

Organisateur :

**Corporate for Change
Réseau Alliances
SoBizHub**



Modérateurs :

Jonas GUYOT, Corporate
for Change
Sophie LETARTRE,
Réseau Alliances –
SoBizHub

Rapporteuse :
Marine LARSON, Université
de Lille

Workshop – 23B

Bousculez l'entreprise de l'intérieur, l'intrapreneuriat social est fait pour vous

CONTEXTE

Pari gagnant-gagnant pour le salarié et l'entreprise : l'intrapreneuriat social fait bouger les lignes de l'intérieur et permet d'innover dans l'entreprise. Chemin encore méconnu, rencontrez des intrapreneurs aguerris pour comprendre et avoir des clés de réussite pour mettre en place votre projet !

6 intrapreneurs, 6 pitches, 2h30 pour se challenger et imaginer des réponses innovantes à leurs enjeux, par la pratique. Vous saurez tout, tout, tout sur l'intrapreneuriat social !

SYNTHÈSE DES DÉBATS ET/OU PROPOSITIONS CONCRÈTES

En 2017, Kiabi, l'enseigne de mode à petit prix, s'est installée dans un magasin solidaire de la région où ses invendus des saisons passées sont vendus à un prix réduit de 80 %. Ce magasin solidaire, qui compte aussi une épicerie, vient en aide aux familles les plus pauvres tout en permettant l'insertion sociale des habitants du quartier. Le staff est composé de travailleurs bénévoles et la manager est en insertion professionnelle.

Kiabi souhaite aujourd'hui développer ce projet à plus grande échelle et créer deux magasins de plus d'ici 2020. Cependant, plusieurs choses sont à prendre en compte, notamment le fait que certaines conventions sont obligatoires afin d'obtenir des invendus alimentaires. Il ne faut pas non plus oublier que ce magasin est tenu par des bénévoles qui ne sont donc pas des professionnels. Enfin, il est nécessaire de trouver un équilibre au niveau des prix pour les vêtements, afin d'éviter que des gens les revendent à des prix plus élevés que ceux auxquels ils ont été achetés.

Pour aider Kiabi à développer son projet, quelques idées émergent :

- Se renseigner auprès d'autres associations comme La Conciergerie Solidaire qui aide à l'insertion professionnelle des jeunes ;
- Utiliser le surstock des entreprises, vendre lors de braderies et récolter l'argent pour de futurs projets ;
- Récupérer ce qui va au tri puis le remettre en état afin que le stock tourne ;
- S'informer sur de possibles partenariats commerciaux fiables et influents pour que l'activité reste rentable ;
- Se faire aider par un étudiant pour la communication ;
- Chercher des programmes européens ou des subventions pour aider à financer le projet.