Capacité à fédérer

Adaptabilité

Confiance en soi

Bon relationnel

Goût du risque

Persévérance

## Ses compétences

Maîtrise technique

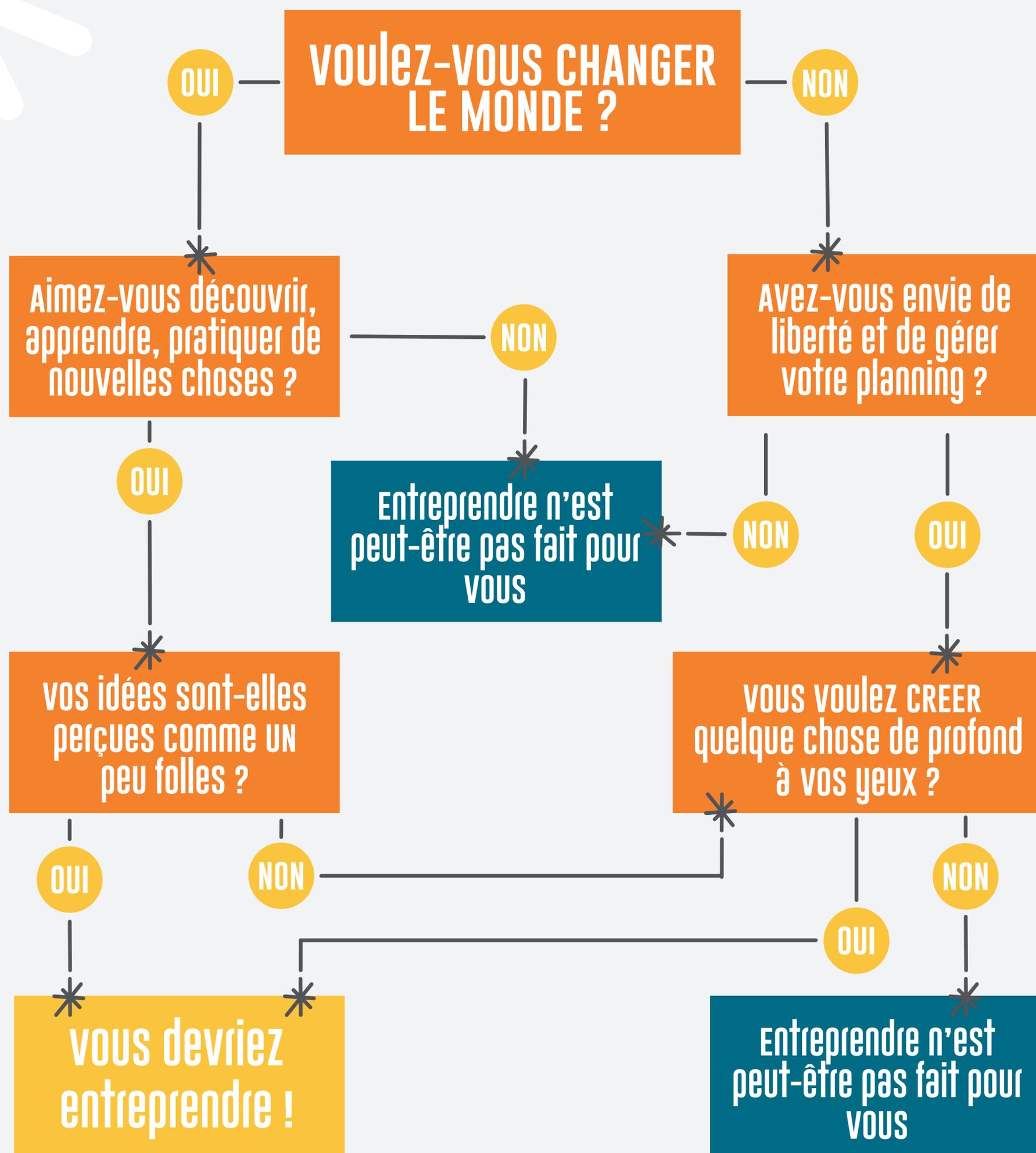
Capacité à faire rêver

Management

Gestion des partenaires

# DEVEZ-VOUS ENTREPRENDRE ?

## FAITES LE TEST !



# 12 qualités à cultiver pour être un bon entrepreneur social

## 1. Intuition

Observez ; restez à l'écoute de votre marché... et faites confiance à votre intuition pour estimer le potentiel de votre idée.

## 2. Créativité

Pensez autrement, pour vous différencier. Soyez original dans votre approche et surtout innovez. Soyez un rêveur concret !

## 3. Curiosité

Ayez envie d'apprendre, soyez proactif. Ne vous contentez pas de faire seulement le nécessaire : allez plus loin. Soyez débrouillard et informez-vous !

## 4. Passion

Croyez en votre projet, et aimez ce que vous faites. Gardez le courage et le dynamisme qui vous anime. Visez les sommets !

## 5. Détermination

Sachez où vous voulez aller, et comment faire pour y parvenir. Prenez des risques mesurés. Regardez avec clairvoyance au-delà de l'immédiat !

## 6. Capacité de jugement

Prenez le temps d'analyser les situations. Soyez ouvert et sachez vous remettre en question quand il le faut. Prenez des décisions éclairées !

## 7. Professionalisme

Respectez vos clients et restez à leur écoute. Soyez intègre. Ne négligez pas la qualité de votre travail.

## 8. Rigueur

Imposez-vous une discipline, organisez, planifiez, notez... Apprenez à gérer votre temps efficacement.

## 9. Débrouillardise

Sachez utiliser toutes les ressources qui sont à votre disposition. N'ayez pas peur de faire les choses (même celles que vous ne savez pas faire) par vous-même. Soyez polyvalent et dépassez-vous !

## 10. Communication

Faites rêver les gens, y compris votre équipe ! Vous devez être capable de « vendre » votre entreprise, votre vision et vous-même.

## 11. Optimisme

Croyez en vous et en vos capacités. Restez positif, même devant l'échec – et apprenez de vos erreurs !

## 12. Entourage

N'ayez pas peur de demander de l'aide. Trouvez des collaborateurs en qui vous avez confiance. N'hésitez pas à vous rapprocher de personnes ou de structures qui pourront vous accompagner.

# DES ENTREPRENEURS SOCIAUX INSPIRANTS

*( qui changent le monde )*



 États-Unis

## Black Mycoskie

Entrepreneur à l'origine du modèle One for One™

Améliore le monde grâce à ses chaussures

### Présentation

Black Mycoskie est le fondateur de la marque de chaussures TOMS, une entreprise utilisant le modèle du One for One™, qui, pour chaque produit acheté, permet d'aider une personne dans le besoin.

### Origines

Lors d'un voyage en Argentine en 2006, Blake est témoin des difficultés auxquelles sont confrontés les enfants qui grandissent sans chaussures. Il décide de créer une activité à but lucratif, durable, qui ne dépende pas des dons pour répondre à ce problème. Il imagine alors le modèle du One for One™ et fonde TOMS : pour l'achat d'une paire de chaussure TOMS, une paire est donnée à un enfant dans le besoin.

### Développe-

Cinq années après la création de TOMS, son fondateur réalise que le concept One for One™ peut être appliqué à bien d'autres choses que les chaussures et répondre ainsi à d'autres besoins fondamentaux. TOMS se diversifie en proposant un gamme de produits plus large : pour une paire de lunettes achetées, une personne dans le besoin retrouve la vue ; pour un sac acheté, une femme enceinte accouche en toute sécurité ; pour un paquet de café TOMS Roastin & co, une personne accède à l'eau potable.

Au delà de ça TOMS multiplie également son impact en se fournissant dans les pays où il donne créant ainsi de l'emploi, mais aussi en investissant dans d'autres entreprises sociales.

### Toms aujourd'hui

**75 MILLIONS**  
de paires de chaussures  
neuves distribuées



**450 000 SEMAINES**  
d'eau potable offertes



**700 EMPLOIS**  
soutenus grâce à la  
production des chaussures



**500 000 PERSONNES**  
ayant retrouvé la vue



**175 000 FEMMES**  
aidées à accoucher  
de manière sûre



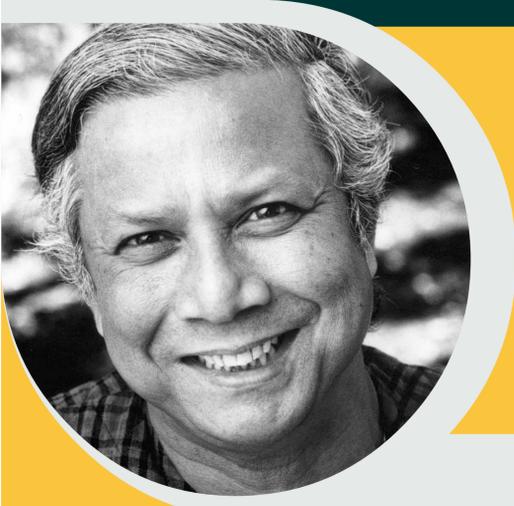
**20 ENTREPRISES**  
sociales financées



*“ Si vous organisez votre vie autour de votre passion, vous pouvez transformer votre passion en votre histoire et transformer ensuite votre histoire en quelque chose de plus grand - quelque chose qui compte. ”*

# DES ENTREPRENEURS SOCIAUX INSPIRANTS

*( qui changent le monde )*



Bangladesh

## Muhammad

*Prix Nobel de la Paix 2006*

Economiste à l'origine du développement de la microfinance

lutte contre la pauvreté au Bangladesh

### Présentation

M. Yunus est le fondateur de la Grameen Bank (« la banque des pauvres »), première banque donnant l'accès à des micro-prêts bancaires aux personnes les plus démunies, avec des taux d'intérêt de 5 à 20%.

### Origines

M. Yunus réalise que le système économique en place au Bangladesh ne pouvait jamais permettre aux plus démunies de sortir de la pauvreté. Dans un véritable cercle vicieux, le fait même d'être pauvre empêchait d'accéder à des ressources financières.

En 1974, il décide de prendre les choses en mains et prête l'équivalent de xxx CFA à 42 tisserands. Ce prêt à taux réduit leur permet d'acquérir les matières premières nécessaires au lancement de leur activité. Il constate alors qu'il est possible avec cette petite somme de les aider à survivre, mais aussi de créer en eux une envie d'entreprendre pour sortir de la pauvreté. La preuve : le taux de remboursement était de presque 100% !

### Création

Contre les conseils des banques et du gouvernement, Yunus continue à accorder des « microcrédits ». Il fonde en 1983 la Grameen Bank, basé sur des principes de confiance et de solidarité, pour les personnes n'ayant pas accès aux banques traditionnelles.

La microfinance était née !

### La Grameen Bank aujourd'hui

**9 MILLIONS**  
d'emprunteurs



**96%** de taux de  
remboursement



**2 568** succursales  
au Bangladesh



**97%** de femmes



**16,9 MILLIONS \$**  
de profits en 2016



Méthodes utilisées  
**DANS 58 PAYS**



“

*C'est la société qui fait les pauvres.  
Lorsque les gens sont autorisés à libérer leur  
créativité, la pauvreté disparaît.*

”

# comment mettre en forme mon idée ?

“ *Avoir des idées est facile, les mettre en œuvre est difficile.* ”

Guy Kawasaki (co-founder de Alltop)



## vous avez l'idée ?

Avant de vous lancer tête baissée, il faut se poser un certain nombre de questions pour approfondir et peaufiner son projet.

# Le mur des questions

## quel est le problème auquel j'apporte une solution ?

Quel est le problème ?

*En quoi est-ce un problème ?*

Quelles sont les causes et les conséquences de ce problème ?

QUI EST-CE QUE JE VEUX TOUCHER ?

*Ma solution résout-elle vraiment ce problème ?*

Combien de personnes sont concernées ?

CE PROBLÈME SE POSE-T-IL AILLEURS QUE DANS MON PAYS ?

## quelle est la nouvelle solution que je propose ?

EXISTE-T-IL DÉJÀ DES SOLUTIONS ?

*Qui les propose ?*

Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?

*En quoi ma solution est-elle innovante ?*

En quoi est-ce que j'apporte de la valeur différemment ?

## quel modèle économique pour mon entreprise sociale ?

Comment rendre mon entreprise rentable ?

QUELS MOYENS DE PAIEMENT INNOVANTS PUIS-JE METTRE EN PLACE ?

Comment vais-je écouler mes produits ?

*Après de qui vais-je écouler mes produits ou services ?*

À QUEL PRIX PUIS-JE VENDRE MES PRODUITS/ SERVICES ?

Mes clients peuvent-ils payer mes produits ou service ?

## quelles stratégies de développement pour mon entreprise ?

QU'EST-CE QUE J'AIME FAIRE ?

Comment puis-je améliorer mon impact ?

Qu'est-ce que je sais faire ?

Comment puis-je adapter mon entreprise sociale sur un nouveau territoire ?

COMMENT PUIS-JE AMÉLIORER MES REVENUS ?

Qu'est-ce que je veux faire ?

## 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 ?

## comment financer mon entreprise ?

De quelle somme ai-je besoin ?

*Puis-je financer mon entreprise grâce à ses revenus propres ?*

POUR QUOI FAIRE ?

Puis-je obtenir des subventions ?

Puis-je trouver des investisseurs ?

Puis-je obtenir un emprunt ?

“ J'ai les réponses à toutes ces questions, je peux me lancer ! ”



“ oui mais je ne peux pas faire ça seul. qui peut m'accompagner dans cette aventure ? ”



# 2 solutions différentes pour l'accès à l'eau potable

1

## 1001 fontaines, crée une unité de traitement de l'eau

Lieux : Cambodge, Madagascar, Inde

### vision de l'entreprise

Améliorer la santé de populations rurales des pays en développement grâce à une eau de boisson totalement saine, produite localement pour longtemps.

### solution proposée

- \* 1001fontaines s'appuie sur des ONG locales pour mettre en place des mini-usines qui utilisent la technologie UV avec une alimentation par énergie solaire pour désinfecter l'eau de surface (mares, fleuves etc.).
- \* La pérennité est assurée en créant une micro-entreprise : l'exploitation de la station est confiée à un opérateur local qui purifie l'eau de boisson, la conditionne en bonbonnes ou en jerricanes et la vend au sein du village. Les bénéficiaires qu'il en retire lui permettent de vivre et d'entretenir son outil de production.

2

## Tinkisso, produit et distribue des solutions chlorées pour traiter l'eau à domicile

Lieux : Guinée Conakry

### vision de l'entreprise

Apporter une solution locale durable aux difficultés d'accès à l'eau potable dans les communautés pour diminuer la prévalence des maladies hydriques en Guinée.

### solution proposée

- \* Tinkisso agit sur le traitement de l'eau à domicile en proposant Chlore'C, un désinfectant de qualité à base de chlore qui permet d'éliminer la plupart des sources de maladies hydriques. Chlore'C se présente dans un flacon opaque de 250 mL. Le produit peut être utilisé pour la chloration de l'eau de boisson, la désinfection des aliments crus et la désinfection des sols.
- \* Afin de toucher les populations les plus reculées, Tinkisso a créé un réseau de distributeurs variés : pharmacies, hôpitaux, vendeurs de rue, etc. Reconnu par le Ministère de la Santé pour ses succès en période de crise sanitaire, l'entreprise organise des campagnes de prévention des maladies hydriques et de promotion de l'usage du chlore dans les ménages.

# 2 SOLUTIONS COMPLÉMENTAIRES POUR : COMBATTRE LE PALUDISME

## Le problème

- 438 000 morts par an du paludisme
- 215 millions de cas de paludisme en 2015
- 3 milliards de personnes vivants en zone impaludée
- Résistance accrue aux médicaments

1

## FASO SOAP, prévenir le paludisme

Aujourd'hui, 270 millions de personnes vivent sans protection contre les moustiques.

### vision de l'entreprise

Intégrer la prévention contre le paludisme dans le quotidien de tous les africains, grâce à la commercialisation de produits d'hygiène quotidienne anti-moustiques.

### Actions

- \* Développer un produit d'hygiène quotidienne efficace plus de 3 heures, qui protège sans changer les habitudes ;
- \* Fabriquer un produit de qualité de manière continue ;
- \* Toucher rapidement les plus vulnérables – à travers un modèle économique adapté à un public défavorisé et un large réseau de distribution.

2

## La maison de l'Artemisia, soigner le paludisme

L'Artemisia, une plante pour soigner le paludisme sans toxicité, ni effets secondaires et sans provoquer de résistance.

### vision de l'entreprise

Permettre aux acteurs locaux d'une dizaine de pays africains de se soigner à moindre frais, localement et efficacement.

### Actions

- \* Prouver l'efficacité médicale des Artemisia annua et afra grâce à des connaissances partagées
- \* Former les acteurs de terrain, des savoir-faire diffusés au sein du réseau
- \* Organiser un réseau de cultures et de distribution labélisé, en mettant en place une production durable et responsable, une rémunération équitable des différents acteurs de la chaîne, une transformation responsable, un produit économiquement accessible .

# comment bien m'entourer ?

*“ Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ”*

La solitude peut être fatale à l'entreprise. Echanger les idées, les confronter, découvrir, s'inspirer... les autres créent l'émulation nécessaire au créateur d'entreprise.

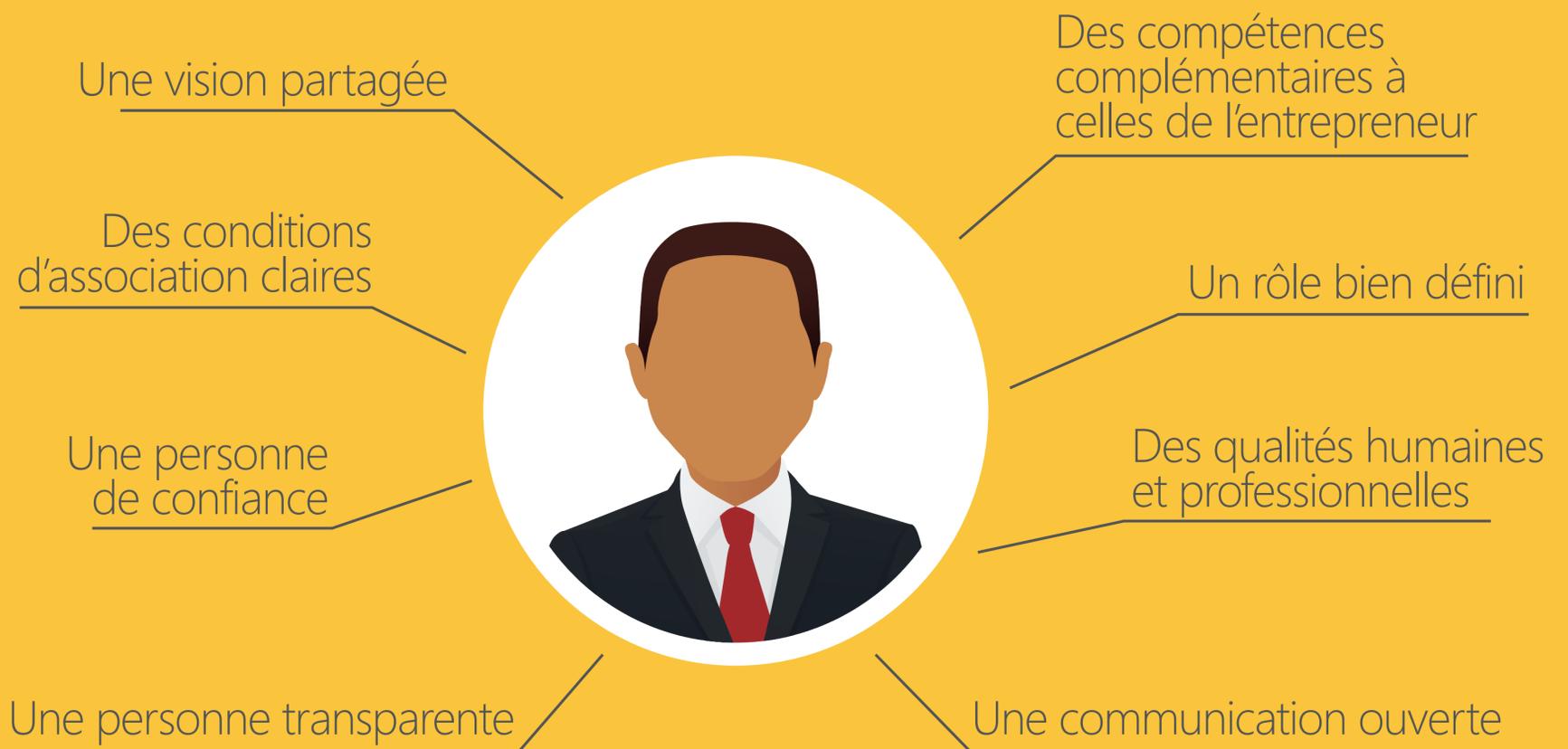
Trouver des collaborateurs ou des associés est un moyen d'apporter des compétences, des expériences, et des réseaux complémentaires.



# L'association

## L'associé idéal

### Le profil parfait



### où le trouver ?

LES ÉVÈNEMENTS DE NETWORKING

LES ESPACES DE COWORKING

LES ANCIENS ÉLÈVES DE VOTRE ÉCOLE

LES SITES D'OFFRES D'EMPLOIS

RÉSEAUX PROFESSIONNELS  
(LINKEDIN)



# Le recrutement

## comment bâtir et structurer mon équipe ?

Dans une start-up, il est parfois difficile de recruter des profils expérimentés. Il faut alors baser les critères de sélection sur autre chose...

- 1 Recrutez des personnalités plus que des CV
- 2 Recrutez des personnes avec des compétences complémentaires



### Témoignage

Lisa Tietiembou Barutel

Comment je choisis mes collaborateurs

« N'oubliez jamais que sans votre équipe, vous n'êtes rien. »

Dans une entreprise comme La Fabrique, le recrutement est un élément critique. Toute notre activité repose sur l'équipe et sa dynamique. Intégrer un nouveau collaborateur représente à chaque fois un grand défi, car chacun peut tout changer.

Pour trouver nos collaborateurs, nous diffusons les offres de manière ouverte, transparente et claire. Il est important d'être actif dans la recherche et d'aller chercher les candidatures, les unes après les autres.

Nous sélectionnons ensuite collectivement les candidats qui nous semblent les plus pertinents et nous réalisons les entretiens avec chacun pour comprendre leur parcours, leurs motivations, leurs atouts, etc. Je suis présente à tous les entretiens, mais ne suis jamais seule. Il est toujours intéressant d'avoir différents points de vue avant d'intégrer un nouveau collaborateur. Les heureux élus sont ensuite accompagnés avant d'intégrer l'équipe, et rejoignent l'aventure !

Pour monter une équipe cohérente, une vision d'entreprise clairement exprimée attirera les profils qui vous correspondent. Par ailleurs, chaque entreprise a sa propre culture et ses valeurs.

Ainsi, ce que je recherche chez les collaborateurs de La Fabrique, c'est de l'engagement, de la bienveillance et de la compétence. Ces qualités sont les piliers de La Fabrique : une entreprise sociale engagée, qui se développe de manière collective et qui propose des services de qualité pour faciliter le développement d'entreprises sociales solides au Burkina Faso.

# L'accompagnement

que peut m'apporter l'accompagnement ?

## ce que je veux

Je veux développer mon idée ?

Je veux tester mon idée ?

Je veux lancer mon entreprise ?

Je veux améliorer mon impact ?

Je veux trouver des partenaires ?

Je veux trouver des financements ?

Je veux changer d'échelle ?

## comment l'accompagnement m'aide ?

L'accompagnement m'aide à penser un business model

L'accompagnement m'aide à étudier mon marché et à prototyper

L'accompagnement m'aide à créer ma structure

L'accompagnement m'aide à mesurer et piloter mon impact

L'accompagnement m'aide à me créer un réseau

L'accompagnement m'aide à lever des fonds

L'accompagnement m'aide à trouver un modèle, des partenaires, une organisation...

# L'accompagnement, comment, et avec qui ?

1

## LA COUVEUSE



Une couveuse d'entreprises est une structure qui propose des services d'accompagnement au démarrage d'un projet.

**Durée :**  
Moins d'un an

**Services :**  
Formation, coaching

**Exemples :**  
Sense Campus

3

## L'ACCELERATEUR

Les accélérateurs sont des programmes courts et intensifs qui permettent à de jeunes start-ups de travailler à leur développement rapide.

**Durée :**  
Courte, de généralement 6 mois

**Services :**  
Affinage du produit/service, mise en réseau, mise à disposition de locaux

**Exemples :**  
Etrilabs

5

## LA PÉPINIÈRE

Ces structures s'adressent en général à des sociétés plus matures que les incubateurs, avec une offre d'accompagnement moins dense et moins rapprochée.

**Durée :**  
De 1 à 5 ans

**Services :**  
Conseils, formations, mise en réseau (investisseurs...)

**Exemples :**  
PIPHE-SA

7

## FINANCEMENTS INNOVANTS

De nouveaux mécanismes de financements se développent en s'adaptant aux besoins spécifiques et grandissants des start-ups africaines.

**Exemples :**  
Sinergi, Investisseurs et Partenaires, Initiative Ouagadougou, Forth Investment

2

## L'INCUBATEUR

Les incubateurs proposent un accompagnement dans la durée d'entreprises à différents stades de développement («de l'idée à l'action»).

**Durée :**  
De 1 à 3 ans

**Services :**  
Définition du business model, études de marché, mise en réseau, mise à disposition de locaux, montée en compétences...

**Exemples :**  
La Fabrique, Beogolab, 2iE, CIPMEN, CTIC, PIPHE-SA

4

## LES FABLABS

Un FabLab est un espace de rencontre et de création collaborative entre entrepreneurs, artistes, designers, ingénieurs... Il met à disposition toutes sortes d'outils et de technologies pour permettre à ses utilisateurs de créer et modéliser les objets nécessaires à la réalisation de leur projet.

**Durée :**  
Le temps du projets

**Services :**  
Prototypage, design, espace collaboratif

**Exemples :**  
Ouagalab, Woelab

6

## LE COWORKING

Le coworking est la mise à disposition d'un espace de travail partagé encourageant l'échange et l'ouverture entre des individus évoluant dans des secteurs différents.

**Durée :**  
Illimitée

**Services :**  
Espace de travail, salles de reunion

**Exemples :**  
Siralabs, Jokko-labs, etc.

AVANT la création

APRÈS la création

Attention chaque structure peut proposer des services, des durées d'accompagnement, avec des coûts différents... Elles peuvent aussi être spécialisées dans un certain type d'entreprises : TIC, Agroalimentaire, sociales... L'entrepreneur doit donc bien se renseigner sur ce que chacune d'elles propose !

# Les partenaires

## 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 !

## MULTIPLIEZ LE POTENTIEL DE VOTRE ENTREPRISE EN SACHANT VOUS ENTOURER :

visibilité

Fournisseurs

stratégie

expertise

clientèle

Réseau

savoirs-faire

Financements

connaissances

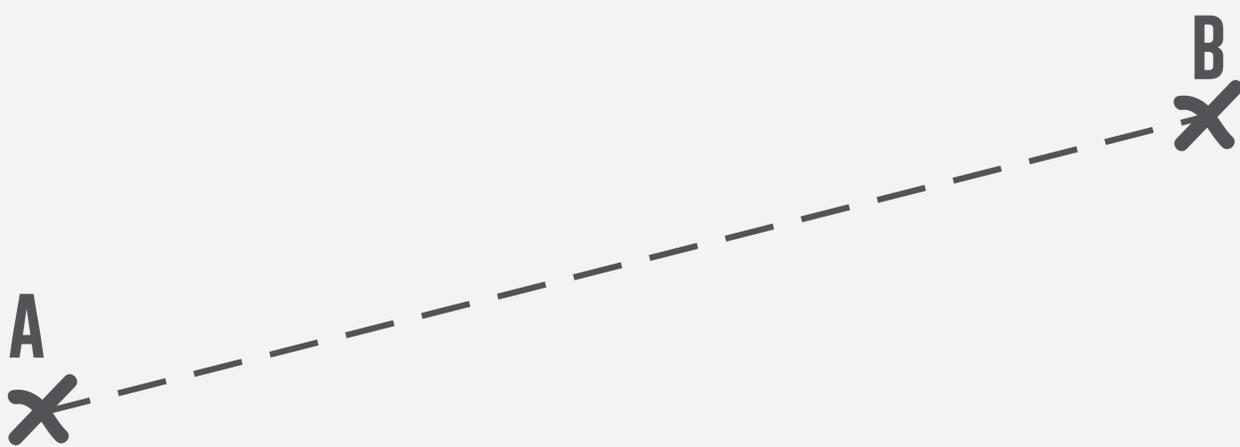
# comment apprendre de l'échec ?

“Je n'ai pas échoué, j'ai seulement trouvé 10 000 façons de faire qui ne fonctionnent pas.”

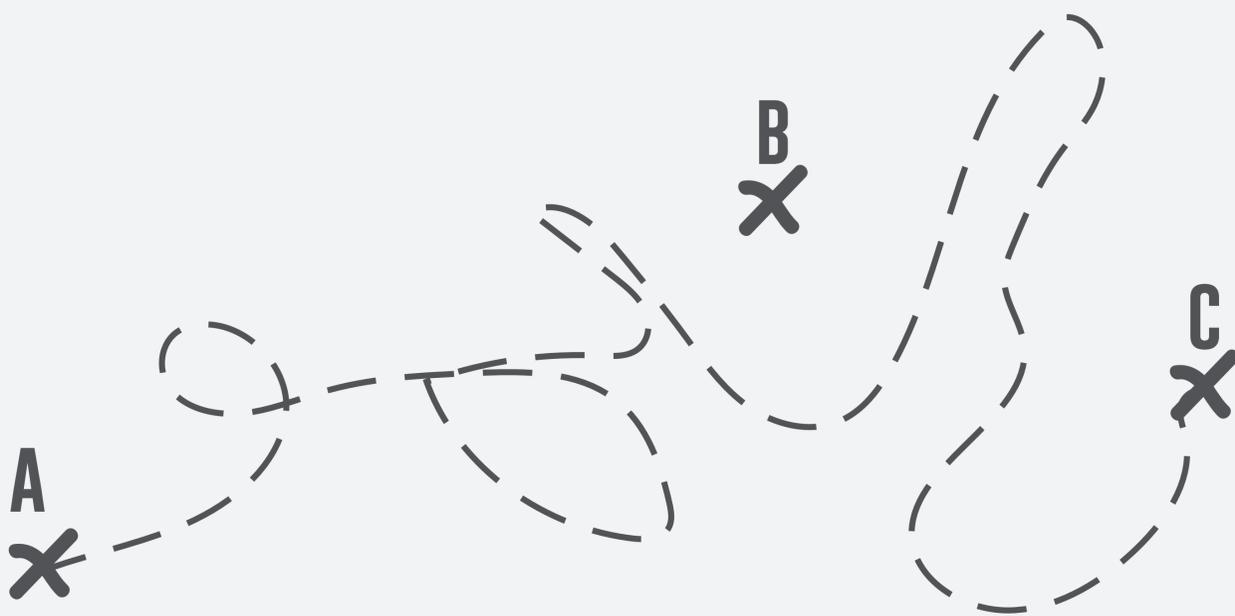
Thomas Edison

L'échec fait partie intégrante de l'expérience d'entreprendre. Mais qu'est-ce que l'échec ? Comment le tourner à son avantage ?

quand on pense au parcours d'un grand entrepreneur, on l'imagine comme ça :



Alors qu'en réalité, il ressemble plutôt à ça :



quelques chiffres :

**90%**

des start-up échouent

**50%**

des entreprises créées disparaissent avant leur 6ème année

# L'échec c'est quoi ?

Non-atteinte d'objectifs, abandon d'un projet, démotivation de l'entrepreneur ou même cessation d'activité, l'échec en entreprise peut prendre de nombreuses formes.

## Top 5 des raisons poussant les petites entreprises à l'échec :

- 1 Le marché** : Pas atteint ; Trop petit ; En déclin
- 2 L'entrepreneur** : Solitude ; Manque d'ouverture ; Manque d'engagement ; Démotivation
- 3 L'organisation** : Mauvaise organisation ; Manque de compétences ; Manque de confiance
- 4 La gestion** : Dispersion de l'activité ; Mauvaises prévisions ; Mauvaise comptabilité ; Croissance incontrôlée ; Manque de liquidités
- 5 L'environnement** : Economie ; Réglementation ; Politique défavorable

## Les bonnes questions à se poser lorsque l'on échoue :

Pourquoi cela n'a pas fonctionné ?

QU'EST-CE QUE J'AURAIS PU FAIRE MIEUX ?

*Cela vient-il de mon produit / service ?*

Ai-je bien compris le besoin de mes clients ?

QUELLE LEÇON PUIS-JE EN TIRER ?

# DE L'IDÉE À L'ACTION : COMMENT ME LANCER ?

*“ Quoi que tu rêves d'entreprendre commence.  
L'audace a du génie, du pouvoir, de la magie. ”*

Goethe

## Les étapes de la création du projet

- ✓ Déterminer les composantes de votre idée
- ✓ Délimiter le marché visé
- ✓ Décrire votre activité de façon très précise
- ✓ Collecter les informations essentielles
- ✓ Solliciter avis et conseils
- ✓ Analyser les contraintes du projet
- ✓ Définir votre projet personnel de créateur
- ✓ Vérifier le réalisme de votre idée

**LANCEZ-VOUS !**

# 25 conseils aux entrepreneurs

## Suivez votre vision

- 1 Suivez votre passion, votre excellence, et le marché
- 2 ... RIEN de plus ; RIEN de moins
- 3 Faites des choix cohérents et tenez-vous-y, assumez-les
- 4 Ne laissez la stratégie à personne d'autre

- 5 La valeur de vos produits se mesure à leur usage / vente et à rien d'autre
- 6 Dans les premiers mois, la clé est la croissance : travaillez pour augmenter vos ventes
- 7 Si vous n'accélérez pas en un an, changez de stratégie
- 8 Une fois que vous changez, ne vous retournez pas

## Concentrez-vous sur vos clients

## Construisez une équipe solide

- 9 Votre équipe compte plus que vous (mais vos clients comptent plus que votre équipe)
- 10 Ayez des associés meilleurs que vous sur certaines choses
- 11 Recrutez des gens qui travaillent comme vous
- 12 Engagez des gens passionnés par vos clients

- 13 Permettez aux autres membres de l'équipe de vous dire "non"
- 14 Placez votre bureau au milieu de vos équipes et gardez la porte ouverte
- 15 Soyez personnellement responsable de toutes les embauches
- 16 Ne vous dérobez pas : management, ventes, finances ... c'est VOTRE job
- 17 Vous êtes toujours le premier commercial de votre produit

## Soyez présent et engagé

## Au-delà d'un chef, soyez un leader

- 18 C'est vous qui fixez le ton, le style, le rythme, les attentes
- 19 Partagez votre inspiration
- 20 Mesurez votre réussite au degré d'engagement de vos équipes
- 21 Donnez envie à vos équipes d'être meilleures que vous

- 22 Montrez l'exemple. Toujours.
- 23 Soyez dur ; même pénible parfois
- 24 Prenez des décisions justes, même si elles sont difficiles, et assumez-les
- 25 Disputez-vous le jour, mais aimez-vous le soir pour mieux rebondir le lendemain

## Soyez juste et fort



# Maintenant, lancez-vous !

**POUR EN SAVOIR PLUS :**

## **ENTREPRENEURIAT SOCIAL**

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

## **ENTREPRENEURIAT AU BURKINA FASO**

[www.me.bf](http://www.me.bf)



Retrouvez tout le contenu du parcours de  
l'entrepreneur social [www.lafabrique-bf.com](http://www.lafabrique-bf.com)

