

Quel est ton profil d'entrepreneur (sociétal) ?

1. Introduction

Les entrepreneurs sociétaux¹, tout comme les entrepreneurs classiques, n'ont jamais exactement le même profil. Philippe Coste définit quatre profils de base dans son livre « Osez créer votre entreprise » : l'expert, le militant, le créateur et l'opportuniste. Il spécifie toutefois qu'un profil prédominant chez une personne n'exclut absolument pas le fait qu'elle puisse posséder certaines caractéristiques des trois autres profils. Ainsi une personne peut se retrouver à cheval sur deux ou trois profils ; cela peut être un signe de flexibilité.

A la lecture de cet ouvrage, on peut se poser les deux questions suivantes :

- Quels deviendraient les quatre profils types dans le contexte des entrepreneurs sociétaux, peuvent-ils être transposés tels quels ?
- Les entrepreneurs sociétaux agissant le plus souvent en équipe pour porter le projet, qu'en est-il du mélange de leurs profils ?

Ce document propose une ébauche de réponse, ainsi qu'un petit outil d'autodiagnostic.

2. Les quatre profils

Par analogie aux travaux de Philippe Coste, nous te proposons quatre profils d'entrepreneurs sociétaux, tout en confirmant le fait que chaque entrepreneur sociétal se retrouve dans un type prédominant, mais certainement avec un pied dans un ou plusieurs autres profils :

- **Le connaisseur** : j'entreprends parce que je sais, équivalent à l'**expert**
- **Le convaincu** : j'entreprends parce que j'y crois, équivalent au **militant**
- **Le pionnier** : j'entreprends parce que j'aime créer, équivalent au **créateur**
- **Le malin** : j'entreprends parce que je veux qu'on le sache, équivalent à l'**opportuniste**

2.1 Le connaisseur

L'entrepreneur sociétal de ce profil a besoin de dominer la question avant de se lancer ; il lui faut un alliage de savoirs et savoir-faire. Il ne se lancera pas dans un domaine inconnu pour lui, même en ayant reconnu un besoin flagrant et ayant envie d'y remédier. Il lui faudra absolument connaître parfaitement le terrain où il va s'aventurer, mais aussi être sûr de sa propre capacité.

Même en s'entourant de personnes connaissant le sujet, il ne supportera pas d'être en dehors de son champ de compétences.

S'il ne possède pas les compétences requises pour entreprendre, il suivra des formations, participera à des ateliers, avec le risque de procrastination indéfinie de son projet.

2.2 Le convaincu

Cet entrepreneur sociétal est le militant par excellence. Il veut changer le monde ! Ce sont ses valeurs et sa raison d'être, profondément ancrées en lui, qui dirigent toutes ses pensées et tous ses actes.

¹ Dans ce document, nous nommons « entrepreneurs sociétaux » les personnes ou organisations qui recherchent à créer un impact social, environnemental et économique positif, avant le profit.

S'il entreprend, c'est parce qu'il désire par-dessus tout agir en conformité avec ses valeurs. Il pourra préférer créer sa propre entreprise à but sociétal, ne sentant pas ses valeurs en parfaite adéquation avec le projet des autres.

Un des risques inhérents à l'entrepreneur sociétal du profil convaincu est une posture trop radicale, parfois frisant le dogmatisme. Heureusement, ce même risque peut aussi se transformer en force de conviction.

2.3 Le pionnier

Ne comptez pas garder un entrepreneur sociétal de ce profil dans votre équipe pour longtemps !

L'entrepreneur sociétal du profil pionnier aime par-dessus tout se retrouver face au défi, face à l'aventure. Ce qui le fait vibrer le plus, c'est la réflexion initiale, c'est l'analyse d'opportunité, c'est la création d'un concept, c'est la mise en œuvre, jusqu'au décollage.

Lorsque le bateau est mis à l'eau, il le conduira probablement à quelque distance des côtes, en évitant les bancs de récifs. Puis il se lassera et rêvera de partir vers de nouvelles aventures.

Ne laissez jamais le pionnier seul, essayez de l'accompagner, même si sa conviction frise parfois l'inconscience, car il faudra assurer la relève lorsqu'il s'en ira.

2.4 Le malin

Eh oui, il existe de nombreux entrepreneurs opportunistes dans l'économie de marché, pour lesquels le succès est caractérisé par un retour sur l'investissement le plus élevé et le plus rapide possible. Dans l'entrepreneuriat sociétal, l'appât de la richesse est par définition bien moindre, mais cette notion de richesse financière peut être remplacée par celle de la reconnaissance publique.

L'entrepreneur sociétal malin, est certes motivé par l'envie d'être acteur dans la recherche de la justice et du bien-être sociétal. Cependant, son principal moteur est la possibilité d'être reconnu par la société et par ses pairs. Ses rêves pourront s'illuminer avec des visions d'entreprise sociétale mondiale, de participation comme tête d'affiche à des forums internationaux sur l'économie sociétale et solidaire ou encore, et pourquoi pas, de prix Nobel de l'entrepreneuriat social.

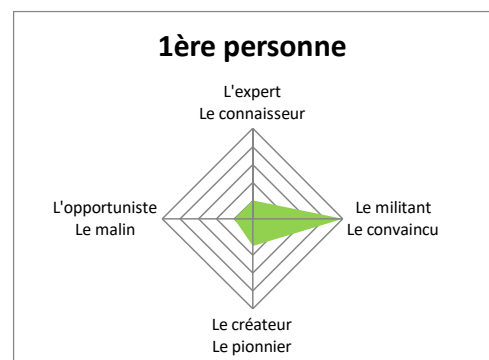
Même avec son aspect un peu péjoratif, même si un risque majeur est de vouloir se mettre en avant en créant son entreprise sociétale, ce côté malin a toute son utilité, dans la force de son discours et la capacité de rechercher des alliances.

3. Les quatre profils au sein d'une équipe

Lorsque l'on est dans ce pan spécifique de l'économie, représenté par l'entrepreneuriat sociétal ou l'économie sociétale et solidaire, les modes de gouvernance interne ont tendance à être plus participatifs et démocratiques.

Les structures juridiques plus favorables à ce mode de gouvernance seront les associations, les coopératives, les mutuelles, les fondations, sans toutefois exclure les autres formes telles que les sociétés à responsabilité limitée et sociétés anonymes avec des buts sociétaux clairement définis.

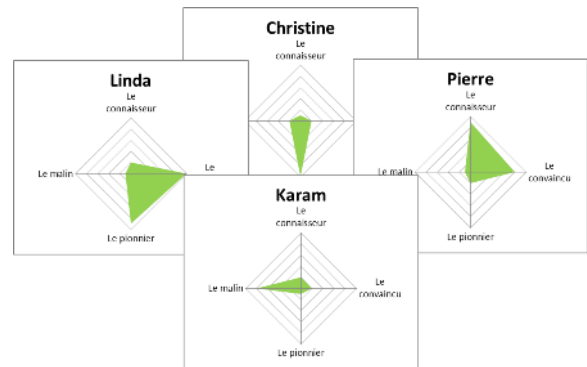
Il est alors fréquent que le gouvernail soit tenu par l'équipe porteuse du projet d'entrepreneuriat sociétal et non seulement par une personne. La conséquence en sera un profil entrepreneurial de l'organisation résultant du mélange de plusieurs profils individuels.



Quel est donc le bon équilibre ? Faut-il que tout le monde soit clairement du même profil ou faut-il favoriser des profils opposés, donc complémentaires ?

Il n'y a pas de réponse définitive dans le poids des risques et des bénéfices. On peut affirmer que le fait d'avoir toute l'équipe tendant vers un unique profil prédominant peut donner une grande force de cohésion... d'autre part, il peut aussi y avoir un risque d'aveuglement.

De même manière, des profils opposés peuvent amener d'une part la richesse des regards complémentaires, ainsi que, d'autre part, le risque de fréquentes dissensions internes.



Cependant, il est très utile d'avoir une claire notion des profils individuels et de l'équipe, pour pouvoir les utiliser au mieux dans la réalisation du projet d'entrepreneuriat sociétal et d'anticiper les risques de divergences internes.

4. L'outil d'analyse et report

L'outil proposé dans ce document a deux fonctions : 1) le relevé des profils individuels² et 2) la vision du profil entrepreneurial de l'équipe.

Dans la feuille de calcul, chaque personne de l'équipe définit son profil en répondant aux quatre questions successives :

- Suis-je un entrepreneur sociétal « Connaisseur » ?
- Suis-je un entrepreneur sociétal « Convaincu » ?
- Suis-je un entrepreneur sociétal « Pionnier » ?
- Suis-je un entrepreneur sociétal « Malin » ?

		L'expert		Le militant		Le créateur		L'opportuniste	
	Entrepreneur-e (social-e)	Le connaisseur	Le convaincu	Le pionnier	Le malin	Le connaisseur	Le convaincu	Le pionnier	Le malin
3	1 ^{ère} personne	Un peu	2	Absolument	4	Moyennement	3	Un peu	2
4	2 ^{ème} personne	Fortement	5	Moyennement	3	Moyennement	3	Non	0
5	3 ^{ème} personne	Fortement	5	Absolument	4	Non	0	Non	0
6	4 ^{ème} personne	Moyennement	3	Fortement	4	Moyennement	3	Un peu	2
7	5 ^{ème} personne	Un peu	2	Absolument	4	Un peu	2	Un peu	2
8	6 ^{ème} personne	Fortement	5	Moyennement	3	Fortement	5	Non	0
9	7 ^{ème} personne	Absolument	4	Fortement	5	Absolument	4	Non	0
10	8 ^{ème} personne	Non	0	Moyennement	3	Absolument	4	Non	0
11	Moyenne de l'équipe (de 0 =Non à 10=Absolument)	4.0	4	6.1	6	4.5	5	0.8	1

Les 4 réponses doivent être choisies entre :

- **Non** : ce profil n'est vraiment pas le mien (aucune réponse par le quiz)
- **Un peu** : j'ai quelques-unes des caractéristiques de ce profil (1 à 2 réponses)
- **Moyennement** : ce profil fait part de ma personnalité (3 réponses)
- **Fortement** : je pense pouvoir être reconnu dans ce profil (4 à 5 réponses)
- **Absolument** : ce profil est le plus grand moteur de mes actions (6 réponses ou plus)

² Avant d'utiliser l'outil ci-dessous pour l'équipe, il est recommandé que chaque personne fasse le « Quiz : quel est ton profil d'entrepreneur ? ».

La feuille de calcul montre alors les profils individuels, calcule la moyenne de l'équipe dans chaque profil et la montre aussi sous la forme d'un radar.

L'interprétation du radar est loin d'être absolue, mais on pourra vérifier le degré de polarisation l'équipe ou alors sa diversité.

La figure qui en ressort peut aussi inciter à créer un comité extérieur de pilotage, qui contrebalance certains manques.

Bref, le radar, même n'étant en aucun cas une science exacte, peut aider à mieux comprendre la dynamique entrepreneuriale de l'équipe et à anticiper.

