



Projet

Osons la Réussite Ensemble

Femmes du Sud Femmes du Nord

Programme Réussir et Entreprendre Ensemble

Session de formation : 27- 28 -29 Octobre 2017

Lieu : Fondation du Kef



27/10/2017

14H-18H

Ouverture par Malki -Bensoltane FZ, présidente fondatrice de Méditerranvenir

Malki -Bensoltane FZ, *présidente fondatrice de Méditerranvenir, et formatrice senior ouvre la formation avec quelques mots de bienvenue et annonce le détail du programme qui sera suivi. La première journée sera consacrée aux connaissances et compétences à avoir sur la création d'entreprise. Elle précise que le programme se compose d'une double dimension, d'une part former les porteuses de projet sur la création d'entreprise, et d'autre part une formation en leadership et citoyenneté pour qu'elles puissent devenir des actrices de changement dans la région. Cette formation ne sera pas uniquement d'ordre économique.*

Zeyneb Attya présidente de HR EXPO et formatrice senior Méditerranvenir. *Se présente et exprime son bonheur de se trouver dans cette région. Elle annonce la participation active de GülerKoca, consultante et écrivaine bénévole franco-turque au sein de Méditerranvenir.*

Etaient également présentes : Malek Bensoltane et MBarkaBengaied, respectivement chef de file Nord et chef de file Sud pour l'association Méditerranvenir.

- *Les participantes donnent une description de leurs projets. Certains relèvent du domaine de la petite enfance et de l'éducation, avec la création d'une crèche et d'une école privée; d'autres visent à utiliser les produits du terroir à des fins commerciales notamment à travers la distillation de plantes aromatiques de la région à développer; Et finalement la mise sur pied d'une infirmerie /dispensaire.*

Atelier 1 : Les compétences entrepreneuriales

- **brain storming: Suis-je faite pour être entrepreneure ?**

La présidente fondatrice de Méditerravenir engage les porteuses de projets dans une activité de réflexion avec un brainstorming. Quelles sont les compétences demandées pour devenir entrepreneur ?

Les réponses fusent dans la salle : Persévérance, confiance, être bon communicateur, courage, sacrifice, volonté, sens de la responsabilité, créativité, finances, culture, développement, offre et demande, expérience, initiative, croyance, succès, confiance, sérieux, ambitieux, audacieux, espoir, actif, ouverture, proactivité, passion, engagement, organisation, le savoir, manager, prise de risque. vision stratégie

Présentation Les compétences et habilités entrepreneuriales

Madame Malki-Bensoltane présente une classification de ces compétences tout en précisant que la communication n'est qu'un outil. Les compétences à avoir sont : 1. une vision. Le rêve. 2. La volonté. 3. La passion. Exemple avec le créateur de facebook. 4. La prise de risque. 5. Le courage. 6. Sens de la responsabilité. 7. L'autorité. 8. La

spécialisation. 9. Créativité. 10. Pro-actif. 11. Finance. 12. Développement. 13. Persévérance. 14. Expérience. 15. Sens de l'initiative. 16. Vigilance. 17. Le sérieux. 18. La réputation. 19. L'ouverture. 20. L'ouverture vers l'international. 21. Le savoir. 22. L'ambition. 23. L'audace. Aller vendre ses produits en Chine. 24. Savoir évaluer la faisabilité du projet dans la région. 25. Manager. 26. Stratégie. Trouver du financement.

La présidente fondatrice expose ensuite ce que l'on nomme les « soft skills ». Elle cite et définit chacun d'eux :

- Le travail collaboratif et en équipe;
- Le leadership;
- L'esprit critique;
- La communication;
- L'esprit d'initiative;
- La flexibilité.

Les qualités :

- La croyance et la confiance en soi;
- La persévérance;
- L'autonomie;
- L'orientation vers l'action;
- La préférence pour l'apprentissage par l'action;
- La capacité de travailler dur;
- La détermination;
- La créativité.

- **animation : Malki-Bensoltane FZ**

Débat

Madame Malki -Bensoltane interpelle les porteuses de projets sur les éléments retenus après le brainstorming. Ceux-ci sont nombreux, tant sur l'importance de continuer à se former tant qu'on est entrepreneur, la nécessité du travail collaboratif et du réseautage, que sur l'importance de développer un esprit critique. La confiance en soi est primordiale, car elle permet de manager une entreprise de façon stratégique. L'absence de pratique peut être un obstacle pour la communication, laquelle est primordiale pour présenter son projet devant des gens influents. La Présidente souligne ainsi l'importance de l'apprentissage par l'action et relie l'importance de la pratique à la théorie.

ZeynebAttya, explique que la communication peut également se matérialiser par l'expression écrite, ce qui aide à présenter et mieux formuler le projet et permet de trouver des solutions pour résoudre les éventuels obstacles. Elle classifie les compétences nécessaires comme suit :

-Le savoir;

-Le savoir-faire sur le terrain;

-La prise de risques en sachant rebondir positivement après chaque mauvaise aventure;

-Le savoir-être qui s'accompagne d'une bonne estime de soi;

-Apprendre à s'exprimer en public et à vaincre la timidité.

ZeinebAttya met ensuite en exergue l'importance d'être bien accompagné. Le coaching aide à faire ressortir ce qu'on a de meilleur en soi, à le travailler, à le visibiliser. On peut se faire assister pour faire un business plan, et trouver du financement. Le coach est d'un bon conseil, surtout lorsque l'environnement familial, sociétal, régional n'est

pas favorable. Elle conseille aux porteuses de projets d'identifier un binôme avec qui travailler son projet, lorsque cela est possible, avant d'identifier l'offre et la demande dans le domaine concerné, et de rechercher du financement.

Nous recueillons ensuite le témoignage de Mbarka, également porteuse de projet en plus de son rôle de chef de file du Sud pour Méditerrané. La jeune architecte d'intérieur rêvait d'ouvrir une maison d'hôtes décorée par ses propres soins. Le projet est arrivé presque à terme, elle a réussi à obtenir un financement et à trouver un local, mais elle a été confrontée à de nombreux obstacles. Elle nous confie s'être heurtée à de nombreuses contraintes culturelles. Son père s'est opposé à son projet car d'après lui une jeune femme ne doit pas choisir cette branche. L'entourage et le voisinage de la jeune femme ont dit qu'une femme du sud ne doit pas agir ainsi et bien que les filles du sud sont encouragées à faire des études et à travailler dans le secteur public, il en va autrement pour la création de projets. Les propriétaires du local le lui ont retiré après quelques mois, malgré qu'au départ le bail était d'une durée de plusieurs années. La voix tremblante sous l'émotion, la porteuse de projet avoue qu'elle a été obligée de quitter sa région et à s'autonomiser, tout en défiant sa famille. Il lui a fallu reprendre confiance en elle, en se formant sur la gestion de projets, le management. Elle tient à réaliser son projet et adresse un message de soutien, de courage et de persévérance aux autres porteuses de projets.

28/10/2017

9h- 12h 30:

La deuxième journée débute par un atelier pratique sur l'entreprise. La présidente fondatrice de Méditerrané explique que la peur est une contrainte intérieure au moment de démarrer un projet. La peur est inculquée aux jeunes femmes dès leur éducation. Il est primordial d'être convaincu de sa réussite. C'est ainsi que Méditerrané a prospéré, et

l'association compte maintenant plusieurs antennes à l'international et possède de nombreux partenaires.

L'exercice pratique proposé consiste à diagnostiquer deux projets des futures entrepreneuses par ces dernières elles-mêmes. Le premier projet présenté est encore en construction, contrairement au second qui est en fin de réalisation, pour illustrer les deux cas de figures. Cette activité permettra également aux jeunes femmes de cibler les points forts et les points faibles de leurs projets.

Le premier exemple est la création d'une école privée, menée en binôme par ShaymaGzouni et Maroua Abiji.

La vision : Créer une école privée et penser à alléger les tâches des parents pour l'accompagnement de leurs enfants aussi.

La stratégie, le plan d'action, le business plan, la recherche de financement et de partenaires sont encore à développer. Le binôme confirme le besoin de formation pour mieux maîtriser ces failles. Le groupe conseille aux deux jeunes femmes de se répartir les tâches, d'avoir une expérience de la recherche sur le terrain, en réfléchissant par exemple à la meilleure façon de fidéliser les parents. Bien que le projet soit né d'un besoin local, il manque de créativité et d'organisation. Le binôme devra également fixer des délais pour la réalisation de leurs objectifs.

Mbarka présente alors son projet de création de maison d'hôte traditionnelle.

La vision : pérenniser le développement touristique de sa région.

Stratégie : Agir en fonction du développement régional et répondre au manque d'hébergement. L'hébergement pourra notamment servir aux investisseurs en visite dans la région. S'adapter à la mentalité des gens de la région et proposer des activités d'animation au sein de la structure.

Plan d'action : La porteuse de projet continue de se former, en économie et en gestion.

Business plan : Elle présente un document imprimé aux présents et démontre qu'il est prêt.

Financement : Une société pétrolière lui a accordé un financement à hauteur de 5000 dinars tunisiens, et à force de recherche elle dispose maintenant de 20000 dinars.

Communication : La communication s'est faite naturellement et de façon verbale mais le projet peut être optimisé si la société pétrolière l'intègre dans ses actions de responsabilité sociale. Il est évident que la communication va de pair avec la publicité.

Partenaires : En recherche, car comme détaillé plus tôt, la porteuse de projet est confrontée à des obstacles socio-culturels.

Les porteuses de projet félicitent Mbarka pour son audace et sa persévérance. Une question est soulevée : Pourquoi n'a-t-elle pas choisi de travailler avec un homme ? Cela aurait facilité les choses. La jeune entrepreneur répond que c'est par un élan de féminisme. Elle veut démontrer qu'une femme peut réussir seule.

- **Une entreprise c'est quoi ?**

Par ZeynebAttya présidente de HR EXPO et formatrice senior Mediterravenir

ZeynebAttya fait une présentation du monde de l'entreprise. Elle explique qu'en Tunisie, dans le contexte de transition actuel, les femmes sont actrices de changement. Il faut le démontrer, le rendre visible. Pour elle, cela entre dans le cadre d'un programme d'autonomisation des femmes. Ainsi elles peuvent dépasser les obstacles qu'elles rencontrent sur leur chemin. Il est important d'équilibrer sa vie personnelle, sa vie professionnelle, et sa vie associative.

La présidente fondatrice de Méditerranvenir appelle les porteuses de projets à transmettre le savoir qu'elles acquièrent pour démultiplier les évènements qui encouragent le changement. Elles sont invitées à transmettre les messages qu'elles reçoivent pour continuer de former les générations futures.

ZeynebAttya explique qu'une entreprise doit être juridiquement organisée. Elle doit fournir des biens et des services pour le marché selon la loi de l'offre et de la demande et être gérée par un manager. Il faut savoir différencier les actionnaires des partenaires, car les premiers ne portent pas le projet autant que les seconds. Les rôles et missions du manager pour organiser, animer, motiver l'équipe, communiquer, faire faire, anticiper, prévoir et décider sont très importants pour gérer les ressources humaines de l'entreprise.

Les différents types d'entreprises à savoir industrielles, commerciales et financières ainsi que le statut juridique à savoir les entreprises individuelles et unipersonnelles ; les entreprises à plusieurs investisseurs avec toutes les spécificités, la classification des entreprises par secteur primaire secondaire, tertiaire et quaternaire ainsi que les opérations agricoles, industrielles, commerciales, prestations et services accomplies ont de même été exposées. Un focus particulier a été mis sur la taille des entreprises en insistant sur l'effectif

et la dénomination par nombre d'effectif : micro, petite, moyenne et grande.

Par la suite et dans un objectif d'initiation aux différentes étapes de création d'entreprises et d'explicitation des procédures administratives les différentes démarches à entreprendre ont été développées notamment la création du compte bancaire, l'enregistrement des statuts, l'identification fiscale, le dépôt au greffe du tribunal ; la publication au JORT, l'immatriculation au registre du commerce . Une fois la société créée, il faut procéder à l'affiliation à la CNSS, déclarer l'entreprise à l'inspection du travail et préparer le cachet d'officialisation de la création.

Atelier 3 COMMENT DEVENIR LEADER ?

Par GülerKoca, *consultante et écrivaine franco-turque en mission bénévole au sein de Méditerrané*,

GülerKoca invite les porteuses de projets à se projeter dans l'avenir, en réfléchissant à la question :

Pour vous, est ce que la réussite professionnelle passe par : La réussite financière, la réussite sociale, l'accomplissement de soi, le bonheur au travail, la conciliation travail/famille, faire une différence dans le monde et servir les autres ?

Elle présente le leadership à travers les qualités nécessaires pour être un bon leader :

- Savoir faire, confiance, en soi et en ses collaborateurs

- Détermination

- Avoir des valeurs qui se reflètent dans l'entreprise (légitimité)

-Authenticité

-Savoir motiver son équipe (encourager et récompenser les efforts)

-Etre en constante écoute de son équipe (savoir accepter les changements)

-Transparence et sincérité

-Avoir des convictions tout en acceptant d'avoir tort

-Exemplarité, devenir le(a) leader que vous avez toujours voulu avoir

GülerKoca est convaincue qu'un leader doit changer la façon dont il est perçu. Un réel leader est au service d'autrui. Cela lui permet d'avoir de la reconnaissance et de la légitimité, outils clés du leadership. La réussite est souvent tributaire d'un bon travail de groupe.

GülerKoca parle de la notion du leadership pour une femme. Le chemin d'une femme qui veut réussir peut être obstrué par un conditionnement social, économique et politique défavorable. Il ne faut jamais abandonner, et toujours se placer dans une démarche de réussite.

- **14h -18H**

Atelier : comment promouvoir le produit de son entreprise ;

Le numérique au service de la création et de la promotion

Formateur de l'Ecole Esprit

L'après-midi est consacrée à une formation sur les nouvelles technologies dans la création d'entreprises. La formation est animée par Manel, khiari, enseignante à Esprit (Ecole Supérieure Privée d'Ingénierie et de Technologie). Esprit est l'un des sponsors de l'évènement. De nombreux chercheurs de Esprit étudient des domaines d'intervention aussi variés tels que l'internet des objets, les voitures intelligentes, la robotique, la réalité augmentée, le test scientifique de phobies pour un psychiatre. Le but est de montrer que l'utilisation des nouvelles technologies peut nous aider dans toutes sortes de domaines.

Question posée aux porteuses de projets : Qu'est-ce-que les nouvelles technologies évoquent pour vous ?

Les porteuses de projets mentionnent les réseaux sociaux. La formatrice attire leur attention sur les smartphones. Il y a par exemple un projet appelé Smart Home, de chez Samsung, et qui permet de manipuler tous les appareils électroménagers depuis son téléphone.

Les nouvelles technologies peuvent ainsi améliorer notre quotidien. La formatrice expose les statistiques de vente de smartphones depuis 2009. L'augmentation est graduelle, et à partir de 2016, les ventes ont augmenté de 40 %.

La formatrice de l'école Esprit encourage les porteuses de projets à se former sur les nouvelles technologies et ouvre les portes de l'école pour qu'elles viennent s'y former gratuitement. Pour les motiver, elle explique les avantages que présentent les nouvelles technologies pour commercialiser un projet. Avec une application mobile, le gain est la

publicité. Les applications peuvent également être une source de revenus lorsqu'on obtient un pourcentage sur les ventes effectuées. Les porteuses de projets dans le domaine du cosmétique peuvent également solliciter des bloggeuses pour la vente de leurs produits.

29/10/2017

9H -12H30

Présentation :

- **La promotion du produit à l'export : cas pratique**
- **Hassen Dimassi, ingénieur membre de Mediterravenir**

Le troisième jour commence avec une présentation du numérique par Hassan Dimassi, ingénieur et membre de Méditerranavenir. Il explique comment promouvoir un produit à l'export. Il faut identifier les pays et marchés visés.

Il classifie les différentes composantes des emballages.

Il faut avoir une large gamme d'offres pour que la demande puisse être satisfaite.

En cas d'envoi par poste, il faut toujours le faire de personne physique à personne physique, sinon l'expéditeur risque de ne pas atteindre le potentiel client.

Puis on peut débiter la partie marketing à travers WhatsApp, mail, etc.

Lorsqu'on entame la phase de la négociation, on se place dans une relation exportateur/importateur.

L'ingénieur détaille la procédure de l'export et les intervenants, comment passer de la commande à la livraison, aussi bien en interne qu'en externe.

Traçabilité, transporteurs. Qualité des palettes, des containers. Ne pas hésiter à photographier le produit à la commande, et à l'arrivée.

Cas pratique : Le membre de Méditerranéenne explique comment il a pu exporter de l'huile d'olive tunisienne au Brésil et expose les défis à relever notamment :

Faire connaître le produit, et faire face à la concurrence.

Les questions des participantes ont tourné autour des points suivants:

Quelles sont les difficultés rencontrées lors de l'export évoqué ?

Faire connaître le produit, qu'il soit apprécié par les brésiliens. Il a joué sur le goût.

Quel est le lien entre la présentation d'ESPRIT hier quant aux réseaux sociaux et l'exportation ?

Engager une discussion avec l'importateur. Promouvoir le produit sur les réseaux sociaux.

Faut-il se déplacer dans une démarche de diplomatie économique ?
Comment faire sans se déplacer ?

Les chambres de commerce peuvent fournir des listings de potentiels importateurs.

Moncef Jaballi, trésorier de Méditerranavenir et informaticien, présente les deux sources de financement de la Banque Tunisienne de Solidarité et la Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises. Les programmes de financement de la première sont plus simples que la seconde, et sont plus adaptés aux besoins des porteuses de projets.

:

- **Mehdi Klai, PDG de la société de gestion du complexe industriel et technologique du Kef**
- ***l'entrepreneuriat régional : état des lieux et recommandations***

Mehdi Klai, le PDG **de la société de gestion du complexe industriel et technologique du Kef** nous offre une métaphore très riche en symbolique. Pour réussir dans l'entrepreneuriat, il faut s'imaginer se trouver dans une salle, avec une porte de sortie et une fenêtre au haut du mur. La porte représente le secteur public le fonctionnariat, et la fenêtre l'entrepreneuriat. Le premier cas attire de nombreuses personnes, mais peu sont celles qui y parviennent. Dans le second cas, le chemin pour y accéder est plus difficile et il faut escalader le mur. Mais le résultat permet de s'envoler par la fenêtre et de survoler ses rêves.

Pour être leader, il faut de la passion, de la persévérance, des capacités de développement de compétences, de la curiosité active, de la création de projets.

Le PDG a attiré l'attention des porteuses de projets sur les particularités de la région. La région n'est pas très grande, il faudra donc veiller à ne pas choisir un marché déjà saturé. Il évoque les critères de succès pour promouvoir un projet. Il faut constamment innover, tout en sachant faire valoir les opportunités qui s'offrent à nous, surtout lorsque l'on rencontre des difficultés.

En tant que promoteur, il faut toujours se préparer, pour répondre à toutes les questions. Les salons et les foires sont une mine d'or pour avoir des idées percutantes.

La promotion est importante. Il cite son propre exemple. Pour promouvoir l'huile d'olive en France, il a organisé à Lille un repas intégralement composé de produits à base d'huile d'olive.

Il se montre très positif quant à la recherche de financement. Cela est important car à travers la formation, ce point a été une préoccupation constante exprimée par les jeunes femmes. Le PDG explique que l'économie sociale et solidaire présente de nombreuses ressources car les besoins de la société changent. La Tunisie mène actuellement une grande campagne dans ce domaine. Les porteuses de projets peuvent s'en inspirer.

Clôture :

Malki-Bensoltane FZ présidente fondatrice de Méditerranavenir clôture la session de formation en remerciant les personnes présentes, les formatrices et formateurs la chef de file

du réseau Nord et GülerKoca pour sa participation a la session et a la rédaction du compte rendu, elle remercie également la Fondation du Kef pour le prêt de ses locaux pour la formation.

Elle informe de la poursuite de l'action par une formation CEFÉ, et la possibilité d'accompagnement pour recherches de financement avec la collaboration du ministère de la femme.

La formation se clôture par un buffet en compagnie des porteuses de projets.

Est remercié chaleureusement pour son accueil la famille de Malek Bensoltane