

# GUIDE PRATIQUE SE LANCER DANS L'ENTREPRE- NEURIAT

empowher



# empowher

Ce guide "**Se lancer dans l'entrepreneuriat**" est édité et diffusé par Empow'Her, une association d'intérêt général créée en 2013, qui soutient l'accès à l'entrepreneuriat pour toutes les femmes et le déploiement d'un entrepreneuriat féministe, comme vecteur d'égalité dans l'économie et la société, en France, en Europe et dans le monde. Elle se mobilise depuis 10 ans autour d'une vision : l'entrepreneuriat comme source d'empouvoirement et d'autonomie.

Empow'her accompagne ainsi les femmes dans la concrétisation de leurs projets entrepreneuriaux, afin de leur permettre d'atteindre leur plein potentiel, de s'autonomiser financièrement et socialement grâce à leurs activités et de participer activement à la construction de la société.



## LE PROGRAMME WOMEN DARE, C'EST QUOI ?

Women Dare est le programme d'accompagnement de Empow'Her, destiné aux femmes qui souhaitent se lancer pour entreprendre, tout en ayant un impact positif. Women Dare propose du soutien "à la carte", pendant 12 mois pour les personnes résidant en Île-de-France, via des ateliers collectifs, des bootcamps, des sessions de suivi, etc.

Pour avoir plus d'informations, rendez-vous sur le site de Empow'Her !

## EMPOW'HER EN QUELQUES CHIFFRES :

Plus de **20 000**  
femmes soutenues  
dans leur aventure  
entrepreneuriale

Des activités  
déployées dans  
**30 pays**  
d'Europe et  
d'Afrique

Un accueil de **90%**  
de femmes se formant  
à l'entrepreneuriat  
pour la première fois

Plus de **5 000**  
heures de formations  
dispensées

L'écriture et l'édition de ce guide "**Se lancer dans l'entrepreneuriat**" s'inscrit ainsi en ligne avec la mission de l'association. Il est mis à ta disposition gratuitement, afin de te permettre de découvrir l'entrepreneuriat et de savoir comment te lancer dans la création de ton projet, si tu le souhaites.

# SOMMAIRE

## LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT DES FEMMES EN FRANCE AUJOURD'HUI ..... 4

## FAIRE ÉMERGER SON PROJET ENTREPRENEURIAL ..... 10

Identifier et répondre à un besoin.....11  
 Définir son socle de projet.....16  
 La démarche d'effectuation.....20

## MODÉLISER SON PROJET ..... 27

Construire ton modèle économique avec le BMC .....28  
 Modéliser ton projet.....31  
 Tester le marché.....32  
 L'analyse SWOT.....32  
 Plan de financement et investissement .....34

## LANCER SON PROJET ..... 38

Choisir ton statut juridique.....39  
 Communiquer sur ton projet.....41  
 Commercialiser ton offre .....42  
 Développer sa posture d'entrepreneuse .....44

## CONNAÎTRE LES RESSOURCES POUR TE FAIRE ACCOMPAGNER DANS TON PROJET ..... 48

L'importance des réseaux .....49  
 Les typologies de l'accompagnement .....49  
 Trouver mon réseau d'accompagnement....49

## CONCLUSION ..... 54

**Rédactrice :** Sabrina Touati

**Contributrices et relectrices :** Paola Craveiro, Fiore Poidevin, Joséphine Py, Aïda Toure

**Conception graphique, illustration et mise en page :** Agence Intrépide



## PRÉFACE

Chères lectrices, chers lecteurs,

Je suis ravie de vous présenter "Se lancer dans l'entrepreneuriat", un guide précieux publié par Empow'Her. En tant qu'entrepreneuse ayant eu l'opportunité de lancer cinq entreprises, je connais bien les défis que cela implique – et croyez-moi, le voyage est tout sauf une ligne droite ! Chaque entreprise que j'ai fondée m'a appris quelque chose d'inestimable sur les montagnes russes de l'entrepreneuriat. J'ai appris que chaque obstacle peut se transformer en opportunité, et que le soutien solide et sincère est essentiel pour avancer. Ce guide est conçu pour être ce soutien, offrant des conseils pratiques et des perspectives éclairantes pour celles qui souhaitent se lancer ou progresser dans leur aventure entrepreneuriale.

Depuis sa création en 2013, Empow'Her s'engage à aider les femmes à franchir les étapes cruciales de l'entrepreneuriat. Leur travail est une source d'inspiration pour moi, car je sais combien il est précieux d'avoir un réseau de soutien solide. Leur mission d'encourager et d'accompagner les femmes entrepreneuses est exactement ce dont nous avons besoin pour faire avancer l'équité et l'autonomisation.

Créer des entreprises engagées, capables de faire une réelle différence dans le monde, a toujours été au cœur de mon approche entrepreneuriale. Je crois fermement que l'entrepreneuriat peut et doit être un moteur de changement positif. Ce guide reflète cette vision, en vous fournissant non seulement les outils pour réussir, mais aussi l'inspiration pour créer des projets qui ont du sens. Ce guide est plus qu'un simple manuel : il est une source d'inspiration et un tremplin pour celles qui souhaitent concrétiser leurs idées. Vous y trouverez des conseils pratiques, des témoignages inspirants et des ressources précieuses pour naviguer dans le monde de l'entrepreneuriat.

Mon espoir est que ce guide vous serve de boussole et de partenaire tout au long de votre parcours. Vous n'êtes pas seules ! Empow'Her est là pour vous accompagner, et je suis ravie de faire partie de cette initiative, pour que chaque femme puisse atteindre ses rêves et s'épanouir pleinement.

Avec toute mon admiration et mon soutien,

**Fatou**

Serial entrepreneuse engagée

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

# INTRO- DUCTION

## LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT DES FEMMES EN FRANCE AUJOURD'HUI

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat est devenu un thème "à la mode". À tort, on l'affilie souvent à l'image "start-up nation" – des projets souvent centrés sur des développements technologiques à haut investissement, ainsi que sur des besoins et des objectifs de mise sur le marché portés par une croissance voulue très rapide.

En réalité, l'entrepreneuriat est un mot valise qui recouvre une multitude de réalités, de contextes, de situations. Plutôt qu'un état de fait, l'entrepreneuriat est un état d'esprit et une dynamique d'action, liée à l'envie de créer, d'innover, et d'être indépendant·e – professionnellement, financièrement, personnellement, créativement.

# UN PORTRAIT INSPIRANT

## CHARLOTTE LEVIF-CSÖSZ

Je m'appelle Charlotte Levif-Csösz et j'ai créé IZOM Athlétique, la première marque de soins musculaires 100% naturels et rechargeables, pour les sportifs et sportives.

 @izom\_athletique  
 Charlotte Levif CS



### 1 Que dirais-tu à une entrepreneure qui n'ose pas se lancer ?

Identifie ce qui te fait hésiter à te lancer. Si ce sont des personnes, nomme-les et parle-leur de ton projet. Cela te donnera la confiance nécessaire pour avancer. L'entrepreneuriat n'est pas une fin en soi. Même si ça ne fonctionne pas, tu auras acquis de nombreuses compétences et grandi sur le plan du développement personnel.

### 2 Un coup de pouce pour les coups de mou ? Quelle est ta solution pour te rebooster ?

Pour se rebooster en cas de coup de mou, je conseille de prendre du temps pour soi, le temps de vivre ses émotions et de discuter avec d'autres entrepreneur-e-s. Ça permet, une fois qu'on est moins dans les émotions, de pouvoir relativiser la situation et/ou de trouver des solutions.

### 3 D'après toi, quelles sont les clés pour réussir son parcours entrepreneurial ?

Pour réussir en entrepreneuriat, il est essentiel de s'entourer d'expert-e-s, de mentors et d'autres entrepreneur-e-s. Il faut aussi faire preuve de beaucoup de curiosité et poser des questions sans hésitation. En entrepreneuriat, il n'y a jamais de questions bêtes !

### 4 Qu'est-ce que le programme Women Dare t'a apporté ?

Être accompagnée m'a donné accès à des compétences que je ne possédais pas et m'a permis de construire un réseau essentiel pour tout-e entrepreneur-e. J'ai pu établir les bases de mon projet dans un environnement bienveillant, ce qui m'a donné confiance en moi et en mon projet, et m'a permis de me sentir légitime.



En effet, une entrepreneure, ce n'est pas uniquement une femme qui crée une start-up ou qui invente un nouveau produit / service. Les entrepreneures sont aussi des indépendantes, des professionnelles (para-)médicales (sage-femmes, kinésithérapeutes, etc.), des consultant·es en freelance, des propriétaires de boutiques et de commerces, des restauratrices ou encore des agricultrices.

En 2021, les femmes représentent 40,6% des créateur·rice·s d'entreprise en France. Selon les zones géographiques, leur part évolue fortement : les femmes sont à l'origine de 45,8% des créations d'entreprise en zones rurales et de 38,8 % en zones urbaines. Plus précisément, ce taux descend à 25,2 % dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV)<sup>1</sup>. Elles créent prioritairement leurs entreprises dans les activités de services à la personne (73% des créateur·rice·s d'entreprise dans ce secteur) et les activités de coiffure et soins du corps (jusqu'à 93% des créateur·rice·s d'entreprise dans ce secteur), mais ne représentent que 2 à 5%<sup>2</sup> des créations d'entreprise dans le domaine du BTP (Bâtiment et Travaux Publics). Les femmes ont par ailleurs un taux d'activité entrepreneuriale inférieur (24%) à celui des hommes (39%), c'est-à-dire qu'elles sont moins nombreuses à être en ce moment, à avoir été récemment ou à vouloir être dans un futur proche, dans une dynamique de création de projet entrepreneurial.

**Pour comprendre ces chiffres, il faut mettre en lumière les freins spécifiques auxquels sont confrontées les femmes qui souhaitent lancer un projet entrepreneurial :**

1

Plus d'une femme sur cinq déplore le **manque de soutien de leur entourage** lorsqu'elles se sont lancées dans leur projet entrepreneurial<sup>3</sup>.

4

Il existe aussi une plus **grande difficulté d'accès à des réseaux professionnels pour les femmes**, qui répondent spécifiquement à leurs besoins, mais aussi à l'information et aux opportunités.

2

Si le **sentiment d'isolement** est souvent présent pour tou·te·s les entrepreneur·e·s, quel que soit leur genre, les femmes rapportent tout particulièrement le poids de la solitude – un poids qui a tendance à les freiner dans leur projet, par rapport à celles qui ont trouvé un·e associé·e pour développer leur projet.

5

**L'articulation des temps de vie** professionnelle et personnelle peut aussi être particulièrement complexe, notamment pour les femmes en situation de monoparentalité (même si l'entrepreneuriat peut s'avérer être une solution pour certaines porteuses de projet). 25% des femmes citent cette articulation comme un frein direct dans leur projet, et 15% déclarent même avoir cessé leur projet à cause d'un changement dans leur vie personnelle<sup>5</sup>. **La charge mentale**, ainsi que **la charge domestique**, qui pèsent plus fortement sur les femmes encore aujourd'hui, sont également des obstacles forts dans la création et le développement d'un projet, lorsqu'une femme n'arrive pas à obtenir de soutien.

3

**Le manque de confiance en soi et le "syndrome de l'imposteur"** : une étude du CESE de 2020 indique que 58% des entrepreneures déclarent manquer de confiance en elles, et 53% se sentir illégitimes dans leur démarche entrepreneuriale<sup>4</sup>. Cette impression de "ne pas mériter", de ne pas avoir les capacités ou les connaissances suffisantes pour mener un projet sont des sentiments beaucoup plus présents chez les femmes entrepreneures que chez les hommes et peuvent empêcher d'exprimer son plein potentiel. Pourtant, cela ne se base souvent pas sur des éléments concrets ou objectifs. Ce sont des perceptions négatives de soi-même, qu'on peut tenter de remettre en question – car lancer son projet peut être accessible à toutes !

6

Enfin, et on termine par le plus important : **le manque d'accès au financement !** Pour 51% des créatrices, l'accès au financement a été le principal frein dans la mise en place de leur projet et les montants qui leur sont prêtés sont inférieurs de 33% à ceux accordés aux hommes<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> L'entrepreneuriat féminin, Observations des Territoires, 2023

<sup>2</sup> Recueil statistique sur la place des femmes dans l'entrepreneuriat et le secteur privé, Urssaf Caisse Nationale, 2024

<sup>3</sup> ADIE, 2023

<sup>4</sup> Femmes et entrepreneuriat, CESE, 2020

<sup>5</sup> ADIE, étude sur les femmes entrepreneures réalisée par Agae, avec le soutien de la DGCS, 2023

<sup>6</sup> id. – ADIE, 2023



## — VBG ET ENTREPRENEURIAT, UNE ÉTUDE EMPOW'HER

En 2023, Empow'Her a produit une étude afin de documenter les violences basées sur le genre (VBG) dans l'entrepreneuriat à travers le monde (34 pays étudiés). Si l'entrepreneuriat peut être une voie d'empouvoirement pour les femmes, ce n'est malheureusement pas un secteur sans discrimination.

**AU CONTRAIRE : entreprendre peut parfois fragiliser les femmes. Ainsi, parmi les apprentissages clés :**

**42.5%** des répondantes ont subi des violences dues à leur activité entrepreneuriale.

**63%** des répondantes indiquent que l'accès aux financements est parmi les 3 premiers obstacles rencontrés dans leur parcours entrepreneurial.

**45.5%** ont été témoins de violence à l'encontre d'entrepreneures.

**54,4%** des entrepreneures désignent la charge mentale comme une difficulté pouvant mettre en péril leur activité.

Si tu veux en savoir plus, tu peux retrouver l'étude complète sur le site de Empow'Her, dans "nos publications". Tu peux aussi contacter directement l'association pour avoir accès à notre étude sur les VBG dans l'entrepreneuriat !

Il ne s'agit là que d'une sélection des freins partagés par les femmes souhaitant se lancer ou qui se sont lancées dans l'aventure entrepreneuriale, chaque expérience et vécu restant bien évidemment unique !

Dans le secteur de l'ESS, même si l'égalité est au cœur de ses valeurs et activités, on n'échappe pas aux inégalités de genre ! En France, 1 femme sur 7 travaille dans l'ESS, soit 2 fois plus que les hommes. Cependant, les femmes ne représentent qu'1 entrepreneur-e-s social-e-s sur 3<sup>7</sup>.



## — QU'EST-CE QUE C'EST, L'ESS ?

L'Économie Sociale et Solidaire (ESS) désigne un ensemble d'entreprises organisées sous forme de sociétés, coopératives, mutuelles, associations, ou fondations, dont le fonctionnement interne et les activités sont fondés sur un principe de solidarité et d'utilité sociale. Il s'agit de placer l'efficacité économique au service d'un besoin social ou environnemental, et non l'inverse !

Contrairement aux entreprises traditionnelles qui se concentrent principalement sur le profit individuel, les entreprises de l'ESS préfèrent réinvestir les résultats dans le développement de l'entreprise, l'amélioration des conditions de travail et la réalisation d'initiatives sociales et environnementales. En encourageant une approche plus solidaire et durable, ces entreprises contribuent à créer un impact positif à la fois sur leurs employé-e-s, leurs communautés, la société et l'environnement.

Ces inégalités de représentation, dans l'entrepreneuriat au global et tout particulièrement dans l'entrepreneuriat ESS, proviennent d'obstacles divers, qui se découvrent et se répètent tout au long du parcours entrepreneurial des femmes – parcours que nous essayons aujourd'hui, dans ce guide, de décortiquer et de clarifier, afin de t'aider à te lancer dans les meilleures conditions possibles.

<sup>7</sup> État Des Lieux De L'égalité Femmes-Hommes Dans L'économie Sociale Et Solidaire, ESS France, 2019

# PRÉAMBULE

## COMPRENDRE LE PARCOURS ENTREPRENEURIAL

Avant d'entrer dans le détail de comment tu peux, toi aussi, te lancer dans l'entrepreneuriat, nous souhaitons te donner une vue d'ensemble sur le parcours. Car, quand on se lance dans l'aventure entrepreneuriale, on passe nécessairement par 3 phases.



### L'ÉMERGENCE

L'émergence est le moment où tu vas pouvoir définir ton idée, trouver le besoin auquel tu souhaites répondre, explorer les solutions existantes et l'environnement qui entoure ton projet, mais aussi identifier tes futur-e-s utilisateur-ice-s ou client-e-s cibles. C'est un moment de découverte, de recherches, d'échange - un moment où tu dois aussi être ouverte à questionner ton projet, définir et redéfinir ses contours, en cherchant à remplacer tes hypothèses de départ par des apprentissages validés par des observations.



### LA MODÉLISATION

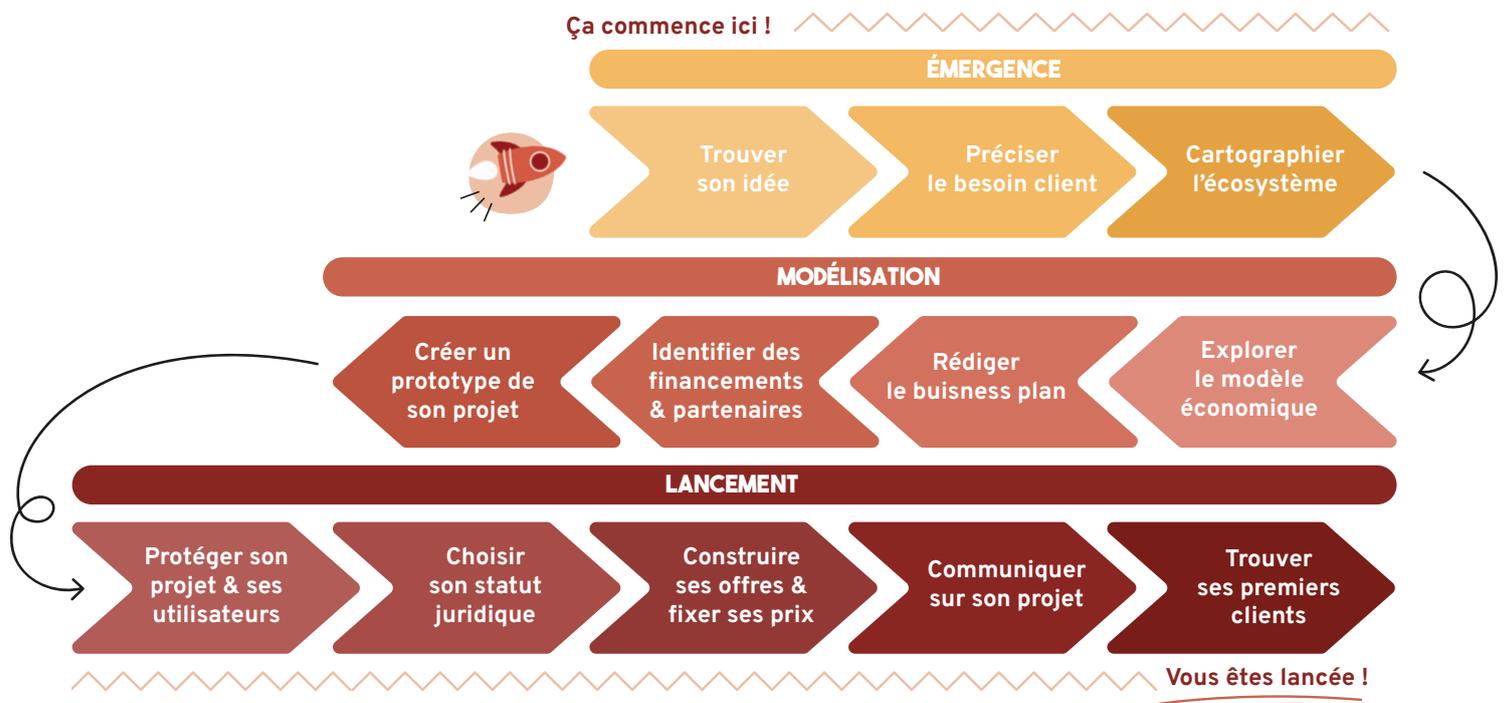
La modélisation est la phase où tu vas étudier les ressources et les dépenses nécessaires pour mener ton projet à bien, définir la manière dont ton projet pourra être rentable ou viable, mais surtout comment tu pourras le financer et le faire exister dans la durée. C'est aussi le moment pour rencontrer tes futur-e-s client-e-s, pour préciser tes propositions, et tester une première version de ton projet.



### LE LANCEMENT

Le lancement est la phase où tu vas finaliser le choix de structure juridique qui sera le plus avantageux pour toi, construire ton business plan pour le présenter à d'éventuel-le-s financeur-euse-s, fixer tes prix et tes offres. Tu vas pouvoir officiellement commencer à communiquer sur ton projet, vendre tes offres, produits et/ou services. C'est aussi le moment où tu vas pouvoir te préparer à gérer et piloter ton entreprise au quotidien.

Voici un schéma qui te permettra de bien comprendre ce parcours en 3 phases :



**Attention, tout ne se passe pas exactement comme tu le vois sur ce schéma !**

Dans la pratique, tu verras que, parfois, certaines étapes se chevauchent, arriveront avant d'autres ou que les choses seront amenées à changer. Il ne faut pas avoir peur de revenir à l'étape précédente, faire des boucles pour arriver à bien préciser tes idées, lancer des choses et changer d'idée par la suite. Tu peux revenir à ce schéma si tu as besoin de préciser les étapes par lesquelles passer tout en restant flexible !

# PARTIE 1

## FAIRE ÉMERGER SON PROJET ENTREPRENEURIAL

Souvent, les (futures) entrepreneuses sont motivées par leur envie de réaliser leurs rêves et devenir leur propre patronne. Cependant, à ces motivations viennent s'ajouter l'optique d'assurer leur autonomie sur le plan économique et social, ainsi que l'envie de donner du sens à leur activité via leur démarche entrepreneuriale, souhaitant que celle-ci soit alignée avec leurs valeurs et leurs convictions, ainsi qu'à son impact sur la société<sup>7</sup>. Quelle que soit TA motivation, quand on a envie de se lancer dans l'entrepreneuriat, les premières pensées qui viennent peuvent être excitantes...

...Ou, parfois, teintées d'un peu de stress ! Comment faire ? Par où commencer ? Est-ce que je vais y arriver ? Est-ce que c'est vraiment pour moi ? Afin de t'aider à traverser ces questionnements, nous t'accompagnons d'abord dans tes premières actions concrètes. Nous allons tenter de te partager des outils pour que tu puisses te rendre compte que, se lancer, ce n'est pas toujours si compliqué et que tu as toutes les armes pour le faire... À condition effectivement d'être bien guidée et de savoir quoi prioriser. Allez, on se lance avec toi !

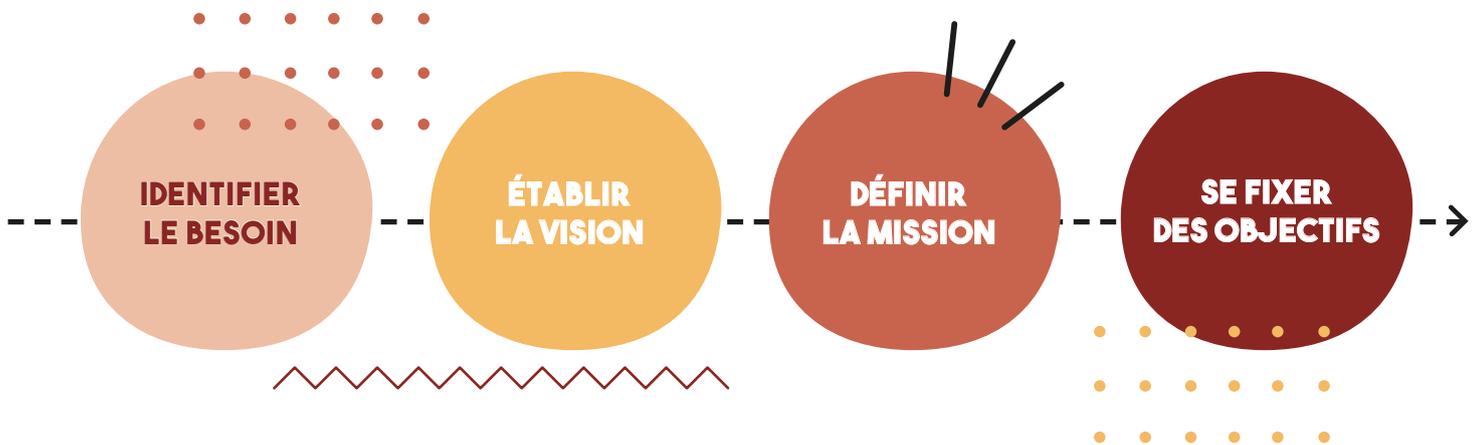
<sup>7</sup> 2<sup>ème</sup> édition de l'Observatoire BNP Paribas de l'Entrepreneuriat au Féminin, 2019

## A. IDENTIFIER ET RÉPONDRE À UN BESOIN

Une première idée est souvent simple et personnelle. Elle peut, par exemple, être liée à une expérience personnelle, ou rapportée par son entourage. Pour se lancer, pas besoin d'avoir une grande idée révolutionnaire ! Ce qui est important, c'est que ton projet vienne **répondre à un besoin réel**.

**Identifier ce besoin**, c'est la **première étape** indispensable pour construire ce qu'on appelle le **socle du projet**. Elle permet de t'assurer que tu connais la finalité de ton projet, en précisant et délimitant la problématique à laquelle tu souhaites répondre.

Ce socle du projet est composé des briques suivantes :



Pour identifier le besoin, nous te conseillons de t'inspirer des problématiques que tu as pu observer ou constater autour de toi, mais aussi d'essayer rapidement de valider ces idées en faisant une première étude terrain autour de tes proches, les entreprises, ou toute personne ou structure qui pourrait t'aider à creuser ce besoin.

Pour te donner une idée de ce que peut être une étude terrain, voici quelques pistes :

**un court questionnaire** ou une discussion de vive voix / par téléphone, avec des questions simples sur le problème rencontré et les solutions existantes (*est-ce qu'il est important, y-a-t-il des solutions déjà utilisées, y-a-t-il des attentes spécifiques vis-à-vis de ces solutions, etc.*)

**une recherche** sur les solutions existantes sur le marché, répondant au besoin que tu as identifié, et tenter d'estimer la taille du marché (*qui sont ces entreprises, quels produits ou services proposent-elles, combien de client-e-s semblent-elles avoir, en quoi ton produit est différent et répond-il à ce besoin, etc.*)

**une observation** sur les lieux où tu penses que ton problème se pose, pour voir si et comment ce problème se déploie, et des interviews sur place des personnes qui peuvent rencontrer ce problème.

Il y a plein de manières de valider le besoin – mais une chose est sûre : cela implique d'interroger, d'observer, de questionner, et de constater dans la vraie vie si des personnes vivent bien ce problème identifié et s'il existe pour un nombre suffisant de personnes pour être sûre de te garantir une clientèle dans le futur.



## L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT : RÉPONDRE À UN BESOIN GRÂCE AUX ODD

Via l'entrepreneuriat, tu peux choisir d'avoir un impact positif sur la société et l'environnement, à travers ton projet. Pour t'aider à identifier l'impact que tu peux avoir en lançant ton projet, on te propose de t'inspirer des défis mondiaux actuels, aussi appelés Objectifs de Développement Durable (ODD).

C'est quoi ? Le 25 septembre 2015, 193 pays ont adopté à l'ONU le Programme de développement durable à l'horizon 2030, qui définit **17 Objectifs de Développement Durable (ODD)** pour éradiquer la pauvreté, protéger la planète et garantir la prospérité pour tout-e-s. Les ODD répondent aux défis mondiaux auxquels nous sommes confronté-e-s à l'échelle globale, du monde entier, et sur lesquels il faut agir dans les prochaines décennies. Ils sont très souvent connectés entre eux : par exemple, "l'éducation de qualité" peut permettre d'atteindre "pas de pauvreté".

Les voici ici en résumé – tu peux les retrouver détaillés sur le site de l'ONU si tu souhaites les explorer en profondeur :



**ET TOI,  
QUEL OBJECTIF  
TE PARLE LE PLUS ?**



## COMMENT S'EN SERVIR ?

Pour te donner une idée plus précise de ce que veulent dire ces objectifs, voici comment certains se définissent et comment tu peux les aborder au sein de la définition de ton projet :

**1** L'objectif vise la fin de la pauvreté et la lutte contre toutes formes d'inégalités, partout dans le monde. Cela inclut l'accès aux services de base, la réduction du nombre de personnes en situation de pauvreté économique, notamment les plus vulnérables.

*Par exemple : une entreprise qui proposerait l'embauche exclusive de publics éloignés de l'emploi.*



**2** L'objectif vise un accès à une alimentation sûre et suffisante pour toutes et tous, afin d'éradiquer la faim et la malnutrition dans le monde. Cela se traduit notamment par la promotion et la mise en place de systèmes de production et de pratiques agricoles durables.

*Par exemple : un restaurant qui déploie un système de "repas suspendu" : un-e client-e peut payer à l'avance un repas qu'une personne sans ressources pourra consommer gratuitement plus tard.*



**6** Cet objectif vise un accès universel à une eau potable et à un système d'assainissement des eaux, en particulier pour les populations à risque. Cet objectif nous questionne sur la gestion des ressources en eau et la mise en place de nouveaux moyens et méthodes de réutilisation des eaux.

*Par exemple : une entreprise qui développe une gourde avec un filtre UV permettant d'éliminer les bactéries présentes dans l'eau.*



**11** Cet objectif vise à renforcer une urbanisation durable, mais aussi la protection et de préservation du patrimoine culturel et naturel. Cela se traduit notamment par un accès à des services de logement et de transport adéquats et sûrs, viables et à un coût abordable, au sein d'espaces publics sûrs et verts.

*Par exemple : une entreprise qui développe des habitations (maisons, immeubles) qui consomment peu d'énergie, grâce à un système d'isolation fait à partir de matières naturelles innovantes et durables.*



**14** Cet objectif vise une gestion plus durable des ressources via la préservation des zones marines et côtières, la lutte contre la pêche illicite et la surpêche, mais aussi le renforcement de la résilience des écosystèmes marins via la recherche scientifique.

*Par exemple : une entreprise qui valorise toutes les espèces de poissons à la vente et non pas seulement les espèces très demandées par les consommateurs.*



Si cela te paraît plus clair, tu peux alors identifier le ou les objectifs auxquels ton projet pourrait répondre, ou identifier la contribution que tu peux apporter à certains de ces objectifs ! Tu peux également choisir activement de modifier / d'ajuster certains aspects de ton projet, afin de mieux prendre en compte certains ODD qui te tiennent particulièrement à cœur dans le cadre de ton projet.

Et surtout, pas d'inquiétude ! Si tu n'identifies pas le besoin tout de suite, ou que tu as des doutes, ou que tu veux faire évoluer cette première idée plus tard, c'est complètement possible – rien n'est jamais figé dans la construction d'un projet. Au fil de ce guide, tu trouveras tous les outils qu'il faut pour t'aider à y voir plus clair et prendre le temps d'y réfléchir, à chaque étape.



## EXERCICE 1

Maintenant, on passe à l'action ! Nous te proposons un outil concret pour accomplir ta première mission : trouver le besoin auquel ton projet viendra répondre.

# LES QUESTIONS À SE POSER POUR DÉMARRER

Tu peux d'abord essayer de répondre aux questions qui sont proposées dans les post-its ci-après. Elles te permettront de clarifier la direction que tu souhaites prendre avec ton projet, mais aussi de voir quelles questions restent en suspens et/ou à compléter. C'est ok de ne pas tout remplir parfaitement du premier coup : c'est un outil qui t'accompagne et sur lequel tes réponses peuvent évoluer au fur et à mesure du développement de ton projet.

Quel est le constat à l'origine de ma démarche ?

.....

.....

.....

.....

Quel est le problème visé ?

.....

.....

.....

Pourquoi existe-t-il ?

.....

.....

.....

.....

Quelle est son ampleur ?

.....

.....

.....

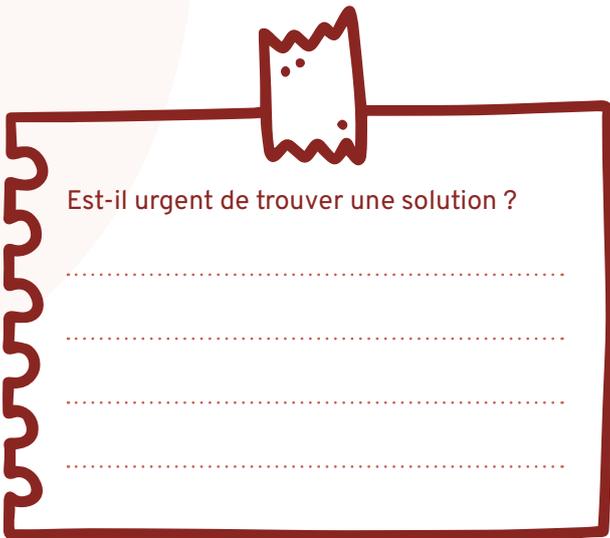
.....

.....

.....

.....





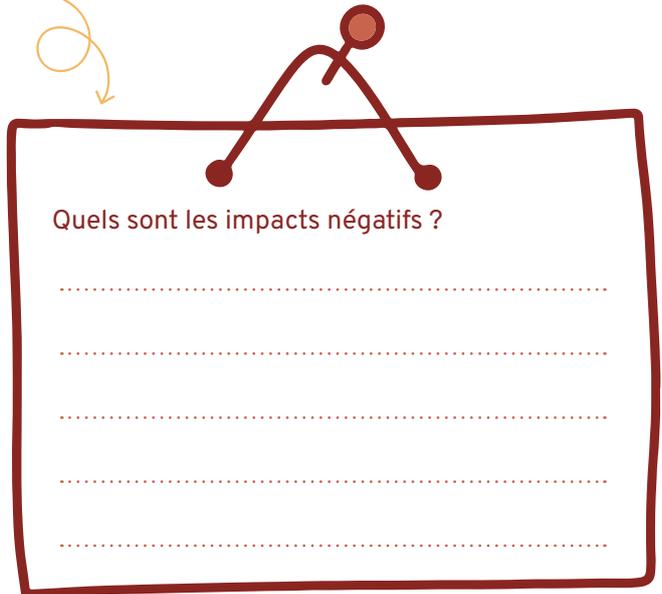
Est-il urgent de trouver une solution ?

.....

.....

.....

.....



Quels sont les impacts négatifs ?

.....

.....

.....

.....

.....



Qui est touché par ce problème ?

.....

.....

.....

.....

.....



Quelles solutions existent déjà ?

.....

.....

.....

.....

.....

Le besoin auquel je souhaite répondre (en 2 ou 3 phrases) :

.....

.....

.....

.....

.....

## B. DÉFINIR SON SOCLE DE PROJET

Après avoir identifié ton besoin, il s'agit maintenant d'approfondir ta première idée pour faire émerger les contours d'un véritable projet – avec une **vision**, une **mission** et une **proposition de valeur**. Il est aussi important de définir la raison pour laquelle tu souhaites, toi, porter ce projet, et ce que tu peux apporter concrètement, dans son développement.

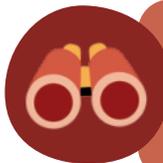


### EXERCICE 1

## LA DÉFINITION DE TA MISSION

Décrire la **mission** de ton entreprise, c'est tout simplement expliquer pourquoi elle existe et sa raison d'être. Elle doit être claire et concrète. Cela consiste à définir de manière la plus précise possible le rôle que celle-ci aura dans la résolution du problème que tu as identifié, ce que tu souhaites accomplir en lançant ton projet et tout au long de son existence.

Pour définir ta mission, voici quelques questions auxquelles répondre :



Quel est le problème identifié auprès de tes futur-es utilisateur-ice-s ?

.....  
.....  
.....



Comment souhaites-tu y répondre ?

.....  
.....  
.....



La solution que tu proposes est-elle la meilleure façon d'y répondre ?

.....  
.....  
.....

Ma mission est de :

.....  
.....

Pour te donner un exemple, la mission d'Empow'Her est : assurer l'autonomisation sociale et économique des femmes en renforçant leur liberté et leur capacité à entreprendre.

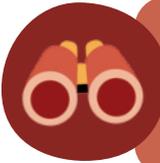


EXERCICE 2

# LA DÉFINITION DE TA VISION

Pour décrire la vision de ton entreprise, il est important d'explorer en détail les objectifs à long terme, les valeurs fondamentales et la direction future de ton projet. En détaillant ces aspects clés, tu pourras créer une vision solide et inspirante pour guider le développement et la croissance de ton entreprise.

Pour définir ta vision, voici quelques questions auxquelles répondre :



À quoi le monde ressemblerait-il si le besoin que tu adresses n'existait plus ?

.....  
.....  
.....



À quoi ressemblera le secteur d'activité dans lequel tu te lances dans 10 ou 20 ans ?

.....  
.....  
.....



Quel rôle auras-tu à jouer pour changer le secteur de manière durable ?

.....  
.....  
.....

Je rêve d'un monde où :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Pour te donner un exemple, Empow'Her rêve d'un monde dans lequel toutes les femmes puissent entreprendre librement et réaliser leurs projets, garants de leur indépendance et de leur reconnaissance sociale.



## LA PROPOSITION DE VALEUR DE TON PROJET

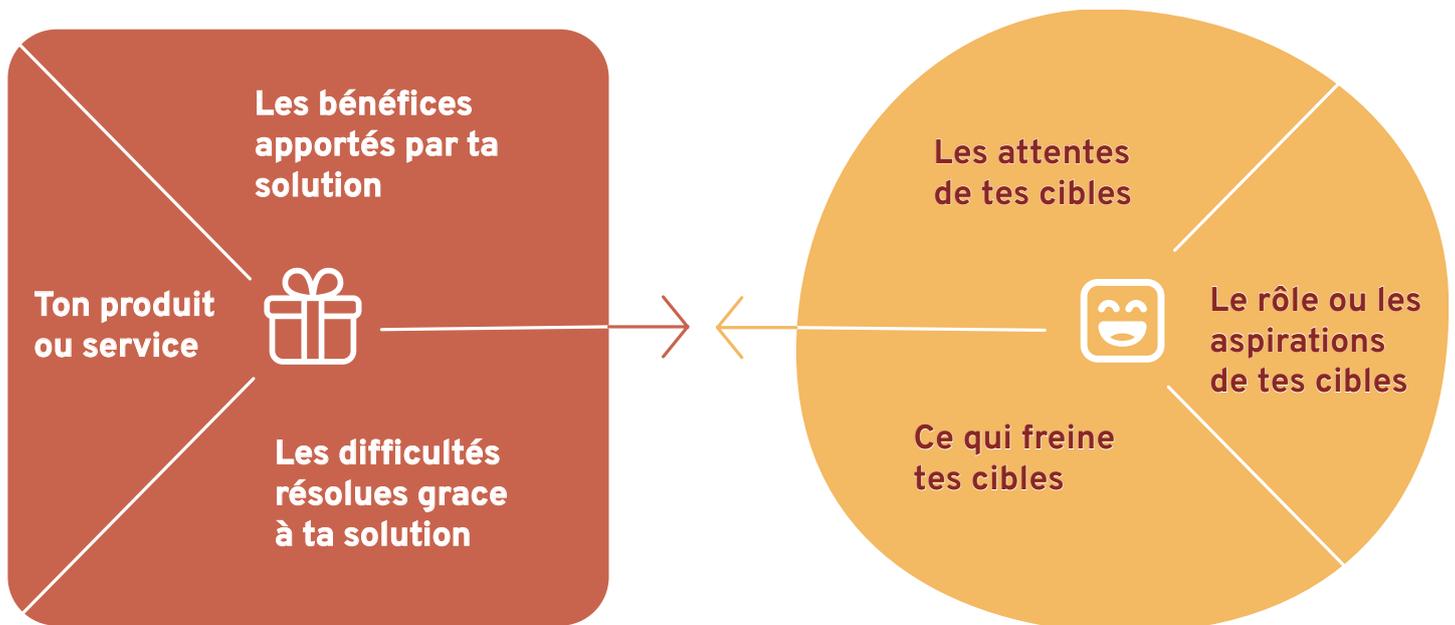
La proposition de valeur décrit comment l'organisation apporte de la valeur pour répondre à un problème ou un besoin, pour une certaine cible. C'est avant tout l'argument pour lequel les client-e-s ou bénéficiaires se tournent vers toi.

La proposition de valeur prend la forme d'une simple phrase qui explique au consommateur-riche ce qu'il-elle obtient grâce à ton produit / service et pour quel coût. Elle comprend **4 éléments essentiels** :

- ◆ Le(s) **problème(s) ou besoin(s)** que ton produit / service résout ;
- ◆ Le(s) **bénéfice(s)** apporté(s) par ta solution ;
- ◆ La **cible** à laquelle tu t'adresses avec cette solution ;
- ◆ Ce qui prouve que tu es unique par rapport à tes concurrent-e-s (ton petit plus !).

### EXERCICE 3

Ci-dessous, tu trouveras un schéma à compléter, qui te permettra de regrouper les premières informations que tu as. Tu pourras venir le compléter au fil des échanges avec tes futures cibles, la compréhension de tes concurrent-e-s et de l'évolution des besoins de tes futur-e-s client-e-s.



Tu pourras compléter les différents éléments à l'aide des quelques questions à suivre !

**Du côté de la carte de la valeur :**

**Ton produit ou ton service :**  
quels sont les produits ou services au travers desquels tu souhaites répondre à un besoin et créer de la valeur pour ta cible ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Les bénéfices apportés par ta solution :** quels sont les bénéfices ou les avantages réels dans la vie de tes utilisateur-ice-s lorsqu'elles-ils utilisent ton produit / service ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Les difficultés résolues grâce à ta solution :** quelles difficultés ou frustrations réelles de tes utilisateur-ice-s apaises-tu lorsqu'elles-ils utilisent ton produit / service ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Du côté du profil de ta cible :**

**Le rôle ou les aspirations de ta cible :**  
quelles sont les envies que ta cible tente de réaliser dans sa vie personnelle et professionnelle quotidienne ? (partager son bonheur, déménager, mieux s'alimenter, se sentir en sécurité, obtenir un nouvel emploi, etc.)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Les attentes de ta cible :**  
qu'est-ce qui peut apporter de la satisfaction à court et long terme à ta cible ? Quelles sont les attentes que ta cible a à l'égard d'un produit / service comme le tien ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Ce qui freine ta cible :** qu'est-ce qui peut générer de la frustration ou de l'insatisfaction à ta cible à court et long terme ? Quels points noirs de ton produit / service dissuaderaient ta cible de l'acheter ou de l'utiliser ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Lorsque ta carte de valeur correspond à la carte du profil de ta cible, tu t'assures que le produit ou service vient répondre de manière pertinente et juste aux besoins de ta future clientèle ou de tes futur-e-es bénéficiaires. Tu crées de la valeur !**



## FOCUS : LE BOOTCAMP BY EMPOW'HER

Le Bootcamp est un format collectif et immersif qui vise à permettre aux futures entrepreneures de valider leur idée de projet. Il s'adresse à toutes celles qui ont une envie, une idée, mais besoin de valider leur intention, de faire émerger un projet porteur de sens, et d'être accompagnée pour passer à l'action !

Pendant deux jours, chez Sist'Her Paris, nous proposons des temps de formation, de mise en pratique et des temps d'échange pour faire émerger un projet qui répond à un besoin et pour prendre confiance en son potentiel d'entrepreneuse ! Alors, si tu veux répondre à toutes les questions ci-dessus, tout en étant accompagnée par des formatrices et en compagnie d'autres femmes en création d'entreprise – comme toi –, n'hésite pas à t'inscrire ou écris-nous à [contact.france@empow-her.com](mailto:contact.france@empow-her.com) !

## C. LA DÉMARCHE D'EFFECTUATION

Née en 2001 depuis les observations de Saras Sarasvathy auprès d'entrepreneur-e-s, la démarche d'effectuation se fonde sur cinq principes pour aiguiller les premiers pas que tu vas faire en tant que porteuse de projet et définir les étapes et objectifs que tu te fixes :

1

**Déjà, essentiel : démarre avec ce que tu as !** Avec l'effectuation, c'est comme composer un dîner avec les ingrédients que tu as déjà dans ton frigo : utilise les ressources que tu as à ta disposition pour entreprendre. Au lieu de te fixer des objectifs en cherchant les ressources externes nécessaires pour y parvenir, pose-toi plutôt la question: "Que puis-je faire avec ce que j'ai ?", "qu'est-ce que je suis déjà capable de faire, moi ?". Car, c'est certain : tu as déjà plein d'ingrédients dans ton frigo, il faut maintenant que tu les identifies.

2

Raisonne avec la notion de "perte acceptable" ! Cela signifie que **tu dois déterminer combien / ce que tu es prêt-e à "perdre"** (à sacrifier, à compromettre, à donner) avant d'abandonner ton projet. Qu'es-tu prête à donner, dans ce que tu as à donner aujourd'hui, et dans quels délais ? Il peut être difficile d'estimer le gain escompté, c'est donc à toi de décider combien de temps et quel budget consacrer au projet, et la limite acceptable avant de devoir s'arrêter.

3

**Entoure-toi !** Construis ton projet en fédérant un nombre croissant de parties prenantes. Ces futur-e-s partenaires contribuent aussi à faire évoluer ton projet et co-construire de nouvelles opportunités. On ne fait rien seule, et on avance bien plus vite à plusieurs.

4

**Tire parti des surprises qui se présentent !** Plutôt que de prendre un temps important à planifier absolument tout, au millimètre près, afin d'éviter les surprises et les aléas, profite de chaque opportunité qui se présente pour créer et tester de nouvelles idées. Si la vie te donne des citrons, fais de la limonade ! Et la vie d'entrepreneuse est faite de plein de citrons !

5

**Sois la pilote de l'avion !** Il est souvent difficile de prédire l'avenir et de deviner ce que sera le marché dans lequel tu te lances. Crée ton univers et le contexte dans lequel tu souhaites évoluer, et gère ce que tu peux gérer, à ton échelle !







### EXERCICE 3

## S'ENTOURER : CONSTRUIRE TON PATCHWORK FOU

Le processus entrepreneurial implique souvent de travailler avec des personnes qui partagent plus ou moins ta vision et ta passion pour ton entreprise, ou ta cause. Cela peut être des investisseurs-euse-s, des partenaires commerciaux-ales, des employé-e-s, des client-e-s et même ton entourage dans son ensemble. En travaillant avec un maximum de personnes impliquées, en bénéficiant de leur soutien, tu peux construire un réseau unique et innovant avec des parties prenantes qui rejoignent ton projet.

Des fois, quand on se lance, on a peur de parler de son projet (*peur d'une confrontation, d'un désaccord, peur d'être jugée ou même peur de se faire voler ton idée...*). Pourtant, il est impératif de dépasser cette peur, car ton projet a forcément vocation à être confronté à d'autres personnes. Plus tôt tu te jettes à l'eau, le mieux c'est – et le plus facile ça devient !

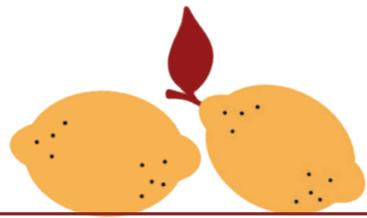
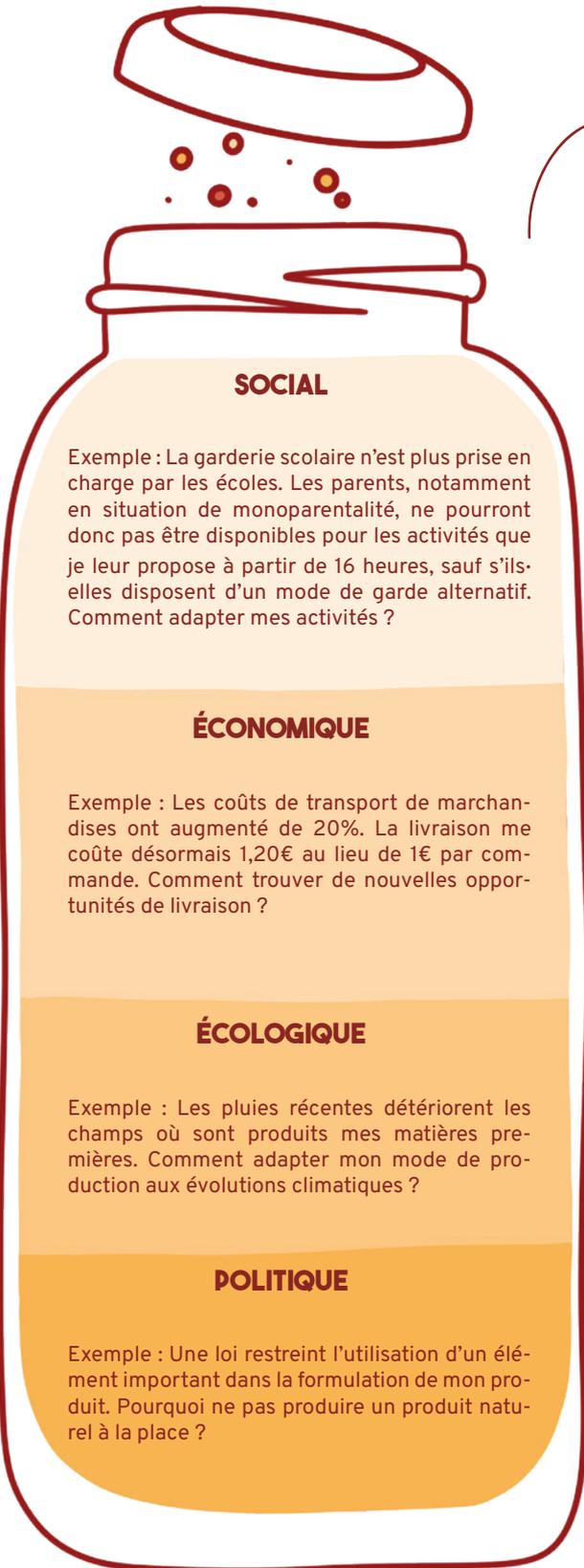




— EXERCICE 4

# TRANSFORMER LES CITRONS EN LIMONADE

Il est vrai que la vie d'une entrepreneure est pleine de surprises, certaines bonnes et d'autres moins bonnes. Toutefois, il est important de garder un esprit ouvert face aux imprévus et d'essayer de ne pas les considérer comme des obstacles, mais plutôt de transformer ces "mauvaises" surprises en "bonnes" opportunités. Pour cela, tu peux essayer de recenser les derniers imprévus que tu as rencontrés dans le cadre de ton projet et identifier les nouvelles opportunités que tu peux en tirer sur ces quatre volets :



**SOCIAL :** .....  
.....  
.....  
.....  
.....

**ÉCONOMIQUE :** .....  
.....  
.....  
.....  
.....



**ÉCOLOGIQUE :** .....  
.....  
.....  
.....  
.....

**POLITIQUE :** .....  
.....  
.....  
.....  
.....



EXERCICE 5

# DEVENIR LA PILOTE DE L'AVION

La démarche d'effectuation encourage ici l'innovation et la création de nouveaux univers, ou d'un nouveau marché plutôt que la simple exploration de ceux qui existent déjà. Pour les futures entrepreneures, cela signifie proposer des solutions novatrices en développant des produits ou des services dont le marché n'a pas encore conscience. À toi de regarder ton environnement comme tu veux et peux le changer !

Est-ce que certains produits ou services ne sont pas encore proposés ou ne répondent pas totalement aux besoins de ma cible ?

.....

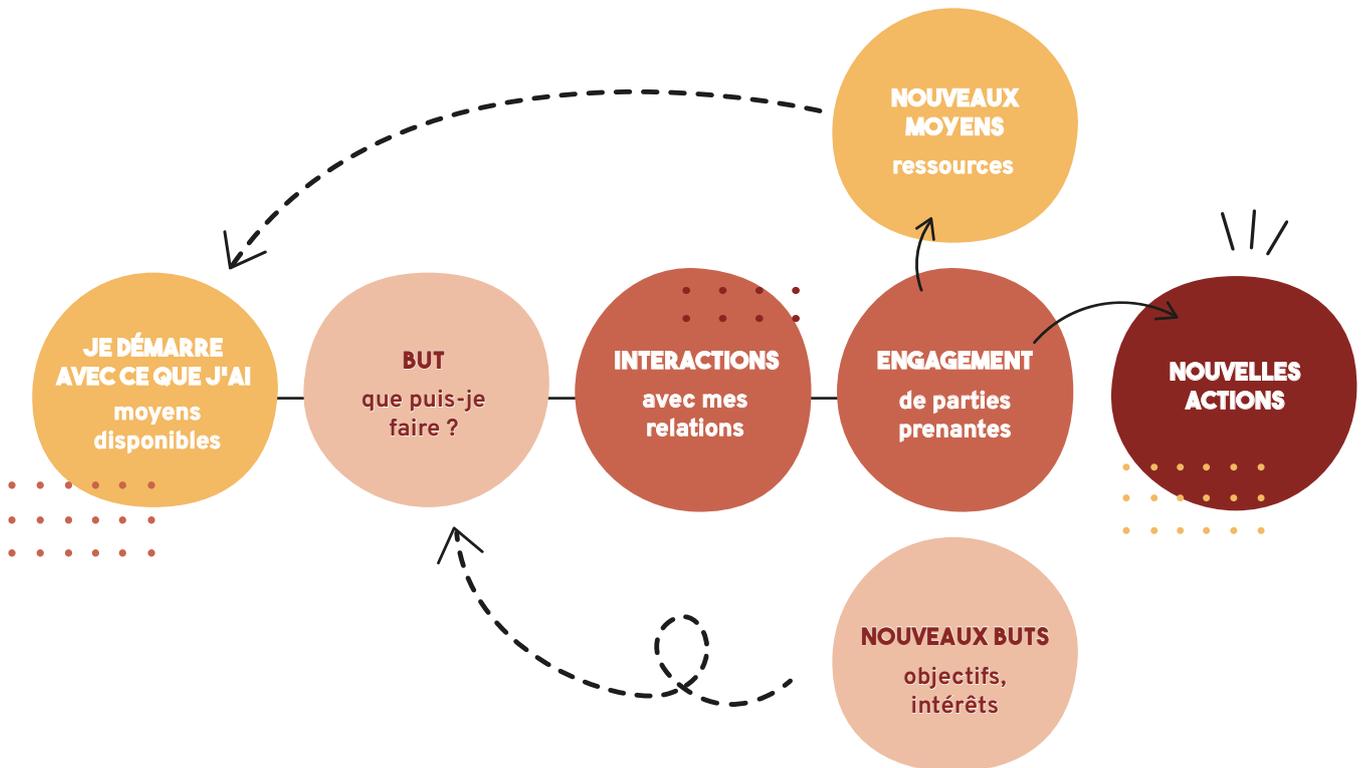
.....

.....

.....

.....

## EN RÉSUMÉ, LE PARCOURS DE RÉFLEXION ASSOCIÉ À LA MÉTHODE DE L'EFFECTUATION, C'EST CELUI-LÀ :



**BRAVO POUR CES PREMIERS PAS ! SI TU AS DÉJÀ RÉALISÉ TOUS CES EXERCICES, TU ES DE PLUS EN PLUS PROCHE DU LANCEMENT DE TON PROJET.**

# UN PORTRAIT INSPIRANT

## VERÓNICA RENDÓN RUIZ

Je suis Verónica Rendón Ruiz et je lance actuellement un projet entrepreneurial autour de la création de teintures naturelles. Mon objectif est de créer des moments de vie plus lents dans nos vies quotidiennes, à travers l'implication dans des processus créatifs liés aux teintures naturelles et aux couleurs que nous donnent les plantes.

📍 @\_veronica.rendon\_



### 1 Que dirais-tu à une entrepreneure qui n'ose pas se lancer ?

Ce qui m'a beaucoup aidé ces dernières années, c'est de comprendre que les erreurs sont des opportunités et que nous sommes venu-e-s au monde pour apprendre. Nous n'avons rien à perdre. Être entrepreneure, c'est une occasion d'apprendre à se connaître, c'est une possibilité d'être une actrice positive sur le plan social et économique.

### 2 Un coup de pouce pour les coups de mou ? Quelle est ta solution pour te rebooster ?

Avoir confiance dans le monde, même s'il semble parfois si sinistre, il y a beaucoup de personnes belles et courageuses qui essaient d'apporter une contribution positive. Cela me sert à avoir CONFIANCE, dans le processus, en moi-même et dans les personnes qui me soutiennent, celles que je connais déjà et celles à venir.

### 3 D'après toi, quelles sont les clés pour réussir son parcours entrepreneurial ?

Ce qui m'a semblé important dans ce court chemin parcouru, c'est la chance d'être accompagnée, d'avoir un guide comme Empow'Her, qui non seulement connaît l'univers de l'entrepreneuriat mais qui a aussi une approche inclusive. Penser mon projet pour ceux qui ont toujours été à l'écart, ouvre la porte à d'autres façons de vivre le monde.

### 4 Qu'est ce que le fait d'être accompagnée t'a apporté ?

Empow'Her est un espace sûr et cela crée une confiance entre nous tout-e-s. J'ai aussi la chance de faire partie d'un groupe très varié, nous venons de différents secteurs, l'ingénierie, l'art, la technologie, les soins, la santé ; certains d'entre nous débutent comme moi, d'autres sont dans le monde de l'entrepreneuriat depuis un peu plus longtemps et cela nous permet de nous nourrir les uns les autres.



# PARTIE 2

## MODÉLISER SON PROJET

Une fois que tu as défini la toute première version de ton projet, il faut rapidement lui donner une première forme, avec les moyens que tu as à ta disposition, et le tester. Rapidement, car c'est uniquement à travers le test que tu pourras identifier ce qui marche, ce qui ne marche pas – et ce que tu dois faire évoluer pour pérenniser ton activité.

Avec le test, tu pourras également comprendre quel modèle économique tu peux construire pour ton projet. En identifiant qui est prêt à payer pour ton offre, quelles ressources sont nécessaires, quelles activités doivent être mises en place, etc., tu pourras modéliser ton projet de manière complète et avoir un aperçu de plus en plus précis de la forme que prendra ton entreprise.



# A. CONSTRUIRE TON MODÈLE ÉCONOMIQUE AVEC LE BMC



Le Business Model Canva (ou BMC) est un outil très complet quand il s'agit de définir précisément ton modèle économique et toutes les composantes clés du fonctionnement de ton projet d'entreprise. À travers un outil d'une page, composé de 9 cases (9 éléments de ton projet) à définir avec précision, tu vas pouvoir poser sur papier et cartographier ce qui est nécessaire pour ton fonctionnement.

<p><b>8</b> FLUX DE REVENUS</p>	<p><b>1</b> SEGMENT CLIENTS</p>
<p><b>9</b> STRUCTURE DE COÛTS</p>	<p><b>2</b> PROPOSITION DE VALEUR</p>
	<p><b>4</b> RELATION CLIENTS</p>
	<p><b>3</b> CANAUX</p>
	<p><b>6</b> RESSOURCES CLÉS</p>
	<p><b>5</b> ACTIVITÉS CLÉS</p>
	<p><b>7</b> PARTENAIRES STRATÉGIQUES</p>

1

**Les clients** : qui sont il-elle-s ? Qui achète mon produit / service ? Qui est la cible de mon projet ? Est-ce que j'en ai plusieurs ou est-ce qu'elle peut se résumer à une cible donnée ? Il ne s'agit pas seulement d'indiquer des données démographiques, mais surtout de qualifier leurs spécificités et besoins.

*Par exemple : Empow'Her cible toutes les femmes souhaitant explorer l'entrepreneuriat comme voie d'autonomisation financière et qui porte ou souhaite porter dans le futur un projet d'entreprise.*

2

**La proposition de valeur** (avec le détail de tes offres, produits et/ou services) : on en a déjà parlé plus haut – qu'est-ce que je propose, en plus de ma concurrence ? Quels sont mes avantages ? Ma différence, ma valeur spécifique ? Pour quelle(s) raison(s) un-e client-e va-t-il acheter ce que je propose ? Et qu'est-ce que je propose, exactement ?

3

**Les canaux de distribution** : comment je communique sur mon projet, mes offres ? Comment je distribue mes produits ? Par quel canal je passe pour faire la promotion de mon activité ? Comment découvre-t-on mon activité, comment achète-t-on mes services ?

4

**La relation client** : il s'agit ici de qualifier comment tu vas pouvoir maintenir une relation durable avec tes client-e-s. Comment je fidélise ? Pourquoi ils reviennent ? Comment je garde le contact ?

5

**Les activités clés** : ici, il faut lister l'intégralité des activités qui seront nécessaires à mener ton projet à bien et à distribuer tes offres à tes client-e-s.

*Par exemple : j'ouvre un restaurant. Je vais avoir besoin de recruter plusieurs personnes, de faire de l'approvisionnement de matériaux bruts, d'aménager une cuisine professionnelle, d'assurer la tenue d'un bar, du service et de la caisse, etc.*

6

**Les ressources clés** : de quoi ai-je besoin pour mener à bien toutes mes activités et distribuer mes services/produits ? Mes ressources sont-elles principalement de l'humain / des ressources humaines (c'est le cas si c'est un service de conseil par exemple), ou sont-elles principalement matérielles (des outils, si je travaille dans la construction par exemple) ?

7

**Les partenaires** : rien ne se fait seul, on l'a déjà dit plus haut ! Il faut ici pouvoir définir qui seront les interlocuteur-ric-e-s et soutiens clés à mobiliser dans ton projet. Qui va m'aider à faire connaître mon activité ? Qui va m'approvisionner ? Qui va m'aider à trouver des financements ? etc.

8

**Les revenus** : très concrètement, comment vas-tu gagner de l'argent ?

*Par exemple : "je vends mes produits en ligne – revenu direct des ventes" ou bien "je veux par abonnement – revenu mensuel régulier avec engagement d'un an".*

9

**Les coûts** : de manière tout aussi concrète, il s'agit de lister le plus précisément possible les catégories de dépenses que tu vas devoir prévoir. Paies du personnel ? Achat de matériel ? Abonnements à des logiciels ? etc. Le plus de détails, le mieux ;)

Une fois rempli, ce document peut être amené à évoluer au fur et à mesure de la construction et du développement du projet. Néanmoins, il est important d'en poser une première base solide avant de te lancer : c'est vraiment LA base pour bien définir les contours de ton entreprise et de tout ce qui doit être pris en compte pour que ton modèle fonctionne, et soit potentiellement rémunérateur pour toi !



## LE SOCIAL BMC – SOCIAL BUSINESS MODEL CANVA

Quand on veut créer une entreprise à impact ou un projet de l'ESS, on peut aussi utiliser un BMC un peu plus détaillé, qui va prendre en compte l'impact social et environnemental de notre projet et nous demander de détailler également ces aspects. Il en existe plusieurs versions différentes, que tu pourras facilement découvrir en ligne. Nous te proposons d'ajouter les catégories suivantes à votre réflexion :

**1**

**Coût social et environnemental** : dans la qualification des coûts, essaie d'envisager également ce que ton projet coûte, au-delà d'éléments purement financiers. Est-ce que mon projet génère de la pollution ? est-ce que les conditions de travail peuvent être mauvaises parfois ? Tu peux te reporter aux OOD, présentés plus haut, pour analyser ton coût.

**2**

**Revenu social et environnement** : idem que pour les coûts, est-ce que ton projet rapporte, au-delà du monétaire ? Quels sont les bénéfices pour la société, la planète, les humains autour de toi ?

**3**

**L'impact social et environnement** : c'est la somme des coûts et revenus sociaux et environnementaux – quel est le bilan que tu veux avoir ? quels sont les objectifs d'impact positif que tu souhaites atteindre avec ton projet ? Mais aussi : comment prévois-tu de mesurer ton impact ?

**4**

**Surplus de revenus** : tu peux aussi qualifier comment tu prévois d'utiliser tes bénéfices. Sont-ils réinvestis dans la structure ? Sont-ils distribués entre les employés ? Serviront-ils à faire des dons ? etc.

Ce sont autant d'éléments qui peuvent t'aider à penser un projet entrepreneurial social et solidaire, en phase avec les enjeux du monde d'aujourd'hui.

## B. MODÉLISER TON PROJET

Modéliser son offre ou son produit final peut prendre du temps et, parfois, demander d'investir de l'argent. Pourtant, il est toujours important de prototyper ton futur produit ou service (prototyper = créer une première version réelle, fonctionnelle et concrète de ton produit / service), et cela pour plusieurs raisons :

- ◆ **Évaluer / valider la faisabilité technique** : concrétiser ton idée permet d'identifier quels aspects sont difficiles ou impossibles à mettre en œuvre, et mettre ainsi en évidence des contraintes physiques, techniques ou financières non anticipées.
- ◆ **Pouvoir présenter ton idée à de potentiel-le-s client-e-s** : avoir un prototype à présenter donne un avantage considérable avant le lancement définitif de ton entreprise, car il permet de collecter les avis et recommandations de tes client-e-s potentiel-le-s et éventuellement de faire des modifications avant lancement à plus grande échelle.
- ◆ **Faire des ajustements et des itérations à moindre coût** : le recueil d'avis de client-e-s potentiel-le-s te permet d'améliorer ton offre jusqu'à concevoir un produit optimal, qui correspond un maximum aux attentes et besoins de tes utilisateur-ice-s cibles. Il est conseillé de créer plusieurs prototypes avant de lancer une production de masse par exemple, afin d'éviter les invendus et permettre ainsi de diminuer les risques d'échec au lancement.

Tu peux prototyper de différentes façons en fonction de ton objectif, de ton offre et des ressources dont tu disposes. Ta méthode de prototypage dépendra aussi du profil de tes client-e-s et des conditions dans lesquelles tu seras amenée à le leur présenter :

- ◆ **Le prototype physique** : on va modéliser physiquement le produit ou service avec une preuve de concept, une maquette, ou bien un prototype à proprement parler. Il n'est pas nécessaire que toutes les fonctionnalités soient actionnables, fonctionnelles, ni que les matériaux utilisés soient ceux qui serviront réellement à la production finale. Si tu lances un site internet, tu peux par exemple dessiner plusieurs planches représentant les différentes pages du site.
- ◆ **Le prototype immatériel** : l'idée est ici de présenter le futur produit ou service à travers une modélisation 3D, un site internet ou un logiciel.

L'important est de ne pas dépenser trop de temps et d'argent à créer le prototype parfait, mais au contraire d'en dépenser le moins possible, tout en gardant à l'esprit que son objectif est de tester la faisabilité et de recueillir un retour de tes client-e-s potentiel-le-s pour améliorer ton offre. Et, à nouveau, le plus tôt tu lances un premier prototype, à moindre coût, le plus tôt tu peux ajuster, améliorer, et progresser dans la définition de ton projet final.



## C. TESTER LE MARCHÉ

Tester le marché sur lequel tu souhaites te lancer te permettra d'estimer si le projet est réalisable, viable économiquement, et d'augmenter tes chances de réussite au lancement et de pérenniser l'impact de ton entreprise sur le marché.

En effectuant une étude de marché approfondie, tu pourras mieux comprendre les besoins et les attentes de tes client-e-s potentiel-le-s. Cela te donnera également l'occasion de découvrir de nouvelles opportunités et d'adapter en fonction des retours que tu auras.

En évaluant la demande actuelle et future, tu seras en mesure de prendre des décisions stratégiques éclairées pour ton projet. De plus, en testant ton projet sur le marché, tu pourras obtenir des retours précieux de la part des consommateur-ice-s. Ces commentaires peuvent t'aider à améliorer ton produit / service, à identifier d'éventuels problèmes et à apporter les ajustements nécessaires. Il est essentiel d'écouter attentivement les opinions des client-e-s et de prendre des mesures pour répondre à leurs besoins.

Enfin, tester le marché te permettra également de te positionner par rapport à tes concurrent-e-s. Tu pourras évaluer leur offre, leur positionnement et leur stratégie, et ainsi trouver un avantage pour ton projet. En comprenant ce qui fonctionne ou ne fonctionne pas chez tes concurrent.e s, tu pourras affiner ton approche et te démarquer sur le marché.



### FOCUS : LE TEST'HER BY EMPOW'HER

Test'Her, c'est le nouvel événement chez Empow'Her pour aider les entrepreneures à valider leur produit ou service !

Tous les deux mois, 2 à 3 entrepreneures membres de la communauté Women Dare sont invitées à présenter leur projet et le faire tester à tout-e-s celles-elles qui le souhaitent. Ce format, pensé par et pour les entrepreneures, permet aujourd'hui à chacun-e de pouvoir soutenir et encourager le lancement d'offres modélisées par les femmes en fin de parcours d'accompagnement sur le marché.

## D. L'ANALYSE SWOT

L'analyse SWOT<sup>8</sup> est un outil qui permet d'identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces afin de préparer les stratégies commerciales et marketing d'un projet ou d'une entreprise.

- ◆ Les forces incluent la valeur ajoutée du projet par rapport à la concurrence et les ressources internes disponibles.
- ◆ Les faiblesses sont ce que la concurrence fait mieux ou les ressources manquantes.
- ◆ L'analyse des opportunités et des menaces comprend les tendances du marché sur lequel tu souhaites te lancer, l'état de la concurrence, l'évolution des besoins des client-e-s et les risques potentiels.

C'est une des techniques qui permet d'évaluer si un projet ou une entreprise est compatible avec ses objectifs et de choisir les options stratégiques appropriées.

Le **SWOT** (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) est une méthode d'analyse qui consiste à remplir un tableau composé de 4 cases.

**Cette méthode se déroule en 3 phases :**

- ◆ L'analyse de l'environnement interne, en identifiant les forces et les faiblesses.
- ◆ L'analyse de l'environnement externe, en évaluant les opportunités et les menaces.
- ◆ La définition des mesures correctrices et la mise en place d'un plan d'actions prioritaires.

<sup>8</sup> SWOT, en anglais Strengths (Forces), Weaknesses (Faiblesses), Opportunities (Opportunités) et Threats (Menaces).

## FORCES

- Ce que ton projet propose de bon
- Ce qui différencie ton produit /service des concurrent-e-s
- Les ressources précieuses que tu possèdes en interne (savoir, savoir-faire, savoir-être, ressources humaines, financières, technologiques, etc.)

.....

.....

.....

- • •
- • •
- • •
- • •

## FAIBLESSES

- Ce qui manque à ton projet
- Ce que les concurrent.e s font peut-être mieux par rapport à ton projet
- Les ressources qu'il te manque en interne (savoir, savoir-faire, savoir-être, ressources humaines, financières, technologiques, etc.)

.....

.....

.....

## OPPORTUNITÉS

- Opportunités de croissance sur le marché ?
- Les besoins des consommateur-ice-s ont évolué ? et tu y réponds ?
- Bon accueil général de ton projet ?
- Peu de concurrence sur le marché ?

.....

.....

.....

## MENACES

- Durcissement de la réglementation ?
- Ton projet ne répond plus aux besoins des consommateur ice s ?
- Accueil mitigé ou négatif de ton projet ?
- Nouveaux concurrent.e s ?

.....

.....

.....

Tu trouveras ici des questions qui te permettront d'avoir un aperçu des éléments que tu peux ajouter au fur et à mesure que tu avances !

Pour compléter les éléments en lien avec les besoins de ta cible, n'hésite pas à poser des questions directement à tes futur-e-s utilisateur-ice-s afin d'affiner au mieux ton analyse SWOT.

Tu pourras à l'avenir réaliser cette analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces au sein de ton marché et en interne, afin de faire évoluer ton projet avec les besoins de tes cibles et du marché (sans que cela ne remette pour autant en cause ton projet ou ton entreprise !).

## E. PLAN DE FINANCEMENT ET INVESTISSEMENT

L'argent est souvent considéré comme le nerf de la guerre, quand on parle d'entrepreneuriat. Et c'est bien normal : un projet va souvent demander un peu de moyens pour être lancé. Mais aussi et surtout : ton projet a vocation à te rendre autonome et indépendante financièrement, et l'objectif sera bien souvent de pouvoir gagner ta vie avec ton entreprise. Comprendre les enjeux et les possibilités de financement est donc essentiel lorsqu'on rentre dans une démarche de création de projet.

Le **financement** est l'ensemble des ressources financières, internes et externes, dont dispose ton entreprise pour fonctionner. Le financement est un aspect crucial car cela te permettra de mener à bien ton projet jusqu'au lancement de tes activités.

Ces sources peuvent être regroupées en huit catégories différentes, chacune ayant des caractéristiques spécifiques en termes juridiques, fiscaux et comptables.

Parmi ces 8, il existe l'**investissement** – dont tu as peut-être déjà beaucoup entendu parler... Mais, qu'est-ce que c'est ? Investir signifie réaliser une dépense immédiate qui a pour but d'obtenir un effet positif mesurable à long terme. Lorsque l'on crée son entreprise, l'investissement peut prendre plusieurs formes, telles que l'achat de nouvelles machines ou outils, la location d'un lieu, le lancement d'une campagne publicitaire pour faire connaître le projet, ou encore rémunérer les services d'un-e prestataire afin d'économiser du temps ou réduire les coûts.

Il est important pour toi, en tant que porteuse de projet d'évaluer tes besoins en investissement avec soin et de trouver les sources de financement les plus adaptées à ton projet et ta situation personnelle.

**Et surtout, il s'agit de te poser une question très importante :** quelles autres ressources existent, à ma disposition, pour financer mon projet ? L'investissement n'est pas toujours la première piste à suivre...

### TON ENTOURAGE

**Demander de l'aide à ta famille et tes amis** est souvent la première option (mais pas une option obligatoire !). Cela s'appelle le "love money" ou le "capital de proximité". Cette option te permet de bénéficier d'exemptions ou de réductions d'impôt et c'est une façon de développer ton projet avec l'aide de ceux-celles qui te sont proches. Dans le cadre familial, tu peux recevoir jusqu'à 31 865 € sans avoir à payer de droits, à condition que :

- ◆ le-a donateur-ice ait moins de 80 ans ;
- ◆ tu sois son enfant, petit-e-enfant ou arrière-petit-e-enfant (ou neveu/nièce si le-a donateur-ice n'a pas de descendant-e) ;
- ◆ tu sois majeur-e ou émancipé-e.

### FRANCE TRAVAIL

Si tu es actuellement inscrite à France Travail et que tu perçois l'allocation de retour à l'emploi (ARE), tu peux, sous conditions, bénéficier de l'**aide à la reprise et la création d'entreprise (ARCE)**.

Pour cela, tu dois informer ton ou ta conseiller-e France Travail de ton projet entrepreneurial, afin d'être inscrite dans un parcours spécifique de création d'activité et de bénéficier des aides spécifiques. Ainsi, tu pourras réaliser une demande d'ARCE, d'un montant égal à 60% des droits au chômage restant à verser. Versée en 2 fois, une première partie sera débloquée et versée au lancement de ton activité et la seconde partie restante, 6 mois après, si tu es toujours en activité. **Attention, en bénéficiant de cette aide pour constituer ton capital de départ, ton allocation mensuelle de retour à l'emploi ne te sera plus versée !**

## LE FINANCEMENT AUPRÈS DE PARTICULIER·E·S

Le **financement participatif** est une méthode de financement qui permet de collecter, à travers une plateforme en ligne, des fonds auprès d'un grand nombre de personnes. Au-delà du financement, c'est aussi un bon moyen de voir comment est accueilli et perçu ton projet par le grand public.

On différencie 3 types de financement participatif :

- ◆ le crowdfunding : des personnes réalisent un don avec ou sans contrepartie ou font une pré-commande ;
- ◆ le crowdfunding en actions, qui permet aux particuliers d'investir dans ton entreprise en "achetant" une part des actions de ton entreprise ;
- ◆ le crowdlending, qui permet aux particuliers de prêter de l'argent que ton entreprise devra rembourser.

## LE CRÉDIT BANCAIRE

L'emprunt ou **crédit bancaire** est un processus qui te permet d'obtenir une somme d'argent auprès de ta banque, afin de financer tout type de dépenses liées au lancement de ton projet. Le taux et la durée du prêt sont convenus entre la banque prêteuse et toi, alors **assure-toi de bien comprendre les termes avant de t'engager** (en te faisant accompagner, par exemple). En effet, un crédit t'engage et tu es responsable de le rembourser, dans les délais convenus.

Dans le cas d'une création d'entreprise, tu auras la possibilité d'emprunter via ton entreprise. C'est-à-dire que ce ne sera pas toi personnellement qui sera responsable de rembourser les sommes dûes, mais ton entreprise.

## LE PRÊT D'HONNEUR

Ce type de prêt ne demande aucune garantie ou caution personnelle et est proposé à taux zéro (tu ne paies pas d'intérêts !) pour un montant maximum de 50 000 euros (90 000 euros pour les projets innovants). En complément du prêt, tu pourras bénéficier des conseils et de l'accompagnement de la structure prêteuse.

Par ailleurs, il est important de savoir que :

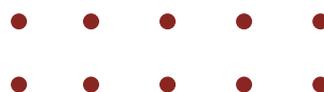
- ◆ le prêt d'honneur facilite grandement l'obtention d'un crédit bancaire ;
- ◆ ces fonds te sont prêtés directement à toi et pas à l'entreprise ;
- ◆ un dossier de financement devra être présenté devant un comité.

## LE MICROCRÉDIT

Le **microcrédit** a été conçu pour aider les personnes qui ont des difficultés à obtenir un prêt bancaire. Il est destiné à financer les projets de taille plus réduite, nécessitant jusqu'à 12 000 euros pour le lancement.

Comme pour le prêt d'honneur, les fonds sont prêtés à toi et un dossier de financement reprenant ton projet et ta situation personnelle te sera demandé. À la différence du prêt d'honneur, le microcrédit est un prêt avec un taux d'intérêt et une caution personnelle peut être demandée (généralement une personne de ton entourage), afin de garantir 50% du montant du prêt demandé.

En plus du prêt, ce dispositif offre un suivi personnalisé aux porteuses de projet, qui peuvent bénéficier d'un accompagnement pour leurs démarches administratives, la gestion des activités.



## LES BUSINESS ANGELS

Les **Business Angels** sont des personnes physiques qui ont souvent occupé des postes de cadres supérieur-e-s ou elles-mêmes entrepreneur-e-s expérimenté-e-s. Il-elle-s souhaitent investir une partie de leur patrimoine financier dans des entreprises. En plus d'apporter des fonds, les Business Angels peuvent également contribuer à ta réussite en apportant leur expérience, leur expertise et leur réseau.

Ils se constituent souvent en **clubs d'investisseur-euse-s**. Ce sont des groupes de particulier-e-s qui mettent en commun des fonds au sein du club et décident tout-e-s ensemble des projets dans lesquels ils-elles souhaitent investir.

## LES FONDS D'INVESTISSEMENT

Les **fonds d'investissement** sont des organismes qui détiennent un portefeuille d'actifs financiers (actions, parts sociales, etc.) provenant de plusieurs entreprises. Leur but est d'apporter des fonds importants aux jeunes structures innovantes ou à fort potentiel de croissance, en entrant au capital de l'entreprise. Il existe des fonds d'investissement publics gérés par Bpifrance Investissement ou par ta Région, ou bien privés comme France Invest.

Ces investissements sont dits "dilutifs", c'est-à-dire qu'un investissement de la part d'une structure implique que tu perdes une partie de la propriété de ta société. Des parts de ton entreprise seront donc possédées par la structure investisseuse.

## LES SUBVENTIONS

Dans la catégorie des subventions, tu retrouveras tout d'abord les **bourses**. Ces aides financières peuvent être attribuées par des organismes publics ou privés. Chacune présente ses propres critères d'admissibilité, processus de demande et montant de financement. Par exemple, si tu souhaites lancer un projet innovant qui présente un fort potentiel de croissance, la bourse French Tech de Bpifrance te permettra de financer ton innovation jusqu'à 30 000 euros !

Si tu n'es pas éligible à certaines des bourses qu'il existe, de nombreux **concours destinés aux porteur-euse-s de projet et futur-e-s créateur-ice-s** te permettront de prétendre à un soutien financier. Concours de pitch, de jeunes créatrices, du Made in France ou encore des projets innovants ou de l'économie sociale et solidaire : ce sont autant d'opportunités de faire connaître ton projet, rencontrer de nouveaux partenaires, d'être accompagnée mais aussi de remporter une dotation financière.

Si tu es en situation de **handicap**, il existe une aide spécifique à la création et à la reprise d'entreprise permettant de financer les frais de démarrage de l'activité. **L'Agefiph** propose une aide d'un montant forfaitaire (6 300 euros en 2024), que tu peux solliciter sous conditions, avant la création de ta structure. Pour l'obtenir, tu dois bénéficier d'un apport personnel, financé par tes propres fonds, un emprunt ou de toute autre manière (1 200 euros minimum en 2024), ainsi que d'un dossier présentant la viabilité de ton projet.

La plupart du temps, le plan de financement de ton entreprise sera composé de plusieurs sources de financement – à composer à partir de toutes ces options présentées ci-dessus, en fonction des besoins de ton projet.

# UN PORTRAIT INSPIRANT

## MAFI PULULU

**BE MATE : UNE BOISSON ÉNERGISANTE NATURELLE  
AUSSI BONNE POUR LE CORPS QUE L'ESPRIT**

📷 <https://www.instagram.com/bemate.drinks>

🌐 <https://www.linkedin.com/in/mafi-pululu>



### 1 Que dirais-tu à une entrepreneure qui n'ose pas se lancer ?

N'attends pas le moment parfait pour entreprendre. Ça n'existe pas. Il y aura TOUJOURS des obstacles, alors lance toi et le reste suivra !

### 2 D'après toi, quelles sont les clés pour réussir son parcours entrepreneurial ?

Créativité, résilience et réseau. Il faut savoir faire preuve de créativité, saisir les opportunités et ne surtout rien lâcher.



### 3 Un coup de pouce pour les coups de mou ? Quelle est ta solution pour te rebooster ?

Décortiquer le problème et les étapes de résolution, ça permet de diminuer la charge mentale. Codev avec d'autres entrepreneur-es : À plusieurs, on avance plus vite !

### 4 Qu'est-ce que le programme Women Dare t'a apporté ?

Le programme m'a apporté un soutien moral et des bases techniques solides. Je le recommande à TOUTES les entrepreneures qui débutent !!



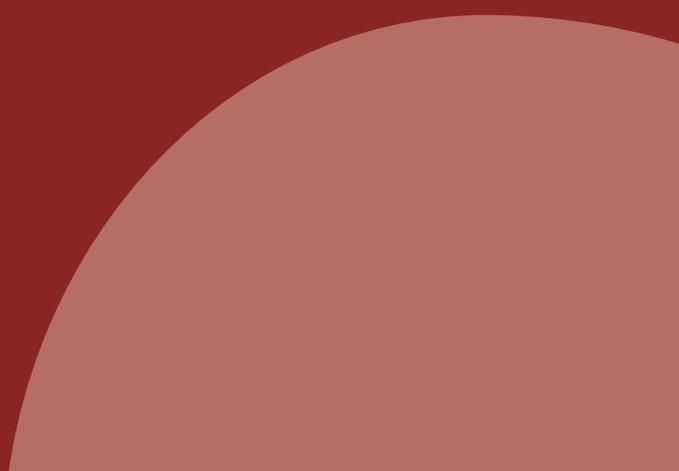


# PARTIE 3

## LANCER SON PROJET

Ça y est, tu te sens prête à lancer ton projet et à le partager avec le reste du monde !  
Pour cela, nous allons retenir les 3 étapes clé du lancement :

- ◆ Choisir ton statut juridique
- ◆ Communiquer sur ton projet
- ◆ Commercialiser ton offre



## A. CHOISIR TON STATUT JURIDIQUE

Avant toute chose, il est important de comprendre les notions de personne physique et de personne morale, pour comprendre les différents statuts juridiques et ce que cela implique de choisir l'un plutôt qu'un autre.

**Une personne physique est un-e individu-e**, c'est-à-dire une personne qui existe en tant que personne distincte et qui possède des droits et des responsabilités juridiques : il s'agit de la "toi" dans la vie de tous les jours. D'un autre côté, **une personne morale est une entité légale distincte de ses membres**, telle qu'une entreprise, une association ou une organisation. Les personnes morales ont également des droits et des responsabilités juridiques, mais elles agissent en tant qu'entités collectives plutôt qu'en tant qu'individu-e-s. Si tu crées une société, il faudra distinguer la "toi" de la vie de tous les jours (personne physique) et ton entreprise (personne morale), qui existe juridiquement par elle-même.

**Le statut juridique** de ton entreprise est d'une importance primordiale car il définit les obligations fiscales et juridiques de ton entreprise.

### CHOISIR SON STATUT GRÂCE AU TABLEAU RÉCAPITULATIF DES STATUTS JURIDIQUES

Attention : ce tableau te présente une version simplifiée des statuts juridiques existants. Il est important que tu sois accompagnée par une structure, un-e avocat-e ou un-e expert-e-comptable dans le choix de ton statut juridique. Cela te permettra de répondre au mieux aux besoins et impératifs de ta situation personnelle et de ton projet entrepreneurial.

#### JE CRÉE...

##### ...SEULE !

La micro-entreprise

L'entreprise unipersonnelle à  
responsabilité limitée (Eurl)

La société par actions  
simplifiée unipersonnelle (Sasu)

##### ...À PLUSIEURS !

La société à responsabilité  
limitée (Sarl)

La société par actions simplifiée

La société coopérative de  
production (Scop)

La société coopérative d'intérêt  
collectif (Scic)

L'association loi 1901





## LES STATUTS DE L'ESS

L'Économie Sociale et Solidaire est un mode d'entreprendre et de développement économique qui rassemble les entreprises cherchant à concilier solidarité, performances économiques, sociales et environnementales. L'ESS se caractérise par son ancrage dans les territoires, son potentiel d'innovation sociale et l'hybridation de ses financements, publics et privés. Les statuts de l'ESS sont régis par la loi du 31 juillet 2014, qui cadre la gestion interne et externe de la structure.

Il y a 5 grandes familles de statuts juridiques dans l'ESS<sup>9</sup> :

- ◆ Les associations (de la loi 1901) ;
- ◆ Les fondations de personnes ou d'entreprises ;
- ◆ Les mutuelles à but non lucratif ;
- ◆ Les coopératives, qui sont des entreprises ;
- ◆ Les entreprises commerciales d'utilité sociale : respectant les principes de l'ESS, leur finalité est sociale, et prioritaire par rapport à leurs objectifs économiques.

Toutes doivent suivre un cadre juridique spécifique basé sur les principes suivants :

- ◆ le but de la structure doit être autre que le partage des bénéfices (distribution des bénéfices limitée, recettes financières au service d'un projet social)
- ◆ une gouvernance démocratique (décisions prises de manière démocratique, implication des parties prenantes dans la gouvernance de la structure)
- ◆ une gestion financière responsable (des bénéfices réinvestis dans la structure)

En 2021, les structures de l'ESS représentent 10 % du PIB français, soit 200 000 structures<sup>10</sup> !

Pour en savoir plus sur l'ESS, les avantages liés à ses statuts et découvrir plus largement son écosystème, vous pouvez vous renseigner auprès de la CRESS (Chambre Régionale de l'économie Sociale et Solidaire) de votre région et/ou sur le site de la CRESS Ile-de-France (<https://www.cressidf.org/>).

Il existe 3 grandes catégories de structures :

- ◆ **une structure commerciale classique** (EURL, SARL, SA, etc.) : société de capitaux ;
- ◆ **une structure coopérative** (SCOP, SCIC, etc.) : société de personnes ;
- ◆ **une structure associative** (association loi 1901 ou 1908) : société de personnes.

Chacun de ces statuts a ses spécificités en termes de capital, responsabilité, fiscalité, mode de gouvernance, etc. Par exemple, si tu choisis de déclarer ton activité en tant qu'entrepreneure individuelle, tu seras responsable de toutes les dettes de ton entreprise. Cependant, ce statut est souvent choisi car il est facile à mettre en place et offre une grande liberté en termes de gestion de l'entreprise.

D'un autre côté, si tu choisis de créer une société, tu bénéficieras d'une responsabilité limitée et ton entreprise sera considérée comme une entité distincte de toi-même. Cela signifie que tes dettes personnelles ne seront pas liées à ton entreprise et que ta responsabilité sera limitée au montant de ton investissement dans l'entreprise. Cependant, la mise en place d'une société peut être plus complexe et plus coûteuse qu'un statut d'entrepreneure individuelle.

**ATTENTION** : ne te précipite pas dans la création de ta structure. Il est important d'avoir une compréhension claire de ce que tu veux faire, car c'est ce « quoi » qui va déterminer ton choix de statut. Prends le temps de le définir, afin de choisir la bonne structure juridique dès le début !

<sup>9</sup> Principes et statuts de l'ESS | Cress ([cress-na.org](https://www.cress-na.org))

<sup>10</sup> Infographie : les chiffres clés de l'ESS | [economie.gouv.fr](https://www.economie.gouv.fr)



## FOCUS : LES ACTIVITÉS RÉGLEMENTÉES

Les activités réglementées sont des activités encadrées par des réglementations spécifiques. Elles peuvent inclure des secteurs tels que la santé, la finance, l'éducation et bien d'autres encore. Ces activités sont soumises à des contrôles et des autorisations pour garantir la sécurité, la qualité et la conformité aux normes établies. Il est essentiel de respecter ces règles afin d'assurer un fonctionnement efficace et éthique de ces activités réglementées. Par exemple, si tu souhaites développer une activité de gîte de tourisme éco-responsable, certaines déclarations préalables sont nécessaires avant de te lancer, car c'est une activité réglementée. Avant de te lancer, n'hésite pas à demander à une structure de l'accompagnement si ton activité est réglementée !

## B. COMMUNIQUER SUR TON PROJET

Depuis les premières étapes, nous te conseillons de parler, parler et parler de ton projet autour de toi. Cela tombe bien, dans la phase de lancement de ton projet, il sera essentiel de communiquer sur ton projet pour le développer !

Pour assurer l'efficacité de ta communication, il sera possible de créer une stratégie de communication cohérente avec ta vision, tes valeurs et les objectifs que tu souhaites atteindre. Ton plan de communication doit être bien réfléchi afin de t'aider à renforcer ton image de marque (la manière dont ton projet est perçu par les personnes extérieures) tout en te démarquant de tes concurrent-e-s.

### MAIS C'EST QUOI, UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION ?

C'est la vision globale qui te servira de base pour guider efficacement tes actions de communication envers ton public cible. Elle englobe non seulement tes objectifs, mais aussi les caractéristiques uniques de ta cible, ainsi que les axes et messages clés que tu souhaites transmettre. En prenant en compte tous ces éléments, tu pourras créer une stratégie de communication cohérente et complète qui aura un impact significatif ! Les objectifs de la communication peuvent être de maximiser ton impact et ta visibilité et/ou de trouver de nouveaux-elles client-e-s.

---



---



---



---



---



---



---



---

## LE TABLEAU RÉCAPITULATIF DES CANAUX DE COMMUNICATION

Ce tableau te présente quelques-uns des modes de communication que tu pourras utiliser pour mettre en œuvre ta stratégie de communication. Comme tu le vois, il en existe plusieurs (ils ne figurent pas tous dans ce tableau !) et tu seras sûrement amenée à en utiliser plus d'un, mais tu n'es pas obligée de tous les utiliser ! Il sera important de choisir spécifiquement les canaux de communication à partir desquels tu penses pouvoir atteindre efficacement ta cible.

### JE COMMUNIQUE...

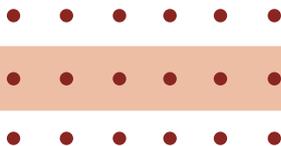
#### ...EN LIGNE

Les réseaux sociaux

Le site internet

La newsletter

La présence en ligne via  
la campagne de crowdfunding



#### ...EN RÉEL / PHYSIQUE

Les rendez-vous commerciaux

Le phoning (via des appels  
téléphoniques)

La distribution de flyers

La participation à des salons  
et conférences professionnels

Le porte à porte

## C. COMMERCIALISER TON OFFRE

Lancer son offre peut être excitant, mais cela peut également être légèrement intimidant. C'est pourquoi une stratégie commerciale claire et bien définie t'aidera à rester concentrée et à maximiser tes chances de réussite !

Pour cela, tu devras prendre en compte plusieurs facteurs tels que ton budget, tes ressources disponibles, ton marché cible et tes objectifs commerciaux concrets (combien tu souhaites vendre de produits ou services à une échéance temporelle donnée).

### MAIS C'EST QUOI, UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ?

Une stratégie commerciale est comme une carte qui te guidera pour lancer ton nouveau produit / service. Elle t'aidera à diffuser le bon message, au bon moment et aux bonnes personnes, et définir un processus de vente clair pour tes cibles. C'est un plan détaillé qui te permettra de mettre toutes les chances de ton côté pour atteindre tes objectifs, créer de la valeur et fidéliser tes client-e-s !

## L'OUTIL POUR PRÉPARER LA COMMERCIALISATION DE TON OFFRE

Pour t'aider à y voir plus clair et à structurer une stratégie commerciale, voici un tableau que tu pourras compléter :

### MA FORCE DE VENTE



Qui sont les personnes qui vont pouvoir m'aider à vendre mon produit ou mon service ?

.....

.....

.....

.....

### MES OBJECTIFS COMMERCIAUX



Combien de ventes veux-je réaliser ? Combien de client-e-s veux-je atteindre ? Quel chiffre d'affaires veux-je atteindre ?

.....

.....

.....

.....

### MON MODÈLE DE COMMERCIALISATION



Mes client-e-s peuvent-elles acheter mon produit / service : en libre-service ? En ligne ? Via des rendez-vous de vente ? Via des revendeur-euse-s en ligne ou en magasin ? Via des stands de démonstration dans les marchés et dans les magasins ? etc.

.....

.....

.....

.....

.....

### LA GESTION DES VENTES



Quel outil utiliser pour suivre mes ventes ? Mes points de vente ont-ils besoin d'entretien (mise à jour de la boutique en ligne, réapprovisionnement d'un point de vente, etc.) ?

.....

.....

.....

.....

## D. DÉVELOPPER SA POSTURE D'ENTREPRENEURE

Être entrepreneure, c'est bien évidemment porter un projet d'entreprise. Mais c'est souvent bien plus que ça ! Se donner les moyens de se lancer, réussir à s'adapter aux différentes situations, vivre les montagnes russes du projet avec intelligence émotionnelle, être réactive et vouloir innover, etc. : être entrepreneure, c'est aussi apprendre à se mettre activement dans les bonnes dispositions pour le développement de son projet. Et ça, comme tout : ça s'apprend et ça s'entretient !

### LA CONFIANCE EN SOI ET LES CROYANCES LIMITANTES

L'estime de soi est une notion importante qui concerne notre perception de nous-mêmes. Elle se réfère à l'évaluation **subjective** que nous avons de notre propre valeur. Il est important de noter que l'estime de soi reste une estimation subjective : elle ne représente pas ta réelle valeur ! Pour la définir concrètement, on aurait tendance à comparer la personne que l'on est avec celle que l'on rêve d'être. Si la distance entre ces deux personnes est trop grande, cela peut affecter notre confiance en nous.

Alors que l'estime de soi se rapporte à l'idée de valeur que l'on s'accorde à nous-même, la confiance en soi est plutôt associée aux actions. C'est une qualité qui se construit à travers les défis et les remises en question, tout au long de notre vie. Gagner en confiance, c'est te permettre d'avoir une vision plus réaliste de tes capacités, de prendre des décisions éclairées et de te fixer des objectifs à la hauteur de l'ambition que tu nourris dans ton projet. Elle te donnera également la force de surmonter les obstacles et les échecs, en sachant que tu as les compétences nécessaires pour porter ton projet.

### LES CHALLENGES

Il n'est pas toujours facile de cultiver sa confiance en soi. Mais, rassure-toi, c'est un processus continu qui, même s'il peut demander de la pratique et de la patience, reste une aventure riche en découverte sur toi-même. Le but ici sera de te partager des challenges qui te permettront de travailler ta confiance en toi (comme tu peux le faire pour ton projet) !

Tout d'abord, il est important de prendre conscience de tes propres qualités et de tes forces. **Nous avons toutes des compétences et des talents uniques qui nous rendent spéciales.** C'est pourquoi, il est tout aussi important de prendre le temps de te concentrer sur ces qualités et d'apprendre à t'en servir dans le cadre de ton projet entrepreneurial.



**Le challenge numéro 1** (si tu l'acceptes !) sera à chaque fin de journée ou de chaque semaine, de rédiger dans un carnet dédié, les obstacles que tu as rencontrés. Le but n'étant pas de te concentrer sur les aspects négatifs, nous te proposons d'écrire en face de chaque obstacle rencontré, ce que cela t'a fait ressentir comme émotion sur le moment et pourquoi.

Une fois ces éléments identifiés, tu peux désormais décrire quelle force tu es allée chercher en toi pour faire face à cet obstacle. Cet exercice, répété régulièrement dans le temps, te permettra de consolider une bulle des forces que tu n'identifies pas forcément au jour le jour, mais qui te permettent de faire face et d'aller de l'avant.

Si tu le souhaites, tu peux dans un second temps questionner ton entourage (de confiance !) sur les forces qu'elles-ils identifient en toi. Le but n'étant pas de chercher la validation de tes forces à travers leurs mots ou bien de les comparer à ce que tu identifies en toi, mais plutôt de venir compléter la bulle de tes forces !

**LE CHALLENGE DU MOMENT**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**MES ÉMOTIONS SUR LE MOMENT**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**MA FORCE POUR Y FAIRE FACE**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Le challenge numéro 2** sera d'identifier des femmes inspirantes dans ton entourage, connues ou inconnues ! Le but de ce challenge est de pouvoir t'inspirer de modèles de femmes dont les parcours professionnels et personnels t'inspirent et me motivent au quotidien. De même, les femmes que tu identifies ne sont pas des modèles auxquels te comparer mais bien des figures d'inspiration dans lesquelles tu te reconnais (ou pas), qui te rendent enthousiaste et/ou auxquelles tu t'identifies.

**PRÉNOM :**

.....

Ce qui m'inspire chez elle :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**PRÉNOM :**

.....

Ce qui m'inspire chez elle :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**PRÉNOM :**

.....

Ce qui m'inspire chez elle :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Penser à elle lorsque :

.....

.....

.....

.....

Penser à elle lorsque :

.....

.....

.....

.....

Penser à elle lorsque :

.....

.....

.....

.....



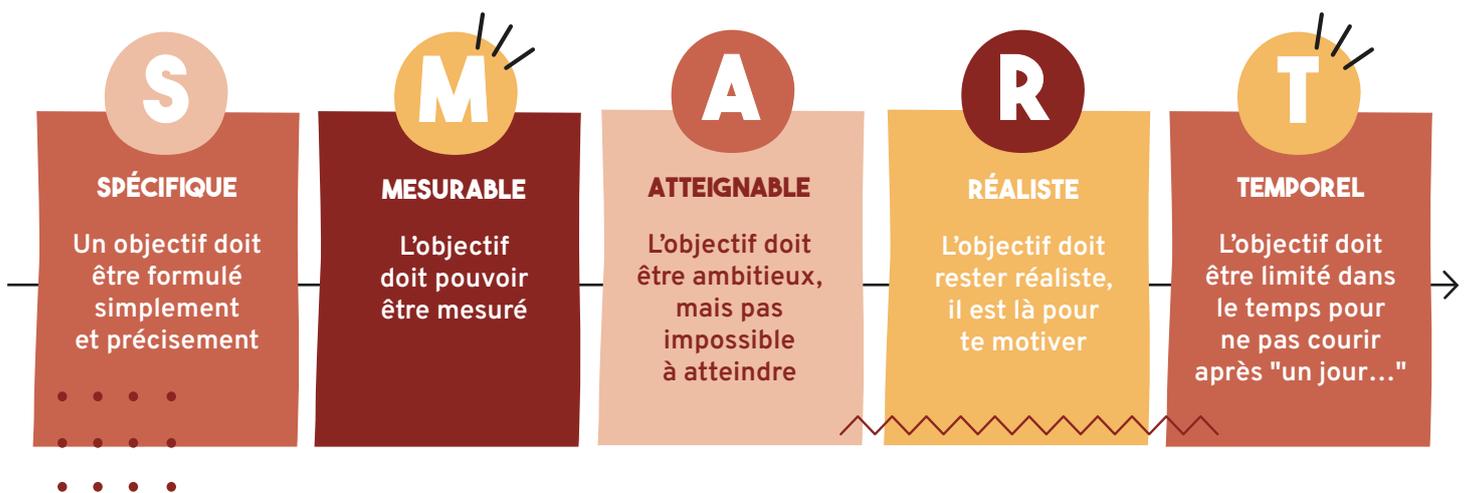
### FOCUS : LE SHETALKS BY EMPOW'HER

Les **SheTalks** sont des événements mensuels pendant lesquels une ou des femmes entrepreneures sociales sont invitées pour parler de leurs parcours afin de les mettre en avant, de parler de leur projet entrepreneurial afin de susciter l'inspiration chez celles qui souhaiteraient se lancer dans l'aventure entrepreneuriale !

Santé mentale, insertion, handicap, lutte contre la précarité et les violences, ou leadership pour toutes, une diversité de parcours et d'entreprises / associations sont mises en avant afin de donner à toutes l'opportunité de se questionner, s'identifier et s'inspirer des aventures de chacune.

Tu peux retrouver tous nos événements et t'inscrire, directement sur notre site : <https://empow-her.com/agenda-empowher/>

**3** Enfin, ton troisième challenge pourra aussi être de partir de tes croyances limitantes identifiées et des affirmations plus nuancées que tu te seras noté, pour réfléchir à plusieurs actions que tu te sens prête à mettre en place pour dépasser ces peurs. N'hésite pas à utiliser la méthodologie SMART pour te fixer ces objectifs. Par exemple : *Pitcher mon projet à un groupe de plusieurs entrepreneures de mon entourage d'ici la fin du mois.*



Pour finir, **accepte que la perfection n'existe pas**. La perfection reste une notion complètement subjective puisque **chaque personne agit à sa manière et a ses propres critères de réussite**. Évidemment, on cherche toujours plus ou moins à rendre les choses parfaites, mais c'est au risque de se comparer aux autres qui n'ont pas le même parcours ou les mêmes compétences que soi. Nous brandissons le perfectionnisme comme l'emblème de ceux qui réussissent. Pourtant, en étudiant le perfectionnisme, les preuves montrent que les perfectionnistes ne réussissent pas forcément mieux. Au contraire, ils sont mécontents et insatisfaits, ayant un sentiment persistant de ne jamais être assez parfaits !

**ALORS,  
SI TU DONNAIS LE MEILLEUR DE TOI-MÊME PLUTÔT QUE DE CHERCHER LA PERFECTION ?**

# UN PORTRAIT INSPIRANT

## MARINE DEFAUX

Je suis Marine Defaux, et j'ai créé Les Martines, une application communautaire d'entraide entre femmes, une safe place ouverte 24h/24, 7j/7, où tous les sujets qui préoccupent les femmes sont abordés pour les accompagner dans leur quotidien.

 @lesmartines.app  
 Hello Martine  
 @lesmartines.app

 [www.lesmartines.app](http://www.lesmartines.app)  
 L'application est disponible sur l'Apple Store et le Play Store Google.



### 1 Que dirais-tu à une entrepreneure qui n'ose pas se lancer ?

Je lui dirais que chaque jour est une nouvelle aventure, avec ses défis et ses moments de gloire. Il y a des hauts, des bas, des virages inattendus, mais c'est ce qui rend l'expérience tellement passionnante. Tu vas découvrir des talents et forces cachés en toi et vivre des moments que tu n'oublieras jamais.

### 2 Un coup de pouce pour les coups de mou ? Quelle est ta solution pour te rebooster ?

Quand j'ai un coup de mou, je vais souvent voir d'autres entrepreneur-es pitcher leurs projets : leur passion et leur énergie sont super inspirantes. J'écoute aussi des podcasts sur l'entrepreneuriat et le développement personnel, ce qui me donne un bon coup de boost. Je me rappelle tout ce que j'ai déjà accompli grâce à mon carnet de bord, et regarder des films avec des femmes badass me rappelle que je peux aussi affronter mes défis.

### 3 D'après toi, quelles sont les clés pour réussir son parcours entrepreneurial ?

Entoure-toi d'un incubateur et de mentors pour éviter les erreurs et prendre des décisions éclairées. Construis un réseau professionnel solide en participant à des événements et en montrant ton projet. Crée une communauté pour t'aider à tester ton produit, surmonter les défis et ne pas te sentir seule. Célèbre chaque petite victoire pour rester motivée. Essaie de tenir un journal de bord pour suivre tes progrès et réfléchir sur ton parcours..

### 4 Qu'est ce que le programme Women Dare t'a apporté ?

Le programme Women Dare m'a beaucoup aidé à construire mon business plan et à découvrir de nouvelles perspectives. J'ai également eu la chance de rencontrer de nombreuses entrepreneures inspirantes avec qui j'ai gardé le contact. Ces échanges ont enrichi mon réseau et m'ont apporté un soutien précieux tout au long de mon parcours.



— **UNE DERNIÈRE CHOSE AVANT DE CONCLURE...**

# **UN PASSAGE OBLIGÉ : CONNAITRE LES RESSOURCES POUR TE FAIRE ACCOMPAGNER DANS TON PROJET**

Même si tu décides de lancer ton projet en solo, cela ne veut pas dire que tu seras seule tout au long de ton parcours. Au-delà de ton entourage et des parties prenantes que tu peux fédérer autour de ton projet, il existe de nombreuses structures, organisations et institutions qui peuvent te soutenir à chaque étape de la création de ton projet. De la plus petite brise d'idée, à l'entreprise en expansion, des programmes et des dispositifs peuvent t'aider à persévérer dans ton projet et à le développer de la meilleure des manières.

## A. L'IMPORTANCE DES RÉSEAUX

Tandis que de nombreuses femmes ont envisagé un jour se lancer dans l'entrepreneuriat, le pourcentage de femmes dans les créations d'entreprise stagne ces cinq dernières années avec un écart qui se creuse au stade de la concrétisation du projet.

Une fois lancées, 50% des nouvelles entreprises ne passent pas le cap des 5 ans ! Pour les entreprises (*et donc les porteur-se-s de projet*) qui ont été accompagné-e-s, elles ne sont que 34% à ne pas passer ce cap<sup>9</sup>.

Alors, pourquoi être accompagnée ? Pour mettre toutes les chances de faire durer l'aventure entrepreneuriale, lorsque l'on lit ces chiffres ! Créer une entreprise peut sembler complexe et intimidant lorsqu'on se lance pour la première fois. Mais ne te décourage pas car c'est une expérience incroyablement gratifiante et riche en aventures lorsque tu trouves l'accompagnement adapté à tes besoins !

## B. LES TYPOLOGIES DE L'ACCOMPAGNEMENT

Mais, qu'est-ce qui se cache derrière "l'accompagnement" ? C'est toute l'aide extérieure dont tu vas pouvoir bénéficier pour construire ton projet et lancer tes activités. Bien entendu, cet accompagnement ne s'arrête pas une fois ta structure créée, de nombreux dispositifs s'adressent aux entrepreneures en activité.

Pour les futures entrepreneures comme toi, l'accompagnement peut prendre des formes diverses et variées : de la formation, des outils pour avancer sur ton projet, des conseils d'expert-e-s, des mises en relation avec de futur-e-s client-e-s ou partenaires, en collectif ou en individuel !

Empow'Her est justement une structure qui fait de l'accompagnement – ce guide, tout comme nos bootcamps, nos ateliers ou nos sessions d'orientation sont autant de formats que nous mettons à disposition des entrepreneures.

## C. TROUVER MON RÉSEAU D'ACCOMPAGNEMENT



### L'AIDE AUX CRÉATEURS ET REPNEURS D'ENTREPRISE (ACRE) DE FRANCE TRAVAIL

Si tu es demandeuse d'emploi, l'aide aux créateurs et repeneurs d'entreprise (ACRE) permet de t'accompagner dans les premiers mois de ton activité, si tu es créatrice ou repeneuse d'entreprise :

- ◆ **en t'exonérant de certaines cotisations sociales** : en lançant ton activité, tu seras amenée à payer des cotisations sociales entre autres liées à l'assurance maladie, maternité, invalidité, décès, aux prestations familiales et à l'assurance vieillesse de base. En bénéficiant de l'ACRE, tu seras déchargée, en partie ou en totalité, du paiement de ces cotisations lors des premiers mois d'activité de ton entreprise.
- ◆ **en te permettant de continuer à percevoir certains de tes revenus sociaux** : si tu es bénéficiaire du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS), de l'allocation veuvage ou de l'allocation temporaire d'attente (ATA), il est possible de cumuler en pendant un temps donné les revenus de ton activité entrepreneuriale et ton allocation.

Attention, il est important de réaliser ta demande dans les temps !

<sup>9</sup> Pourquoi et comment se faire accompagner, dès le démarrage ?, Avise, Octobre 2020

# 1 LES RÉSEAUX NATIONAUX DE L'ACCOMPAGNEMENT

Au-delà d'Empow'Her et des activités d'accompagnement que propose notre association, il existe de nombreux réseaux et parcours, parmi lesquels tu peux choisir en fonction de tes besoins et envies d'accompagnement.

## CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (CCI)

Les Chambres de Commerce et d'Industrie proposent un accompagnement et des conseils sur-mesure à toutes les étapes de la vie des entreprises commerciales, industrielles et de services. Ces entreprises exercent une activité professionnelle de vente de biens ou services, ou relevant du secteur de l'industrie. Les CCI proposent une offre globale de services communs sur tout le territoire, permettant aux entrepreneur-es de développer leurs activités : recherche de financements, développement des ressources humaines, transformation numérique, transition écologique, mais aussi aide à la réalisation des démarches administratives.

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur <https://www.cci.fr/> afin d'y trouver la CCI de ta région ! Tu auras accès aux informations utiles (adresse, e-mail et numéro de téléphone) pour être accompagnée !

## CHAMBRE DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT (CMA)

Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat proposent un accompagnement et des conseils sur-mesure à toutes les étapes de la vie des entreprises artisanales, afin d'en assurer le développement et la pérennité. Les entreprises artisanales sont celles qui exercent une activité professionnelle indépendante de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services relevant de l'artisanat. Les CMA proposent une offre globale de services communs sur tout le territoire, permettant aux artisan-es de développer leur savoir-faire et leurs activités (accompagnement dans la création de l'entreprise, transition numérique, développement commercial, développement durable, accès au financement, formation aux métiers de l'artisanat, questions juridiques, gestion des ressources humaines, par exemple).

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur <https://www.artisanat.fr/> afin d'y trouver la CMA de ta région ! Tu auras accès aux informations utiles (adresse, e-mail et numéro de téléphone) pour être accompagnée !

## CHAMBRE D'AGRICULTURE

Les Chambres d'Agriculture ont pour mission d'accompagner la démarche entrepreneuriale et responsable des agriculteurs. Elles accompagnent à la création d'entreprise et le développement de l'emploi via des formations et des accompagnements individuels : demande d'informations sur la création ou la reprise d'une entreprise agricole, formation et acquisition d'expérience pratique, accompagnement technique, accompagnement à l'élaboration du projet.

Pour plus d'informations tu peux te rendre sur <https://chambres-agriculture.fr/> pour y trouver les ressources nécessaires. Tu peux aussi te tourner vers le Point Accueil Installation de ton département pour guider tes premiers pas d'entrepreneure dans le secteur agricole, sur <https://www.sinstallerenagriculture.fr/>

## BGE

BGE forme et conseille des entrepreneur-e-s en devenir ou ayant déjà lancé leur entreprise. Leur mission est de donner les clés à chacun-e pour réussir son projet entrepreneurial grâce à des ateliers collectifs thématiques et des entretiens individuels. BGE accompagne les entrepreneur-es sur différents volets : passer de l'idée de projet à une activité entrepreneuriale viable, acquérir de nouvelles compétences pour devenir chef-e d'entreprise, construire une stratégie commerciale pour développer son chiffre d'affaire, mais aussi s'entourer de réseaux professionnels et bénéficier de l'expérience de partenaires et entrepreneur-e-s pour booster son développement.

Pour plus de renseignements, tu peux te rendre sur le site <https://www.bge.asso.fr/> et trouver la BGE la plus proche de chez toi !

## POSITIV

L'association Positiv accompagne les entrepreneur-es via des ateliers collectifs et de l'accompagnement individuel gratuit à la création d'entreprise. Elle propose aussi de la formation complète plus courte, accessible via le Compte Personnel de Formation et un accompagnement dans le développement post-crédation.

La priorité est donnée aux résidentes des quartiers prioritaires de la Politique de la Ville. Pour répondre au mieux aux enjeux des porteur-es de projet, Positiv propose aussi :

- ◆ pour les créatrices d'entreprise, le parcours Oser entreprendre au féminin qui offre une sélection d'ateliers collectifs spécifiques et des temps de réseautage dédiés aux femmes
- ◆ pour les jeunes créateur-ices d'entreprise, le parcours Ose entreprendre jeune qui offre une sélection d'ateliers spécifiques et un réseau de coachs offrant des conseils et un soutien sur-mesure.

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur le site <https://positiv.ngo/> où tu trouveras l'agence la plus proche de chez toi, pour rencontrer un-e conseiller-e !

## COOPÉRATIVE D'ACTIVITÉ ET D'EMPLOI

Les coopératives d'activité et d'emploi permettent aux futur-es entrepreneur-es de développer leur projet entrepreneurial dans un cadre collectif, notamment grâce à la mise en commun d'outils de gestion et d'un modèle de gouvernance partagée. Grâce au contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE), tu bénéficies d'un accompagnement complet pour te concentrer sur le développement de ton ton activité (temps collectifs, rendez-vous individuels, soutien administratif) et tu conserves tes droits sociaux et revenus acquis.

Une particularité : les associé-es de la coopérative sont les entrepreneur-es salarié-es. Grâce à ce régime spécifique, tu es rémunérée en fonction du chiffre d'affaires que tu réalises, tout en conservant les mêmes droits qu'un-e salarié-e classique.

Tu trouveras sur <https://www.les-cae.coop/> le réseau des coopératives d'activité et d'emploi, desquelles tu peux te rapprocher pour plus d'informations sur l'accompagnement proposé.

## UNION DES COUVEUSES D'ENTREPRISE

L'Union des Couveuses d'entreprises est le réseau national des couveuses d'entreprises et d'activité, qui permettent aux entrepreneur-es de tester leur activité en grandeur nature ! Lorsque tu rejoins une couveuse d'entreprise, tu bénéficies d'un hébergement juridique qui permet de prospecter, réaliser tes premières ventes, facturer tes premier-es client-es et développer des partenariats. Pas besoin de s'immatriculer tout de suite, la couveuse met à disposition son numéro de SIRET pour lancer ton activité en toute sérénité. Tu pourras aussi bénéficier de temps de formation et d'un accompagnement individualisé au quotidien pour te guider dans tes premiers pas d'entrepreneuse et développer tes compétences de cheffe d'entreprise. La couveuse te permet aussi de conserver ton statut (demandeur d'emploi, salarié-e à temps partiel, étudiant-e, retraité-e, etc.), maintenir les droits aux aides sociales (Allocations de retour à l'emploi, RSA, etc.) et l'affiliation au régime général de la sécurité sociale, grâce à la signature du Contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE).

Tu peux te rendre sur <https://jetestemonentreprise.com/> pour trouver la couveuse d'entreprise la plus proche de chez toi et découvrir concrètement comment fonctionne cet accompagnement.

## FRANCE TRAVAIL

France Travail propose un accompagnement collectif pour les demandeur-euse-s d'emploi. Le service Activ'Créa, dédié aux entrepreneur-es demandeur-euses d'emploi, est une offre d'accompagnement pouvant aller jusqu'à 3 mois permettant à chacun-e d'identifier une idée de projet, découvrir les étapes clé de la création d'entreprise et construire un premier plan d'actions pour poursuivre l'aventure entrepreneuriale. L'inscription au dispositif est réalisée à l'issue d'un entretien avec un-e conseiller-e référent-e, ou lors de l'inscription à France Travail.

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur le site <https://www.francetravail.fr/accueil/> ou prendre contact par téléphone au 3949

## 2 LES RÉSEAUX NATIONAUX DE FINANCEMENT D'ENTREPRISE

### ADIE

L'ADIE est une association qui finance et accompagne les entrepreneur-es via des formations collectives à la création d'entreprise, des conseils personnalisés et un suivi individuel dans la durée. L'ADIE finance les porteur-euses de projets n'ayant pas ou peu accès au crédit bancaire via un **microcrédit** allant jusqu'à 12 000 €. L'ADIE peut aussi proposer en complément, un prêt d'apport en capital ou une avance jusqu'à 3 000 € à taux zéro.

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur <https://www.adie.org/> afin de trouver l'agence la plus proche de chez toi, et rencontrer un-e conseiller-e pour te renseigner.

### INITIATIVE FRANCE

Initiative France est une association qui accompagne les entrepreneur-es dans la construction du plan de financement et finance les projets d'entreprise. Chez Initiative France, tu pourras trouver une aide à la finalisation de ton business plan, un suivi personnalisé dans les premières années du projet, une offre de marrainage/parrainage auprès d'un-e chef-fe d'entreprise, une solution de financement via un prêt d'honneur à taux 0 sans garantie, mais aussi d'être entourée par des partenaires utiles à ton projet.

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur <https://www.initiative-france.fr/> afin de trouver l'interlocuteur-ice le-la plus proche de chez toi !

### FRANCE ACTIVE

France Active est une association qui accompagne les entrepreneur-e-s dans leurs problématiques financières, met à leur disposition les financements les plus adaptés à leurs besoins et leur permet d'accéder à un réseau d'acteurs économiques et sociaux. Cette offre d'accompagnement te permettra d'estimer tes besoins de financements et mobiliser les ressources adaptées, challenger ton modèle économique et construire ta stratégie de financement. Pour ce qui est du financement, France Active propose notamment des solutions de **garantie** pour obtenir un prêt bancaire et des solutions de **prêts participatifs, prêts personnels à taux 0 ou d'apports associatifs**.

Concernant les garanties et prêts proposés, des solutions spécifiques existent pour :

- ◆ les créatrices d'entreprises via la garantie Égalité Femmes, qui couvre jusqu'à 80% du montant du prêt bancaire ;
- ◆ les entreprises créées en zone de revitalisation rurale ou dans un quartier prioritaire de la politique de la ville (QPV) via la garantie Égalité Territoires, qui couvre jusqu'à 80% du montant du prêt bancaire.
- ◆ les entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS) via des prêts participatifs ou des apports associatifs de 5 000 euros à quelques centaines de milliers d'euros.

Tu peux te rendre sur le site <https://www.franceactive.org/> pour trouver l'antenne la plus proche de chez toi !

### RÉSEAU ENTREPRENDRE

Réseau Entreprendre accompagne les entrepreneur-es qui souhaitent contribuer à la création d'emplois, en leur transmettant les savoir-faire et l'expérience de chef-fes d'entreprise expérimenté-es.

L'offre du Réseau Entreprendre repose sur un accompagnement individuel via un suivi mensuel auprès d'un-e chef-fe d'entreprise, l'accès à une offre collective via leur club des Lauréats (nouveaux-elles chef-fes d'entreprise accompagnées par Réseau Entreprendre), la mise en réseau avec plus de 15000 entrepreneur-es en France et à l'international, mais aussi des solutions de financement grâce à leur prêt d'honneur sans garanties.

Concernant l'offre d'accompagnement, des solutions spécifiques existent pour :

- ◆ les créatrices d'entreprises via le parcours Wom'Energy, qui propose une mise en lien avec un-e chef-fe d'entreprise qui t'aidera à acquérir une posture d'entrepreneuse mais aussi à lever les freins à l'entrepreneuriat.
- ◆ les entreprises à impact positif via le parcours Impact, qui propose un programme de sensibilisation et de progression pour renforcer l'impact sociétal et/ou environnemental de ton entreprise.

Pour plus d'informations tu peux te rendre sur <https://www.reseau-entreprendre.org/> pour trouver l'antenne la plus proche de chez toi !

## 3 LES RÉSEAUX DE (FUTURES) ENTREPRENEURES

### ACTION'ELLES

Action'elles est un réseau de solidarité 100% féminin dont l'objectif est le partage d'expériences, de compétences et de conseils pour les porteuses de projets et cheffes d'entreprise. Action'elles propose un accompagnement dès le démarrage, à travers de la formation, l'accès à une communauté d'entrepreneures et de partenaires. Choix de structure juridique, définition d'un plan de financement, d'une stratégie commerciale, d'un plan de communication, ou encore développer ta posture d'entrepreneure, seront au programme de ce temps de formation de 48 heures, répartis sur plusieurs mois.

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur <https://www.actionelles.fr/> ! Tu y trouveras plus de détails sur l'offre d'accompagnement.

### FORCE FEMMES

Force Femmes est une association qui accompagne gratuitement les femmes de plus de 45 ans sans emploi, dans leurs démarches de retour à l'emploi ou de création d'entreprise. L'association offre un soutien et un accompagnement complet aux femmes inscrites à France Travail depuis moins de 2 ans, qui souhaitent créer leur propre entreprise. L'organisation propose divers ateliers, ainsi que des conseils personnalisés pour aider les entrepreneures à réussir dans leurs projets professionnels. Force Femmes favorise activement la diversité des profils et l'intergénérationnel entre bénévoles et candidates, pour une meilleure compréhension des réalités de leurs marchés respectifs.

Pour plus d'informations tu peux, consulter leur site <https://www.forcefemmes.com/> pour plus de détails sur la marche à suivre !

### LES PREMIÈRES

Les Premières accompagne les (futures) entrepreneures et membres d'une équipe mixte dans la création et le développement de leur projet d'entreprise innovante et à impact. Pour passer à l'action, Les Premières propose une offre de formation sur 2 jours afin d'affiner ton idée de projet, ton modèle économique et établir une feuille de route pour te lancer !

Pour plus d'informations, tu peux te rendre sur <https://www.lespremieres.com/> afin d'y trouver l'incubateur le plus proche de chez toi.

### FEMMES DES TERRITOIRES

Femmes de Territoires est un réseau d'entrepreneures à travers la France, qui met en relation porteuses de projet et cheffes d'entreprise grâce à :

- ◆ un réseau digital et physique, pour partager ses expériences entrepreneuriales, faire des rencontres et se créer un réseau ;
- ◆ l'accès à une communauté d'entraide pour développer son activité et obtenir des conseils en cas de difficultés ;
- ◆ des rencontres et des ateliers pour développer des compétences et de nouvelles opportunités d'affaires.

Tu peux consulter le site <https://www.femmesdesterritoires.fr/> pour rejoindre la communauté la plus proche de chez toi !



**IL EXISTE DE NOMBREUSES AUTRES STRUCTURES.  
N'HÉSITE PAS À FOULLER UN PEU, POUR TROUVER L'ACCOMPAGNEMENT QUI  
TE CORRESPONDRA LE MIEUX !**



### FOCUS : LES SESSIONS D'ORIENTATION BY EMPOW'HER

Les sessions d'orientation sont des rendez-vous individuels et gratuits de 45 minutes avec une membre de l'équipe, destinés aux (futurs) entrepreneures résidentes de la région Ile-de-France ! L'objectif de ces rencontres individuelles est de pouvoir échanger sur le projet entrepreneurial et le parcours des (futurs) entrepreneures. Le but est de pouvoir faire le point sur les besoins en lien avec le projet et identifier les formules d'accompagnement pertinentes et les ressources utiles pour aider à poser les bases du projet et aller plus loin !

Pour réserver une session d'orientation, écris-nous par email : [contact.france@empow-her.com](mailto:contact.france@empow-her.com)

## CONCLUSION

### TU ES PRÊTE MAINTENANT, LANCE-TOI !

Tu l'as fait ! Tu es arrivée au bout des étapes pour te lancer dans l'entrepreneuriat. Et, ce n'est que le début d'une belle aventure, riche en découvertes et surprises en tout genre !

Tout d'abord, bravo pour ta détermination ! Que tu sois allée au bout des exercices et challenges, ou non, tu as fait un premier pas vers ce qui sera peut-être le début de ton parcours entrepreneurial. Aucune pression, comme on le rappelle à chaque étape, il est important que tu puisses avancer à ton rythme et te laisser le temps d'explorer, douter, tester, recommencer et aller dans la direction que tu auras choisie ! Nous espérons que ce guide aura pu apporter des réponses, faire germer de nouvelles idées et t'aider à trouver ou retrouver la voie que tu souhaites explorer.

Bien entendu, l'expérience ne s'arrête pas là ! Si tu souhaites aller plus loin et être accompagnée à chacune des étapes de ton projet entrepreneurial, tu peux contacter Empow'Her.

### OÙ NOUS TROUVER ?

- ◆ Tu peux nous écrire par e-mail à [contact.france@empow-her.com](mailto:contact.france@empow-her.com), pour toute demande en lien avec un (futur) projet entrepreneurial et les pistes d'accompagnement !
- ◆ Chez Sist'Her Paris, au 82 rue du Faubourg Saint-Martin, dans le 10ème arrondissement de Paris, où tu pourras découvrir ou redécouvrir les événements si tu souhaites t'inspirer, rencontrer des (futurs) entrepreneures, t'entourer, t'engager et passer des bons moments !

### À BIENTÔT !





# empowher

## CONTACT

Empow'Her  
82 rue du Faubourg Saint-Martin  
75010 Paris, France

[contact.france@empow-her.com](mailto:contact.france@empow-her.com)  
[www.empow-her.com](http://www.empow-her.com)

