

L'entrepreneur, plus solidaire que solitaire

Frédéric Dufays, Doctorant en Sciences Economiques et de Gestion, Centre d'Economie Sociale, HEC-Ecole de Gestion de l'Université de Liège, F.Dufays@ulg.ac.be

Benjamin Huybrechts, Chargé de cours, Docteur en Sciences Economiques et de Gestion, Centre d'Economie Sociale et Chaire SRIW-Sowecsom « Management en Economie Sociale », HEC-Ecole de Gestion de l'Université de Liège, B.Huybrechts@ulg.ac.be

L'image de l'entrepreneur « héros solitaire » est largement véhiculée par les médias ainsi que par les autorités, notamment dans la promotion de l'entrepreneuriat, alors que ce dernier revêt souvent une dimension collective. L'entrepreneuriat social est un exemple d'entrepreneuriat collectif qui démontre l'intérêt de combiner des ressources et des expertises diverses pour la poursuite d'objectifs tant économiques que sociétaux.

Qu'il soit promu pour des raisons politiques liées au paradigme économique néo-libéral et à la glorification de la réalisation individuelle, ou pour motiver les potentiels entrepreneurs en mettant en exergue certaines figures héroïques, le modèle de l'entrepreneur solitaire est bien loin des observations menées sur le terrain. Aux Etats-Unis, il est estimé que seuls 14% des entrepreneurs créent réellement leur entreprise « en solo »¹. En France, l'INSEE recense au moins deux associés dans près d'une création d'entreprise sur deux².

Entreprendre à plusieurs peut s'entendre en famille, entre amis, ou plus largement avec des personnes partageant un même intérêt. De plus, créer collectivement une entreprise peut s'envisager sous diverses modalités allant d'une simple association pour un partage de certaines ressources mais sans objectif commun (cabinet de médecins) à la création collective d'une organisation dont les modes de gouvernance reflètent cette pluralité de parties prenantes (coopérative).

Mais pourquoi entreprendre collectivement ? Pour réduire la perception du risque d'entreprendre, pour mettre en commun des ressources, des réseaux, des compétences et de l'expertise en s'associant avec des profils complémentaires pour la mise sur pied de projets complexes, pour faire se rencontrer des idées et stimuler la créativité et l'innovation, etc. L'entrepreneuriat collectif pose cependant aussi des défis spécifiques. Des différences de perception des risques et opportunités peuvent émerger, ainsi que des problèmes décisionnels à cause de désaccords sur les objectifs et/ou sur les moyens à mettre en œuvre pour les atteindre.

Parmi les formes d'entrepreneuriat, l'entrepreneuriat social en est une qui revêt souvent une dimension collective. Mettant en avant les objectifs soci(ét)aux avant le profit, l'entrepreneuriat social se développe généralement à partir de réponses innovantes à des besoins sociaux. Ces

¹ Ruef, M. (2010). *The Entrepreneurial Group: Social Identities, Relations, and Collective Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

² INSEE (2004). « Créations et créateurs d'entreprises, Enquête SINE, profil du créateur 2002 », *INSEE Résultats, Économie*, N°16.

innovations sociales incluent par exemple la microfinance, le commerce équitable, les circuits courts d'agriculture durable, le recyclage, ou encore l'insertion sur le marché de l'emploi de personnes faiblement qualifiées. Pour transformer ces innovations en « entreprises sociales » à la fois viables économiquement et porteuses de plus-value sociétale, la mise en commun de différents types de ressources, d'expertises et de réseaux est indispensable.

C'est pourquoi on observe l'émergence de dynamiques entrepreneuriales collectives réunissant, typiquement, un ou plusieurs experts en termes de besoins soci(ét)aux et un ou plusieurs experts en montage et gestion d'entreprise. Ces associations entre « sens » et « efficacité » sont porteuses en termes d'impact sociétal mais contribuent également à dépasser le clivage, obsolète mais encore largement véhiculé en Belgique, entre la sphère marchande, constituée des « vraies » entreprises porteuses d'efficacité et d'innovation, et la sphère sociale, constituée d'associations subsidiées pour réaliser des missions sociales et philanthropiques. Les dynamiques d'entrepreneuriat social, que l'on peut rattacher au champ plus large de l'économie sociale, viennent briser cette dichotomie en montrant diverses formes de combinaison entre l'activité économique marchande et la poursuite prioritaire d'objectifs sociétaux. Ces combinaisons innovantes sont précisément rendues possibles par l'association d'entrepreneurs (au sens large) porteurs d'intérêts différents et complémentaires, et représentant des parties prenantes (financeurs, consommateurs, bénéficiaires, travailleurs, etc.) dont la participation sera souvent bétonnée dans les structures de gouvernance de l'entreprise sociale.

Il est dès lors important non seulement de mettre en lumière mais également de soutenir (notamment en termes de formation) un mode d'entrepreneuriat collectif qui permette notamment de s'attaquer aux défis sociétaux complexes et multi-dimensionnels.