



Produire des biens en faisant du bien



Grâce à la technologie sans fil Mobile Medic, des femmes népalaises peuvent travailler via Nyaya Health afin de fournir des soins basés sur des données aux pauvres des régions rurales du Népal. © Nyaya Health

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat social ? Faisant appel à des stratégies de gestion provenant de l'administration publique, de la société civile et du secteur privé, l'entrepreneuriat social s'efforce de répondre à des problèmes sociaux par une collaboration au niveau créatif et une adoption largement partagée de solutions innovantes.

Les entrepreneurs sociaux considèrent les problèmes sociaux comme des possibilités de réalisation d'un changement positif. Ils visent à concrétiser ce changement par le développement de solutions à la fois innovantes et pragmatiques — de nouveaux produits, services ou processus — qui modifient fondamentalement et améliorent le statu quo. De telles solutions sont susceptibles non seulement de

toucher davantage de personnes, mais aussi de générer suffisamment de revenus pour se financer elles-mêmes. C'est pourquoi, bien que l'objectif premier des entrepreneurs sociaux soit de créer de la valeur du point de vue social, ils dégagent également un bénéfice financier qui leur permettra de réinvestir dans l'avenir de leur entreprise, pour ensuite être en mesure d'aider davantage de personnes.

Tout comme l'entrepreneuriat classique est vital pour l'économie, l'entrepreneuriat social est vital pour la société. En s'attaquant à des problèmes sociaux et en réussissant à marquer de manière durable et quantitativement adaptée les milieux concernés, l'entrepreneuriat social est en mesure de créer une société plus équitable. En apportant des solutions innovantes aux besoins

non satisfaits de la société, les entrepreneurs sociaux peuvent contribuer à un développement économique et humain durable.

En quoi l'entrepreneuriat social est-il différent ?

L'entrepreneuriat social diffère de l'entrepreneuriat classique de multiples manières. L'un des critères clés de distinction entre un entrepreneur social et un entrepreneur classique est l'objectif visé. Tandis que l'entrepreneur classique entend créer un produit, service ou processus que le consommateur individuel désirera acheter, l'intention de l'entrepreneur social est que ce soit la société qui bénéficie de la création du produit, service ou processus. En



En haut à gauche : une femme utilise un kiosque interactif Ecopuntos en Colombie pour recycler une bouteille et accumuler des points pour une récompense. © Ecopuntos.
En haut à droite : Derreck Kayongo fait la démonstration d'un savon produit via son entreprise Global Soap Project, qui recycle du savon utilisé provenant des hôtels pour en faire du savon neuf destiné aux personnes qui autrement n'y auraient pas accès. © AP Photo.

un mot, l'entrepreneur classique vise à produire une valeur commerciale là où l'entrepreneur social vise à produire une valeur sociale.

De plus, du fait que les entrepreneurs sociaux allègent des problèmes sociaux tels que la prévention et le traitement du VIH/sida, leur réussite peut entraîner des résultats plus satisfaisants. Alors qu'un succès dans le monde des affaires peut se limiter à un accroissement de revenus pour les investisseurs, un succès en entrepreneuriat social est susceptible de sauver des vies — et d'améliorer considérablement le monde.

Le travail des entrepreneurs sociaux diffère également des activités des organisations de la société civile. Les philanthropes, activistes sociaux et organisations non-gouvernementales (ONG) travaillent également à la production de valeur sociale, mais par des voies différentes. Les philanthropes et activistes sociaux utilisent leur influence — par des contributions financières, une visibilité politique ou la pression publique — afin de générer de la valeur sociale. Les ONG

fournissent des produits, services ou processus visant une valeur sociale, mais dans le cadre du statu quo existant. Les entrepreneurs sociaux visent plus loin et travaillent plus en profondeur : ils génèrent de la valeur sociale par le biais de solutions innovantes qui établissent un statu quo totalement différent et amélioré. Également, plutôt que de trouver leur financement par des dons, les entrepreneurs sociaux réinvestissent leurs bénéfices dans leur entreprise sociale.

Le jeune entrepreneur colombien Camilo Jimenez, par exemple, a remarqué qu'en Amérique latine moins de 20 % des déchets quotidiens sont recyclés. Afin de stimuler le recyclage et de venir en aide aux personnes à faibles revenus, M. Jimenez a développé Ecopuntos, un réseau de kiosques interactifs qui incite les gens au recyclage en les récompensant d'un prix contre leurs déchets. Les propriétaires de kiosques Ecopuntos génèrent des revenus en revendant les matériaux recyclés et peuvent réinvestir leurs bénéfices dans le réseau, en achetant des kiosques supplémentaires. Pour savoir si vous possédez les qualités nécessaires

pour devenir un entrepreneur social comme Camilo Jimenez, répondez aux questions dans l'encadré ci-dessous.

Pourriez-vous devenir un entrepreneur social ?

- Avez-vous de l'intuition ? Êtes-vous capable de détecter une possibilité de changement là où d'autres perçoivent un problème social voué à persister ?
- Avez-vous de la détermination ? Êtes-vous capable de consacrer votre vie à ce travail de changement ?
- Avez-vous de la créativité ? Êtes-vous capable de développer des solutions à la fois innovantes et pratiques afin de résoudre ce problème social ?
- Avez-vous du courage ? Êtes-vous capable de résister à l'usure et d'affronter le risque d'échecs répétés ?
- Avez-vous le sens des résultats ? Êtes-vous capable d'établir des perspectives de revenus mesurables, d'utiliser des données afin d'affiner votre approche et de renforcer votre impact ?