

Uzbek Motifs

Nume
Maftuna Masharipova

Țară
Franța

Află mai multe
www.uzbekmotifs.com

Motivație

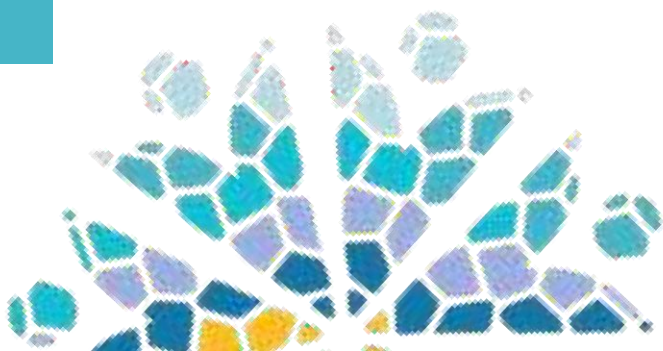
În primul rând, motivația mea principală este că personal văd mult mai multe oportunități și moduri în care pot avea un impact ca antreprenor decât lucrând într-un birou.

În al doilea rând, sunt liber(ă) să-mi realizez ideile și proiectele în felul în care îmi doresc, fără să fiu limitat(ă) în creativitatea mea. Nu trebuie să dau explicații nimănui. ;)

În al treilea rând, îmi place stilul de viață care vine odată cu asta: de două ori mai ocupat decât un job clasic de la 9 la 17, unde este cu siguranță mai greu să menții echilibrul între viața profesională și cea personală dacă nu ești foarte disciplinat(ă), dar care oferă totuși multă flexibilitate și oportunitatea de a-ți adapta rutina la nevoile tale.



„Uzbek Motifs” este un brand de modă artizanală sustenabil și inițiativă socială, revalorizând meșteșugul „ikat” uzbek – țesături tradiționale realizate manual de artizani din Valea Ferghana, Uzbekistan, unde fondatoarea proiectului s-a născut. Afacerea este înregistrată în Franța ca micro-întreprindere, dar lanțul de producție este concentrat în Ferghana, Uzbekistan. Colaborez direct cu artizani care produc țesăturile și un atelier de croitorie unde 6 femei creează haine „prêt-à-porter” concepute de mine. Scopul acestui proiect este să deschidă un canal către piața economică franceză și europeană.





Povestea ta

Provin dintr-o familie de antreprenori. Părinții mei erau ingineri, dar când s-a născut fratele meu cel mai mic, din cauza dificultăților financiare, au fost nevoiți să renunțe la slujbele lor dintr-o fabrică locală. Mama mea, având o natură antreprenorială, a început să vândă produse pentru casă și haine într-un mic bazar local. Aveam 9 ani când am început să-mi ajut părinții în munca lor și îi înlocuiam ca vânzător după orele de școală. Vânzările au fost ceea ce a ajutat familia mea să depășească sărăcia și ne-au oferit oportunitatea de a studia și de a ne educa. Ambii mei frați au știut dintotdeauna că vor să urmeze această cale antreprenorială și au studiat finanțe și management de afaceri la universitate, urmând această direcție. Eu, pe de altă parte, nu mi-am dorit niciodată să fac afaceri deoarece implică multe provocări și un stil de viață fără weekenduri sau vacanțe adecvate. Pe de altă parte, în acea perioadă, afacerea familiei mele nu avea prea mult sens pentru mine. Nu-mi plăcea conceptul de „cumpărat și revândut bunuri”.

De asemenea, vedeam comerțul și afacerile ca fiind ceva care dăunează societății în multe feluri, conducând la crize ecologice și consumerism masiv. Acestea nu se alinaseră deloc cu valorile mele. Am studiat Dreptul și îmi doream un job de la 9 la 5, cu weekenduri libere și un salariu fix, ca toți „oamenii normali”. Am lucrat timp de 5 ani în domeniul juridic în Uzbekistan. Dar antreprenoriatul era în sângele meu și, în cele din urmă, nu am putut rezista. Pasiunile și hobby-urile mele m-au condus, în cele din urmă, să mă concentrez pe ele și să renunț la domeniul juridic. Activitatea pe care am început-o la început a avut un impact vizibil asupra comunității, iar astfel am ajuns să mă familiarizez cu ideea de „a face impact în timp ce obții un venit” și să fiu entuziasmată de cum afacerile, atunci când sunt făcute „corect”, pot contribui la rezolvarea problemelor sociale și chiar de mediu. Am ajuns să-mi fac cercetarea de masterat pe tema „Afacerea în contextul sustenabilității”.



Provocări

Sistemul Francez: Principala provocare este necunoașterea completă a modului în care funcționează lucrurile în Franța. Nu a fost întotdeauna intuitiv sau logic pentru mine. Chiar dacă am ales cea mai simplă formă de înregistrare a afacerii, ca microîntreprindere, ceea ce presupune impozitare simplificată, este totuși mult mai complex în comparație cu aceeași formă organizatorică din Uzbekistan. Legislația este mult mai complicată și plină de nuanțe, iar chiar și oameni de afaceri experimentați ar naviga cu greu acest sistem, ca să nu mai vorbim despre cineva care este nou atât în afaceri, cât și în țară.

Diferența Culturală: Este interesant de remarcat că diferențele culturale dintre mentalitatea franceză și cea uzbekă mi-au afectat afacerea și au dus la neînțelegeri. Consider că a face afaceri ca străin, mai ales ca femeie dintr-o țară în curs de dezvoltare, este o provocare dublă: pe de o parte, familia și părinții nu sunt cu adevărat fericiți că pleci din țară, nu ești căsătorită și fac tot posibilul să te convingă să te întorci pentru a urma calea clasică a femeilor uzebece. Pe de altă parte, guvernul francez impune reguli stricte pentru străinii care doresc să înceapă mici afaceri în Franța, fără investiții inițiale în economia țării.

Presiunea suplimentară de a reuși ca străin: Ca străin, nu ai dreptul să greșești sau să eșuezi, lucru normal în drumul oricărui antreprenor. Trebuie să demonstrezi deja de la început cât venit generezi pentru a-ți putea prelungi permisul de ședere. Acest lucru contrazice realitatea, deoarece este foarte rar ca o afacere să genereze venituri semnificative încă de la început sau să fie profitabilă înainte de al treilea an de activitate. Teama de a nu putea prelungi permisul de ședere sau de a-ți asuma riscuri afectează serios entuziasmul necesar în antreprenoriat. Așadar, este un cerc vicios. Mental, nu este întotdeauna ușor.



Avantaje

Poate singurul lucru pe care îl pot menționa aici este sprijinul pe care îl primești de la oameni și de la societate, deoarece francezii (nu toți, dar majoritatea) sunt conștienți de acțiunile lor și de impactul acestora. Ei încearcă să sprijine micile afaceri, brandurile sustenabile și artizanii, în special cei din țările și comunitățile în curs de dezvoltare sau subdezvoltate. Am observat că „Uzbek Motifs” este în deplină concordanță cu valorile francezilor, așa că aceștia oferă sprijin. De asemenea, sunt foarte interesați de aspectele culturale și educaționale ale proiectului meu. Oamenii sunt curioși să afle despre Uzbekistan și cultura mea, participând la evenimentele culturale pe care le organizez. Totuși, la nivel guvernamental, nu există avantaje vizibile pentru imigranții care încearcă să înceapă sau să conducă o mică afacere în Franța.



Au fost intervențiile destinate în mod specific antreprenorilor subreprezențați?

Am fost susținută de SINGA în cadrul „Incubatorului de Afaceri” al acestora, care sprijină în mod specific imigranții, refugiații, expatriații și străinii în inițierea proiectelor lor antreprenoriale și în depășirea provocărilor pe care le întâmpină. Ei aduc voluntari din diverse domenii și aspecte ale dezvoltării afacerilor pentru a oferi imigranților toate cunoștințele necesare: proprietari de afaceri, specialiști în marketing, manageri de social media, lucrători bancari pentru a discuta despre oportunități de finanțare și chiar avocați pentru a explica toate aspectele legale și birocrăția necesară pentru înregistrarea corectă a activităților comerciale.



Ce intervenții/sprijin ai primit?

Aici ar trebui să încep cu faptul că, deși nu există mult sprijin din partea guvernului, este reconfortant să te afli într-o țară cu o societate civilă puternic dezvoltată și cu numeroase asociații și organizații non-profit, mereu gata să te ajute să depășești orice provocări întâmpini. Pentru mine, acest sprijin a venit de la „SINGA”, care a jucat un rol esențial în demararea proiectului meu.



Describe impactul acestor intervenții

SINGA a jucat un rol esențial în a mă ajuta să rămân în Franța și să-mi încep proiectul de afaceri aici. Atestarea validității proiectului meu de afaceri și reprezentarea directă în instanță m-au ajutat să câștig procesul împotriva deciziei Prefecturii de a-mi respinge cererea pentru permisul de muncă și de a-mi impune să părăsesc țara în termen de 30 de zile, fără nicio justificare legală sau bază concretă pentru o astfel de decizie. Fără un permis de ședere adecvat, nu se poate discuta despre desfășurarea unei afaceri în Franța.

Planuri de viitor

Vreau să dezvolt proiectul mai departe și să-l extind, astfel încât să nu fie doar un proiect comercial, ci mai degrabă unul cultural. Visul meu este să creez un spațiu creativ și artistic, unde galeria, magazinul și spațiul pentru evenimente culturale să se îmbine armonios.

Urmărește
progresul
Maftunei și
vizitează website-ul ei



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.