Mini-série

« Devenons entrepreneurs ! »

LE BOOK.

Sommaire

- **Introduction** 5
  - **Episode 1 :** *De la prison à l'entrepreneuriat (Malawi)* 6
  - **Episode 2 :** *La Torra Conservancy (Namibie)* 8
  - **Episode 3 :** *Le Deep South Studio (Zambie)* 10
  - **Episode 4 :** *Une économie solidaire (Argentine)* 12
  - **Episode 5 :** *Les mines de Potosí (Bolivie)* 14
  - **Episode 6 :** *Entreprendre est un sport (Colombie)* 16
  - **Episode 7 :** *Le Morin Jim (Mongolie)* 18
  - **Episode 8 :** *Sinouk Café (Laos)* 20
  - **Episode 9 :** *Un besoin de liberté (France)* 22
  - **Episode 10 :** *Believe in your dreams (France)* 24
- **Contactez-nous !** 26

Un grand remerciement à

nos mécènes

nos partenaires

nos parrains

Alain Fayolle

Professeur en Entrepreneuriat & Directeur du centre de Recherche en Entrepreneuriat de EMLYON Business School

Jean-Claude Michel

Président de la fondation EMLYON « Entrepreneurs pour le monde »

Angela Sutan

Professeur en Economie Expérimentale & Directrice du LESSAC

Introduction

Le *Projet SOURCE* est, à l'origine, une initiative de deux étudiants en école de commerce, Camille Fromaget et Renaud Dor, qui souhaitaient profiter de leur jeunesse pour explorer le monde et contribuer socialement au développement de la société française. C'est en combinant ces deux projets qu'ils imaginèrent, en 2011, une expédition aux quatre coins du monde avec comme objectif l'étude du comportement des entrepreneurs locaux là où cela n'avait jamais été fait. Au-delà d'une expérience humaine extraordinaire, l'étude visée servirait à produire des supports destinés à promouvoir l'esprit d'entreprendre en France. Le *Projet SOURCE* est ainsi né, en 2012, en réunissant autour de lui des institutions sensibles à cette thématique.

De janvier à décembre 2013 les membres du *Projet SOURCE* ont traversé l'Afrique, l'Amérique du Sud et l'Asie, exploré une vingtaine de pays et rencontré plus de 200 entrepreneurs. Ces entrepreneurs aux origines si différentes partageaient cependant tous un point commun : avoir construit leur entreprise sans aucune base solide. Et à part quelques rares exceptions (cf *Episode 8*), ceux-ci ne disposaient ni de moyens financiers, ni d'un réseau influent et encore moins d'une formation à la gestion ou au management. Parmi ces 200 entrepreneurs, 62 d'entre eux ont été étudiés de manière approfondie et interviewés. Dix enfin ont été enfin sélectionnés pour être présentés dans cette mini-série.

Vous trouverez dans ce livrable une rapide présentation de chacun de ces dix entrepreneurs, elle-même accompagnée d'une fiche de lecture qui vous permettra de mieux apprécier ces témoignages et de débattre avec votre entourage. Le *Projet SOURCE* espère démontrer ainsi que l'être humain est capable d'entreprendre des projets formidables et ce quelques soient ses origines, son vécu ou ses compétences. Un entrepreneur sommeille en tout un chacun et l'éveiller ne dépend que de nous.

Episode 1

De la prison à l'entrepreneuriat

Prénom : Gamizani « Junior »

Nom : Makwenda

Age : 26 ans

Secteur : la mécanique

Habite à : Nkhata Bay, Malawi

Interviewé en : février 2013

Histoire personnelle :

Gamizani « Junior » Makwenda est originaire avec sa famille de Zomba, une petite ville pauvre du sud du Malawi. Son père était là-bas mécanicien, un métier qui lui permettait de faire vivre sa famille et même si Gamizani n'était alors qu'un enfant il l'emmenait souvent à son travail afin de lui enseigner son métier. Malheureusement son père décéda très jeune, alors que Gamizani n'avait pas encore 10 ans…

N'ayant plus de quoi vivre à Zomba la famille Makwenda dut émigrer au bord du lac Malawi, à Nkhata Bay, là où la pêche créait un semblant d'activité économique. Néanmoins la situation ne s'arrangea guère et sa famille ne trouva toujours pas de quoi subvenir à ses besoins. Très vite Gamizani commença à voler aux pêcheurs le produit de leur pêche lorsque ceux-ci regagnaient, à l'aube, les berges du lac.

Gamizani s'avéra très doué dans ce domaine et réussit sans mal à faire vivre sa famille. Il abandonna progressivement l'école et créa, en grandissant, tout un réseau de voleurs à travers Nkhata Bay. Mais comme tout hors-la-loi il se fit arrêter un beau jour par les autorités et se retrouva en prison pour deux longues années.

C'est dans sa cellule que le déclic se fit : s'il volait c'était pour le bien de sa famille, mais maintenant qu'il se retrouvait en prison il ne pourrait plus subvenir à leurs besoins. Il se rappela alors sa jeunesse et son père qu'il admirait. S'il voulait faire vivre ses proches durablement il devrait dorénavant avoir une activité légale et, à sa sortie, bien que n'ayant que peu de moyens, il entreprendrait son propre garage à Nkhata Bay.

Sujets principaux abordés :

Avoir un objectif personnel dans son projet de création d'entreprise.

Apprendre et progresser grâce à son entourage.

Ne pas avoir peur de la concurrence.

Pistes de réflexion :

- Malgré son passé de hors-la-loi, Gamizani n'a toujours eu qu'une idée en tête : celle de subvenir aux besoins de sa famille. Une responsabilité qu'il s'est lui-même attribuée sans doute en souvenir de son père qu'il voulait remplacer comme « homme fort » de la famille. La prison a été pour lui un déclic : pour pouvoir protéger et aider les siens, il lui fallait avoir une ligne de conduite stricte mais surtout en accord avec les valeurs de sa société.

- Hormis les moments passés au garage avec son père, Gamizani n'a jamais reçu de formation liée à la mécanique (bien qu'il ait toujours rêvé d'être ingénieur). Il a dû apprendre petit à petit et ce en grande partie grâce à ses amis d'enfance qui l'ont aidé et conseillé dans ses premières réparations.

- Qu'il y ait beaucoup de concurrence dans un secteur n'est pas une chose grave en soi, au contraire, avoir de la compétition est stimulant et vous pousse à être imaginatif pour faire la différence. Et, plus simplement, s'il y a beaucoup d'entreprises dans un secteur classique (si on exclut les secteurs de niche), c'est qu'il y a une demande importante à satisfaire.

Citations de Gamizani :

« J'avais le sentiment de devoir faire quelque chose pour pouvoir aider ma famille, mes amis… mais aussi pour améliorer ma vie, en général. »

« Tes compétences viennent de tes amis […], c'est grâce à eux que tu progresses. »

« Défonce-toi dans ton projet et la vie te le rendra. »

Episode 2

La Torra Conservancy

Prénom : Bennie

Nom : Roman

Age : 57 ans

Secteur : la conservation

Habite à : Bersig, Namibie

Interviewé en : avril 2013

Histoire personnelle :

Bennie Roman est né en Afrique du Sud dans un village situé dans la région du Riemvasmaak où lui et les siens vivaient de l'élevage de bétail. Mais à cette époque, le pays était sous le régime de l'Apartheid et, un jour, les autorités décidèrent que la région du Riemvasmaak deviendrait une zone d'entrainement militaire.

En 1972, l'armée s'installa et déporta le village de Bennie à plusieurs centaines de kilomètres, au milieu d'un désert aride au nord de la Namibie. Eloigné de tout, le village tenta alors de reproduire son ancien mode de vie basé sur l'élevage, mais en l'espace de quelques mois, faute de pluie, le bétail fut décimé.

Les villageois n'avaient alors plus d'autre choix pour survivre : ils devraient chasser les rares animaux présents. Bennie s'aperçut très vite que cette solution était provisoire. Dans quelques années, il n'y aurait plus d'animaux à chasser et le village n'aurait de nouveau plus rien à manger. Il décida alors de se rendre à la capitale, Windhoek, où il tenterait de trouver une solution durable avec les autorités.

Il rencontra les représentants de l'Etat et des entreprises et les convainc que seul son village pouvait assurer la protection de la faune et de la flore du désert qui attiraient de plus en plus de touristes dans le pays. En 1991, Bennie réussit à faire changer la loi namibienne et la *Torra Conservancy* fut créée : lutte contre le braconnage, guide touristique et recensement des animaux incomberaient dorénavant à sa communauté. Devenue un modèle pour les autres pays d'Afrique, la *Torra Conservancy* fait vivre un millier de personnes et est devenue presque autonome financièrement.

Sujets principaux abordés :

Savoir tirer profit de son environnement.

Analyser ses besoins présents, mais surtout anticiper ceux de demain.

Fédérer des individus autour d'un projet.

Pistes de réflexion :

- L'un des grands exploits de Bennie Roman est d'avoir transformé un problème majeur (un environnement aride et austère) en une solution durable (une zone d'attraction touristique). D'après le fondateur de la *Torra Conservancy* tout est une question de point de vue : savoir prendre du recul sur les évènements permet de déceler des opportunités que nous n'avions pas identifiées auparavant.

- Alors qu'il n'était qu'un « paysan » comme un autre, Bennie Roman eut la témérité de vouloir rencontrer et parlementer avec les autorités namibiennes. A force de persévérance il réussit à convaincre les différents représentants que son idée de « Conservancy » serait bénéfique pour tout le monde et fit, ainsi, flancher la loi namibienne en sa faveur.

- La *Torra Conservancy* réunit presque un millier d'individus qui travaillent tous dans l'intérêt de la communauté. Celle-ci dispose aujourd'hui d'une école, d'un système de retraite pour les plus âgés ainsi que des bourses pour les plus jeunes souhaitant partir étudier. La force de Bennie Roman n'est pas tant d'avoir réalisé un idéal pour sa communauté, mais surtout d'avoir réussi à fédérer les siens autour de cette idée.

Citations de Bennie :

« Parmi tous les membres d'une communauté personne ne doit se sentir mis à l'écart. Tout le monde doit ressentir sa part de responsabilité. »

« Il faut être sur le terrain avec les autres et leur donner l'impression d'être une force qui les conduira vers la réussite. »

« Vous ne devez pas tuer la vache qui vous fournit en lait. »

Episode 3

Le Deep South Studio

Prénom : Martin

Nom : Kambulu

Age : 36 ans

Secteur : la musique

Habite à : Livingstone, Zambie

Interviewé en : mars 2013

Histoire personnelle :

Martin Kambulu est né à Livingstone, l'une des grandes villes de la Zambie, connue pour sa proximité avec les chutes Victoria. Plus exactement Martin a grandi dans le ghetto de Livingstone, dans une banlieue nommée « Malota ». C'est dans les ruelles de Malota qu'il développa, déjà tout jeune, sa passion pour la musique avec ses amis d'enfance. Mais en grandissant il vit ses amis s'adonner à des activités douteuses : la boisson et la drogue semblaient les intéresser plus que leur propre avenir.

Martin décida alors de suivre sa propre voie et commença par gérer, pour un oncle parti à l'étranger, la location aux paysans locaux du tracteur familial. Il réalisa plusieurs petits jobs à Livingstone comme vendeur dans un fast-food ou homme à tout faire à l'aéroport local. A chaque fois qu'il rentrait à Malota et qu'il croisait ses anciens amis devenus adultes, il se rappelait leur enfance et leur passion pour la musique. Passion justifiée car beaucoup d'entre eux étaient bons musiciens. Progressivement lui vint une idée folle : celle de créer son propre studio de musique à Malota, un studio accessible à tous et qui permettrait aux jeunes de venir s'exprimer à travers leur musique et peut-être, ainsi, gagner leur vie grâce à leur talent.

Mais un tel projet nécessitait un équipement important et les quelques économies de Martin ne suffisaient pas. Il rencontra alors, par hasard, une femme d'affaires occidentale dans un café de Livingstone avec qui il discuta de son projet. Emballée cette cadre d'une grande entreprise décida de l'aider et de lui trouver le matériel nécessaire. C'est à l'arrière de sa maison qu'il créa le *Deep South Studio,* où les jeunes viennent aujourd'hui pour oublier l'adversité de Malota grâce à leur musique.

Sujets principaux abordés :

Entreprendre en dépit des réticences de son entourage.

Avoir un objectif personnel dans son projet de création d'entreprise.

Entretenir des bonnes relations avec ses concurrents.

Pistes de réflexion :

- Martin Kambulu n'a jamais eu pour vocation de devenir entrepreneur, cependant il avait la passion de la musique et le désir d'aider ses amis d'enfance. C'est en combinant sa passion avec ce désir qu'il eut l'idée de créer son propre studio de musique. Un projet ne naît pas forcément d'un raisonnement logique mais plutôt des affections propres à son porteur.

- Martin pensait trouver dans sa famille un soutien important dans son idée de création d'entreprise mais la réalité fut bien différente. Sa famille ne voyait ni l'intérêt, ni les débouchés potentielles d'un tel projet. Cependant Martin fit le choix de passer outre. La décision d'entreprendre, surtout pour la première fois, peut surprendre l'entourage du porteur de projet qui ne verra dans ce dernier que les risques et les inconvénients. Il faut parfois passer au-delà de l'avis des personnes qui nous sont proches.

- Créer un studio de musique demande beaucoup de matériel électronique et donc un capital de départ important. Pour trouver des investisseurs potentiels ou des personnes qui pourraient contribuer à la réalisation du projet, le porteur se doit d'en parler le plus possible aux personnes qu'il rencontre. C'est seulement en parlant de son projet qu'il pourra rencontrer et fédérer des parties prenantes autour de celui-ci.

Citations de Martin :

« J'ai donc décidé d'essayer d'utiliser ce potentiel (musical) comme une arme pour les aider à s'en sortir et à faire quelque chose de bien de leur vie.»

« Le plus gros challenge que j'ai eu était ma famille. Certains d'entre eux n'aimaient pas l'idée et me disaient que je n'allais rien gagner là-dedans. »

« Si tu sais faire la différence, un jour tu seras important. »

Episode 4

Une économie solidaire

Prénom : Clarisa

Nom : Zerpa

Age : 35 ans

Secteur : l'artisanat

Habite à : Iruya, Argentine

Interviewée en : mai 2013

Histoire personnelle :

C'est à Iruya, un petit village perdu dans les montagnes au nord de l'Argentine, qu'est née Clarisa Zerpa. Si ce village, on ne peut plus traditionnel, fit le bonheur de Clarisa étant enfant elle se rendit compte en grandissant que si elle souhaitait faire des études elle devrait quitter ses montagnes. Et c'est tout naturellement, qu'un beau jour, elle annonça à toute sa famille qu'elle quitterait le village de son enfance pour aller suivre des études supérieures au Chili dans les grandes métropoles.

Clarisa partit pendant plusieurs années à l'université au Chili où elle réussit brillamment des études en communication. Mais si Clarisa était physiquement au Chili son coeur, lui, restait dans ses montagnes natales et très vite elle décida de retourner dans le village de son enfance. Mais que faire là-bas ? Et surtout comment mettre à profit ses études ? Clarisa imagina progressivement créer un lieu convivial où l'on pourrait se réunir, discuter, prendre un café mais aussi exposer les produits de l'artisanat local.

Néanmoins Clarisa n'avait aucun capital pour initier son projet. Elle eut alors l'idée de gagner cet argent de manière détournée : elle allait créer, en attendant, une petite guinguette où elle servirait café et nourriture. Elle commença alors par emprunter tout le matériel nécessaire à ses proches et, petit à petit, son café prit de l'importance. En l'espace de quelques mois, elle épargna le capital suffisant pour acheter ses premiers produits artisanaux et louer un local. Aujourd'hui Clarisa dispose d'une véritable agence où elle sensibilise et conseille les touristes, mais aussi reçoit les gens de sa région pour échanger et essayer de développer l'économie de ses montagnes natales.

Sujets principaux abordés :

Etre imaginatif quant au financement de son projet.

Savoir redéfinir sa création de valeur en cas d'impasse.

Avoir un objectif personnel dans son projet de création d'entreprise.

Pistes de réflexion :

- L'attitude qu'a eue Clarisa afin de financer son projet témoigne de plusieurs qualités entrepreneuriales : patience, persévérance, ingéniosité. Trouver le capital de départ pour un projet, surtout quand celui-ci est le premier, est une tâche ardue et décourage plus d'un porteur de projet. Mais il existe bien des manières de financer son idée, quitte à retarder sa réalisation de quelques mois.

- Les débuts de l'agence/boutique de Clarisa ont été difficiles… Son entreprise n'arrivait pas à se différencier de ses concurrents plus anciens déjà implantés dans ces montagnes. Mais au lieu de s'entêter elle eut le réflexe de remettre en question sa création de valeur de « boutique touristique » qui se transforma en « lieu de promotion de la culture andine ». Cette évolution, pour ainsi dire stratégique, enclencha le véritable développement de son projet.

- Clarisa insiste à la fin de son interview sur la nécessité d'avoir un objectif bien défini dans son projet et surtout réalisable (pour éviter tout sentiment de frustration, sans doute). Clarisa, par exemple, n'a pas pour objectif de devenir millionnaire grâce à son entreprise. Son objectif est de dialoguer et de faire connaître sa culture andine restée traditionnelle malgré l'occidentalisation de l'Argentine.

Citations :

« Je suis partie du principe qu'il fallait que je génère l'argent pour lancer mon projet. »

« Au début je ne vendais rien. […] J'ai dû trouver d'autres alternatives pour attirer mes clients. »

« Dans un projet tu dois être motivé et surtout tu dois poursuivre un objectif clairement défini. »

Episode 5

Les mines de Potosí

Prénom : Victor

Nom : Castro López

Age : 29 ans

Secteur : matériel pour mineurs

Habite à : Potosí, Bolivie

Interviewé en : juin 2013

Histoire personnelle :

La ville de Potosí est avant tout réputée pour ses mines autrefois gorgées de richesses. Ce sont aujourd'hui 15 000 mineurs qui travaillent chaque jour dans ces mines au risque de leur vie dans l'espoir de trouver un filon encore inexploité. A Potosí on est mineur de père en fils et beaucoup d'enfants travaillent très jeunes dans ces mines en compagnie de leurs parents. Ce fût le cas de Victor Castro López.

Les accidents sont nombreux dans la montagne dont certains flans menacent même de s'effondrer. Après un énième accident Victor en eut assez de voir ses proches se faire ensevelir les uns après les autres et décida de quitter son statut de mineur. Il choisit de passer de l'autre côté de ce « business » et de fournir aux mineurs le matériel dont ils avaient besoin pour leur travail. N'ayant pas un sou Victor dut faire le tour des banques de la ville avant de réussir à convaincre un banquier de lui prêter, petit à petit, le capital nécessaire à son projet.

Victor installa sa boutique dans un quartier commerçant réputé sans pour autant avoir les qualités d'un commerçant. C'est en observant ses concurrents qu'il apprit l'art du commerce, mais surtout qu'il apprit à faire la différence avec ces derniers. Progressivement sa boutique eut de plus en plus de produits et de plus en plus de clients. Aujourd'hui la boutique de Victor est une véritable caserne d'Alibaba et cet ancien mineur est devenu un formidable homme d'affaires.

Sujets principaux abordés :

Savoir gagner la confiance de ses investisseurs.

Développer la relation client.

Ne pas perdre de temps, avoir le courage de se lancer.

Pistes de réflexion :

- Victor rencontra un problème que beaucoup de porteurs de projet connaissent : un projet avec zéro capital pour l'initier. La famille de Victor, également très pauvre, ne pouvant l'aider, il eut le courage de faire de tour des banquiers de sa ville afin de trouver les fonds nécessaires sans pour autant disposer de la moindre garantie. Il nous raconte que l'on peut toujours gagner la confiance d'un investisseur grâce à l'humilité, la rigueur et la ponctualité.

- Une partie prenante ne vient pas dans votre entreprise que pour cette dernière : elle vient également pour son entrepreneur et la manière dont celui-ci vous considère. Il faut donc savoir traiter autrui avec respect et humilité, savoir l'écouter, comprendre ses attentes et le conseiller. Selon Victor cela est la clef d'une entreprise réussie et ce même si nos prix sont supérieurs ou la qualité de nos produits inférieure à ceux de nos concurrents.

- Beaucoup d'entrepreneurs en puissance perdent du temps à se poser la question de se lancer ou non, d'écouter tous les avis possibles et de les confronter. A partir d'un certain temps l'idée s'essouffle et, à force de chercher des raisons pour ne pas se jeter à l'eau, le porteur les trouve et se décourage. On ne sait jamais si son idée est bonne ou non, pour cela il faut avoir le courage de se lancer et d'essayer.

`

Citations de Victor :

« Dans la vie tout se gagne avec le respect. Le respect et l'humilité c'est ce qui ouvre toutes les portes. »

« Parfois ton client ne sait pas quoi acheter et c'est à toi de le guider dans ses choix, de lui faire prendre conscience de ce dont il a réellement besoin. »

« Si tu veux avancer tu dois savoir prendre des risques. »

Episode 6

Entreprendre est un sport

Prénom : Sami

Nom : Muvdi

Age : 34 ans

Secteur : le sport de raquette

Habite à : Barranquilla, Colombie

Interviewé en : juillet 2013

Histoire personnelle :

La Colombie est un pays réputé aussi bien pour sa bonne humeur que pour ses trafiquants. Sami Muvdi est né à Barranquilla, une ville située au bord des Caraïbes, et a grandi au milieu de ces histoires de cartel. C'est pour cela que Sami décida de faire des études de Droit : pour essayer d'apporter un peu de justice dans son pays. Mais en progressant Sami constata que même la justice et la police y étaient complètement corrompues. Dégouté, Sami arrêta ses études.

Il trouva alors un petit travail de vendeur dans un magasin de chaussures. Un travail qui lui permettait de gagner juste assez pour vivre, lui et sa future femme, jusqu'au jour où il apprit que celle-ci était enceinte… Sami était alors dans une impasse car son travail ne lui permettrait pas de faire vivre trois personnes. Il devait soit changer de travail, soit se lancer à son propre compte, mais Sami n'était pas entrepreneur. C'est en se rendant dans un magasin de sport que son déclic eut lieu : il n'y avait qu'une seule marque de cordes de raquette de tennis (de mauvaise qualité) dans tout le pays alors que ce sport y est extrêmement populaire.

Sami commença à faire des recherches sur Internet sur les différentes marques et sur les distributeurs en Amérique latine. Il contacta des usines aux Etats-Unis et en Europe jusqu'au jour où l'une d'entre elle se déclara intéressée pour qu'il soit leur distributeur en Colombie. Avec ses quelques économies il commanda des échantillons et traversa tout le pays pendant plusieurs semaines en vivant dans sa voiture pour proposer ses cordes aux différents magasins. En l'espace de quelques mois, Sami se créa toute une clientèle dont il gère désormais l'approvisionnement depuis son propre domicile, via son ordinateur.

Sujets principaux abordés :

Savoir tirer profit de son environnement.

L'importance de la communication-produit.

Ne pas perdre de temps, avoir le courage de se lancer.

Pistes de réflexion :

- La force de Sami Muvdi a été de ne pas se laisser décourager devant les inconnus et doutes relatifs à l'importation de biens étrangers en Colombie. Au contraire de ses concurrents, Sami entra en contact avec des entreprises européennes avec ses quelques mots d'anglais et réussit à négocier un contrat à distance grâce à Internet. Il faut bien souvent savoir passer au-delà des préjugés et des idées reçues dans un projet de création d'entreprise : il faut oser et être imaginatif.

- Avoir conscience et savoir gérer sa « chaîne de valeurs » est essentiel dans un projet. Sami en a compris l'importance et dès le départ, il partit avec sa voiture faire le tour des distributeurs potentiels du pays afin de faire leur connaissance et établir un rapport direct avec eux. En évitant un simple appel téléphonique et en créant une relation humaine avec ses distributeurs, Sami a su fidéliser une partie fondamentale de sa chaîne de valeurs afin de pérenniser son activité.

- Sami insiste sur le fait qu'il faut « éduquer son marché ». En effet, il est possible que certains clients potentiels n'aient pas conscience de la valeur ajoutée d'un service ou d'un bien, soit à cause d'un défaut d'information, soit à cause de sa nouveauté, etc. L'entrepreneur doit alors prendre les devants et informer ces clients, leur communiquer les avantages de ses biens ou services en comparaison de ceux déjà existants sur le marché : la pro-activité est la clé.

Citations de Sami :

« Eduquer son marché. »

« Le plus grand challenge est de faire connaître son produit sur le marché. »

« Il faut être persistant et toujours chercher à proposer le produit de la meilleure qualité possible. »

Episode 7

Le Morin Jim

Prénom : Battsetseg

Nom : Dashnyam

Age : 42 ans

Secteur : le tourisme

Habite à : Kharkhorin, Mongolie

Interviewée en : août 2013

Histoire personnelle :

C'est en pleine guerre froide que Battsetseg Dashnyam déménagea avec sa famille, jusque-là famille nomade, à la capitale de Mongolie Oulan-Bator dans l'espoir de s'y installer confortablement. Mais malheureusement cet espoir ne se réalisa pas et, très tôt, Battsetseg dut travailler pour subvenir aux besoins des siens. Fort heureusement elle était douée de ses mains et avait déjà le sens des affaires. Elle commença alors à produire des habits traditionnels mongols, appelés des *DELs*, qu'elle allait vendre aux touristes dans les grands hôtels de la ville pour quelques dollars.

Epatée par son travail, une touriste hollandaise vit en Battsetseg une opportunité et lui proposa de l'inviter en Hollande en échange de ses services pour produire quelques costumes. Battsetseg accepta et s'envola pour 3 mois en Europe. En l'espace d'une semaine, elle honora les attentes de son hôte et profita du temps qui lui restait pour voyager et réaliser des petits jobs (alors qu'elle ne parlait que très peu anglais). Elle traversa entre autres la France où elle découvrit le vin et le chocolat ainsi que la cuisine française qui la marqua profondément. Un voyage qui changea sa vie.

De retour en Mongolie, Battsetseg n'avait qu'une envie : ouvrir un restaurant international proposant de la cuisine du monde entier. Elle partit alors s'installer dans la ville de Kharkhorin où elle ouvrit son établissement. C'est le début du Morin Jim Café qui accueille aussi bien les étrangers de passage que les nomades de la région. Un café qu'elle diversifia en chambres d'hôtes, treks à cheval, sanatorium et même logements étudiants. Aujourd'hui Battsetseg, surnommée Tuya, gère une vingtaine de personnes et participe activement au développement de la région de Kharkhorin.

Sujets principaux abordés :

Un projet naît bien souvent d'une rencontre, d'un voyage, d'un évènement.

Savoir déléguer et s'entourer des bonnes personnes dans un projet.

Entreprendre dans l'intérêt de sa communauté.

Pistes de réflexion :

- Battsetseg n'était pas destinée à entreprendre et encore moins à ouvrir un café/restaurant/multi-services. Si nous retraçons la genèse de son parcours entrepreneurial, nous constatons que celui-ci a pris bien des chemins différents mais que, à chaque fois, Battsetseg a su saisir les opportunités qui lui étaient offertes. Entreprendre c'est aussi cela : faire confiance en la vie, prendre du recul sur celle-ci et saisir les opportunités présentes qui donneront, peut-être, naissance à un projet de création d'entreprise.

- Le Morin Jim Café est en réalité plus qu'un simple café, il est devenu une institution respectée dans la région de Kharkhorin. Battsetseg a su diversifier son activité et répondre aux besoins de sa communauté en mettant à profit les connaissances qu'elle a accumulées lors de son voyage en Europe (en témoigne son idée de sanatorium).

- Etre entrepreneur c'est être responsable du développement de son entreprise, mais pas seulement. Si l'entrepreneuriat consiste à savoir exploiter son environnement afin de dégager du profit, alors selon Battsetseg lorsque l'entrepreneur a dégagé suffisamment de profit et que son entreprise semble pérenne, il lui incombe de rendre la pareille à son environnement et de contribuer à son développement.

Citations de Battsetseg:

« Quand je suis revenue en Mongolie c'était évident pour moi : je voulais créer mon propre restaurant. »

« Ce qui est important c'est de pouvoir garder le contrôle et de conserver un bon feeling avec ses associés. »

« Si tes affaires marchent bien alors il faut essayer d'améliorer ton environnement. »

Episode 8

Sinouk Café

Prénom : Sinouk

Nom : Sisombat

Age : 59 ans

Secteur : le café lao

Habite à : Vientiane, Laos

Interviewé en : novembre 2013

Histoire personnelle :

Laos, 1962. L'ancienne Indochine française est tourmentée par la lutte entre les communistes et pro-occidentaux. C'est à cette époque que Sinouk Sisombat, alors âgé de 8 ans, se réfugie en France avec sa famille excepté son père qui les rejoindra peu après. Il passe son enfance à Paris où il effectue sa scolarité du primaire à l'université.

En 1977 il rejoint l'entreprise que son père a créée en France et importe des produits asiatiques en Europe. En 1984, alors que son père retourne au Laos, Sinouk créé sa propre entreprise de négociant en riz. En 1994, le Laos s'ouvre économiquement et son père le fait rappeler au pays afin de participer à ce développement économique.

Après 30 ans d'absence, il retourne à Parsé, sa région natale, et rejoint son père qui souhaite développer leur ancien fief. Sinouk sait que le pays produit un peu de café et décide de se lancer dans cette activité avec l'aide d'un parent fin connaisseur. Après avoir contacté des anciens associés du port du Havre, il trouve un importateur de café qui accepte de lui acheter en gros les grains de café en provenance du Laos.

Malheureusement la valeur du grain de café brut est déterminée par la Bourse de Londres et de New-York et, lors de la crise de 2001, le café n'a quasiment plus aucune valeur. Sinouk décide alors de produire sa propre gamme de café 100% lao dont il pourrait fixer le prix librement. Il développe même un système de franchise au Laos à l'image des *Starbucks* aux Etats-Unis : les *Sinouk Café*. Aujourd'hui les *Sinouk Café* se développent dans toute l'Asie et le café Sinouk se retrouve sur les tables des plus grands restaurants européens.

Sujets principaux abordés :

Entreprendre dans l'intérêt de sa communauté.

Savoir déléguer et s'entourer des bonnes personnes dans un projet.

Ne pas perdre de temps, avoir le courage de se lancer.

Pistes de réflexion :

- D'après Sinouk Sisombat la force d'une entreprise réside avant tout dans ce qu'il appelle « la matière grise », c'est-à-dire les ressources humaines. L'entrepreneur doit avoir conscience de ses limites et, pour les compenser, savoir réunir de nouveaux talents autour de son projet.

- Bien que nous n'en ayons pas toujours conscience le temps que nous avons à vivre est limité et, de ce fait, nous nous devons de l'exploiter à sa juste valeur. « Il ne faut pas remettre au lendemain ce que l'on peut faire le jour même » dit-on, il en est de même pour nos idées de projet. Nous nous devons d'essayer de les réaliser tant que nous le pouvons et ce, en dépit des incertitudes.

- Le père de Sinouk Sisombat a eu beaucoup d'influence sur le destin de son fils. Une fois âgé, celui-ci a longtemps regretté d'avoir passé sa vie à importer des produits au Laos, il aurait souhaité développer des industries locales qui auraient pu permettre à son pays de s'enrichir. Sinouk a choisi, pour contribuer au développement économique de sa terre natale, de développer le café lao et de l'exporter au monde entier.

Citations de Sinouk :

« On ne peut pas aller de l'avant avec les meilleures armes si on n'a pas les bons soldats, c'est impossible. »

« Le jeune il doit voir le monde ouvert… comme une opportunité ! Et il ne doit pas avoir peur de se jeter à l'eau. »

« Pour contribuer à aider son pays il faut exporter, faire gagner des devises. »

Episode 9

Un besoin de liberté

Prénom : Faïza

Nom : Saoudi

Age : 30 ans

Secteur : accessoires de coiffure

Habite à : Venissieux, France

Interviewée en : juin 2014

Histoire personnelle :

Faïza Saoudi est née en 1984 et a grandi à Vénissieux, en périphérie de Lyon. Au collège, Faïza ne sait pas trop « ce qu'elle veut faire plus tard », elle suit alors un parcours plutôt classique et se dirige progressivement vers la coiffure. Après l'obtention d'un CAP, elle réalise un brevet professionnel puis une maîtrise dans ce domaine.

C'est tout logiquement qu'elle commence à travailler comme coiffeuse. Sa première expérience professionnelle se passe malheureusement mal et Faïza réalise alors de nombreux petits emplois très divers. Commerciale, serveuse ou encore femme de ménage, Faïza s'essaie à plusieurs métiers tout en s'apercevant que seule la coiffure la satisfait réellement. Elle comprend aussi que le statut de salarié n'est pas adapté à sa personnalité : Faïza a besoin d'indépendance et supporte mal la routine. Elle se met ainsi à offrir ses services comme coiffeuse à domicile et découvre le plaisir de travailler à son compte.

C'est alors que Faïza commence à observer et analyser le secteur de la coiffure en visitant des enseignes concurrentes. Elle comprend que ses nombreuses expériences professionnelles lui ont apportée une capacité d'adaptation et une maturité bien utiles pour une future chef d'entreprise. Sa reconversion lui semble de plus en plus évidente, elle rêve désormais de monter sa propre enseigne.

Grâce à l'aide financière de sa famille, Faïza se lance en septembre 2013 dans l'aventure entrepreneuriale et ouvre *Colors Shop*, un magasin offrant produits et accessoires de coiffure aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers.

Sujets principaux abordés :

Avoir un objectif personnel dans son projet de création d'entreprise.

Savoir tirer profit de ses expériences, bonnes ou mauvaises.

Ne pas se laisser dominer par la routine : être pro-actif.

Pistes de réflexion :

- Avant de créer son entreprise, Faïza nous raconte avoir eu plusieurs expériences professionnelles toutes très diverses : du ménage au commerce, en passant bien entendu par la coiffure. Cette diversité lui a non seulement appris à être attentive, flexible et polyvalente, mais lui a surtout fait prendre conscience que son destin était de devenir entrepreneur.

- Faïza soulève un point important dans la création d'entreprise : les périodes de latence. En effet, chaque projet suit une évolution cyclique, à certains moments les choses s'accélèrent et à d'autres, rien ne se passe. Ces périodes de latence sont bien souvent mal vécues par les entrepreneurs qui se remettent alors en question, eux et leur projet. Selon Faïza, il faut au contraire profiter de ces moments pour essayer de penser plus loin, approfondir et améliorer la stratégie de son projet.

- Devenir entrepreneur est avant tout une question de volonté avant d'être une question d'idée ou de capacité. L'histoire de Faïza témoigne de cette réalité : bien que n'ayant jamais réalisé de formation spécifique en management ou gestion de projet, Faïza a réussi à créer son entreprise parce que c'était son rêve, et parce qu'elle s'est battue tout au long de son projet pour que celui-ci devienne une réalité.

Citations de Faïza:

« C'était un rêve : j'avais envie d'être à mon compte, vraiment ! »

« Ma plus grande découverte fut le fait d'être là, tout le temps… En fait on est dans l'attente, on est coincé là six jours sur sept. »

« L'important c'est de se battre… tout le temps de se battre, de ne jamais baisser les bras, de se battre quoiqu'il arrive. »

Episode 10

Believe in your dreams

Prénom : Fethi

Nom : Hakkar

Age : 28 ans

Secteur : le jus de datte

Habite à : Villeurbanne, France

Interviewé en : mai 2014

Histoire personnelle :

C'est dans la banlieue de Besançon, petite ville de Franche-Comté, qu'a grandi Fethi Hakkar. L'école n'a jamais été une passion pour Fethi qui se contentait bien souvent de la place du fond, à côté du radiateur. Mais il n'en était pas moins débrouillard pour autant, au contraire : adolescent il créa avec un ami un petit commerce de pulls qu'ils achetaient à bas prix pour ensuite les revendre aux gens de son quartier.

Après son BAC, Fethi se retrouva, plus par défaut qu'autre chose, dans un BTS Tech de Co, toujours à Besançon, avec une spécialisation dans l'agroalimentaire. C'est lors d'une sortie de classe dans un salon d'exposition de nouveaux produits alimentaires que Fethi, à l'inverse de ses camarades venus davantage pour s'amuser, se rendit compte de tout le potentiel qu'il y avait dans ce secteur. Il imagina une boisson 100% nouvelle : du jus de datte.

Plus tard, il en parla à sa famille qui ne fut pas enthousiaste au contraire de ses amis qui trouvèrent le projet génial et l'encouragèrent. C'est ainsi que naquit le projet « *Like Dat'* ». Progressivement il contacta diverses personnes et réussit à produire la formule de sa boisson et des échantillons. Avec ce qu'il lui restait d'économie il s'envola pour Dubaï afin d'assister à un salon agroalimentaire internationale. *Like Dat'* fut alors la surprise du salon, Fethi signa même un contrat pour distribuer son produit à Dubaï.

De retour en France, confiant, il signa progressivement des contrats de distribution avec la Belgique, la France, l'Espagne, l'Angleterre et les Pays-Bas. En l'espace de quelques mois l'entreprise *Like Dat'* devint internationale.

Sujets principaux abordés :

Entreprendre en dépit des réticences de son entourage.

Savoir réaliser un projet innovant.

Ne pas perdre de temps, avoir le courage de se lancer.

Pistes de réflexion :

- Fethi insiste beaucoup sur le fait qu'il n'a jamais été doué à l'école et qu'il n'a jamais fait de grandes écoles. Mais ce n'est pas pour autant qu'il n'a pas réussi à réaliser un projet totalement innovant et inédit. Sans soutien financier ou industriel il a imposé *Like Dat'* sur la scène internationale à l'image de grandes entreprises déjà bien implantées. Le milieu scolaire est un monde, l'entrepreneuriat en est un autre.

- La témérité de Fethi est plus que louable. En effet, il décida de partir avec ses quelques économies à un salon international à Dubaï afin d'y exposer son produit sans pour autant parler anglais (deux amis plus à l'aise durent l'accompagner). En dépit des règles et des pronostics sur ce sujet, Fethi signa un contrat de distribution à Dubaï et se lança dans le commerce international.

- Une création d'entreprise, et plus largement la réalisation d'un projet, n'est pas toujours basée sur une étude de marché accompagnée d'un plan stratégique détaillé. La majorité des entrepreneurs partent d'une idée un peu folle, d'un rêve ou d'une intuition qu'ils ont et qu'ils essayeront de réaliser sur le terrain sans pour autant suivre un schéma logique tout tracé.

Citations de Fethi:

« Je n'ai pas été réellement très doué à l'école, mais j'ai toujours cru en ce que je faisais, j'ai toujours eu cette motivation de vouloir faire. »

« C'est dur de se dire qu'aujourd'hui, en 2013, on va faire quelque chose qui n'existe pas… parce qu'il n'y a pas d'appuis, pas de références. Mais c'est la clef de la réussite ! »

« L'imagination dépasse le savoir. (A. Einstein) »

Contactez-nous !

Vous avez des remarques, des suggestions, des questions à formuler à propos de la mini-série « *Devenons entrepreneurs !* » ?

Vous souhaitez en savoir davantage sur le *Projet SOURCE* ?

Vous êtes intéressé par nos supports vidéos pour votre organisme ?

L'équipe du Projet SOURCE se tient à votre disposition !

N'hésitez pas à nous contacter en vous rendant sur notre site :

www.projetsource.com

ou en contactant directement les fondateurs du projet :

Camille Fromaget

Fondateur & Président

camille.fromaget@projetsource.com

Renaud Dor

Co-fondateur & Trésorier

renaud.dor@projetsource.com