

Bien vivre son aventure entrepreneuriale dans l'économie sociale, une histoire d'état d'esprit !

Entreprendre dans l'économie sociale et solidaire peut se révéler périlleux et s'apparenter à un réel parcours du combattant tant le secteur regorge de particularités. Cette vocation attire de plus en plus d'entrepreneurs prêts à faire le grand saut, mais encore faut-il bien connaître les spécificités de cet écosystème pour prendre la bonne direction.

Temps de lecture : minute

12 avril 2018

Un projet entrepreneurial dans l'économie sociale et solidaire se doit par définition d'être au service de l'utilité sociale et de posséder une éthique conforme à l'environnement dans lequel il évolue. La gouvernance, c'est-à-dire le pilotage du projet, souvent démocratique, est également un aspect particulier à prendre en compte lors de la conception de sa startup. L'ancrage territorial et la mobilisation citoyenne font également partie de ces principes sur lesquels sont fondés ces nouveaux modèles économiques, ce qui implique une bonne connaissance des différents acteurs du secteur. Pour accompagner au mieux les startups qui se lancent dans cet environnement, la [Caisse d'Épargne](#) a ouvert depuis plusieurs années des centres d'affaires spécialisés dans ce domaine. Nous avons rencontré [Séverine Delestra](#), Directrice d'un Centre d'Affaires Economie Sociale et Solidaire à la Caisse d'Épargne IDF qui nous éclaire sur les particularités de ce type de projets entrepreneuriaux.

S'aventurer dans l'économie sociale et solidaire ...

A l'origine presque exclusivement associatives, les structures sociales et solidaires se sont dotées d'une loi en juillet 2014 qui a permis aux entreprises sociales d'entrer pleinement dans ce secteur. Ces entreprises d'un nouveau genre ouvrent de plus larges horizons pour le secteur de l'économie sociale et solidaire. Produire, construire, consommer et même décider autrement telles sont les ambitions de ces startups. Ainsi donc aux cotés des associations loi 1901, des coopératives, des fondations et mutuelles, les entreprises commerciales d'utilité sociale ont fait leur entrée parmi ces structures encadrant l'activité sociale.

À la tête de ces entreprises hybrides, des profils tout aussi intéressants. Pour la plupart, une reconversion, après une expérience de plusieurs années dans une même entreprise, pour d'autres tout juste sortis de l'université, une grande première. Selon Séverine Delestra, *"les profils les plus courants sont ceux de quarantenaires ayant déjà vécu une expérience enrichissante mais qui à un moment décident de donner un autre sens à leur vie"*. Lors de ces premières années d'expérience dans la vie de ces entrepreneurs, il arrive fréquemment que ces derniers aient identifié un problème et imaginé une solution. La volonté de se rendre utile et construire quelque chose qui servira aux autres est souvent l'élément déclencheur d'une telle prise de décision. De fait, entreprendre dans l'économie sociale et solidaire implique des particularités liées au secteur d'activité mais également au fonctionnement d'une entreprise commerciale à finalité non lucrative.

Gouvernance : jouer collectif !

Généralement, les entreprises qui ne relèvent pas du secteur de l'économie sociale et solidaire établissent leur gouvernance selon un

schéma pyramidal. A contrario, pour les modèles hybrides que sont les entreprises oeuvrant pour les causes sociales et solidaires, *“il arrive fréquemment que les fondateurs créent un projet collectif porté par une gouvernance participative”* nous raconte Séverine Delestra. Cette gouvernance spécifique entraîne par définition des processus décisionnels un peu plus longs que d’habitude.

Pour autant, cette spécificité n’est pas vécue comme étant un obstacle ou un frein aux porteurs de projets. Au contraire, ce système alliant démocratie et entreprise fonde les principes de ce genre de structure, du point de vue des sociétaires et de celui des adhérents, créant ainsi un meilleur équilibre pour l’entreprise.

Lucrativité limitée : fonctionner différemment

Un projet entrepreneurial dans le secteur de l’économie sociale et solidaire est fondé sur le principe d’une lucrativité limitée. La finalité du projet n’est donc pas qu’économique. À l’image du fonctionnement des associations, la startup évoluant dans un environnement social et solidaire se doit d’être, certes rentable au fur et à mesure de son évolution, mais également de réinvestir ses bénéfices dans le projet. Pour Séverine Delestra *“la lucrativité limitée est bien une spécificité de ces structures à impact social, sociétal ou environnemental et nécessite un modèle économique bien pensé et solide”*. La difficulté étant de s’implanter dans un secteur marchand en fonctionnant différemment des autres. Pour cela, bien connaître son marché et garder en tête ses objectifs sont les meilleurs moyens de garder le cap.

Un territoire examiné à la loupe

La connaissance de son territoire, des différents acteurs et de son marché est évidemment nécessaire pour tout entrepreneur qui se lance dans l’aventure. Cependant, lorsque l’on entreprend dans le secteur de

l'économie sociale et solidaire, connaître son territoire d'activité est primordial. L'économie sociale et solidaire repose sur des réseaux d'entraide, de partage et sur différentes entités qui accompagnent ces nouvelles structures. *"Les domaines de l'écologie, du recyclage, de l'économie circulaire, de l'insertion professionnelle de personnes en difficulté et bien d'autres relèvent très souvent de la volonté de faire marcher l'économie locale et respecter les circuits courts"* nous explique Séverine Delestra. Il est donc plus que préférable d'identifier au préalable les acteurs déjà en place afin d'évaluer au mieux leurs champs d'action et donc celui de sa startup. Aussi acquérir une connaissance accrue permettra aux entrepreneurs d'identifier rapidement leurs futurs collaborateurs et partenaires dans le secteur.

Des alliés plus qu'il n'en faut

L'initiative très locale, spécifique aux entreprises de l'économie sociale et solidaire, implique cette connaissance des différents acteurs des territoires en question. *" Bien connaître les acteurs locaux, les politiques publiques permettent d'identifier au plus tôt les structures d'accompagnement qui peuvent soutenir financièrement les startups de cet écosystème"* nous explique Séverine Delestra. Les startups de l'économie sociale et solidaire peuvent récolter des levées de fond, être soutenues par les politiques publiques locales ou par d'autres structures d'accompagnement. Le Fond Novess, un fonds d'investissement qui permet d'accompagner le changement d'échelle des entreprises de l'économie sociale et solidaire, soutient de nombreuses startups. C'est également le cas pour INCO, partenaire de la Caisse d'Epargne, à la fois société d'investissement et accélérateur, qui soutient les entreprises sociales de leur création à leur changement d'échelle. Mais si s'adresser aux bons acteurs est gage de potentielle réussite lorsque l'on débute cette aventure, posséder des fonds propres reste un atout précieux dans ce type de démarche. Aussi présenter un dossier pertinent et solide, porté

par une équipe motivée est comme pour toutes autres entreprises l'une des clés pour réussir.

Ces projets entrepreneuriaux à finalité sociale participent tous à leur manière à la construction des villes de demain plus solidaires et inclusives dans lesquelles semblerait-il, il fait bon vivre. Mais arriver à se battre sur un secteur marchand et compétitif sans perdre de vue ses objectifs sociaux entre dans le domaine du challenge qu'il est tout à fait possible de relever et avec brio, dès lors que l'on respecte les particularités de cette économie.

Maddyness, partenaire média de la Caisse d'Épargne.

Article écrit par Maddyness, avec la Caisse d'Épargne