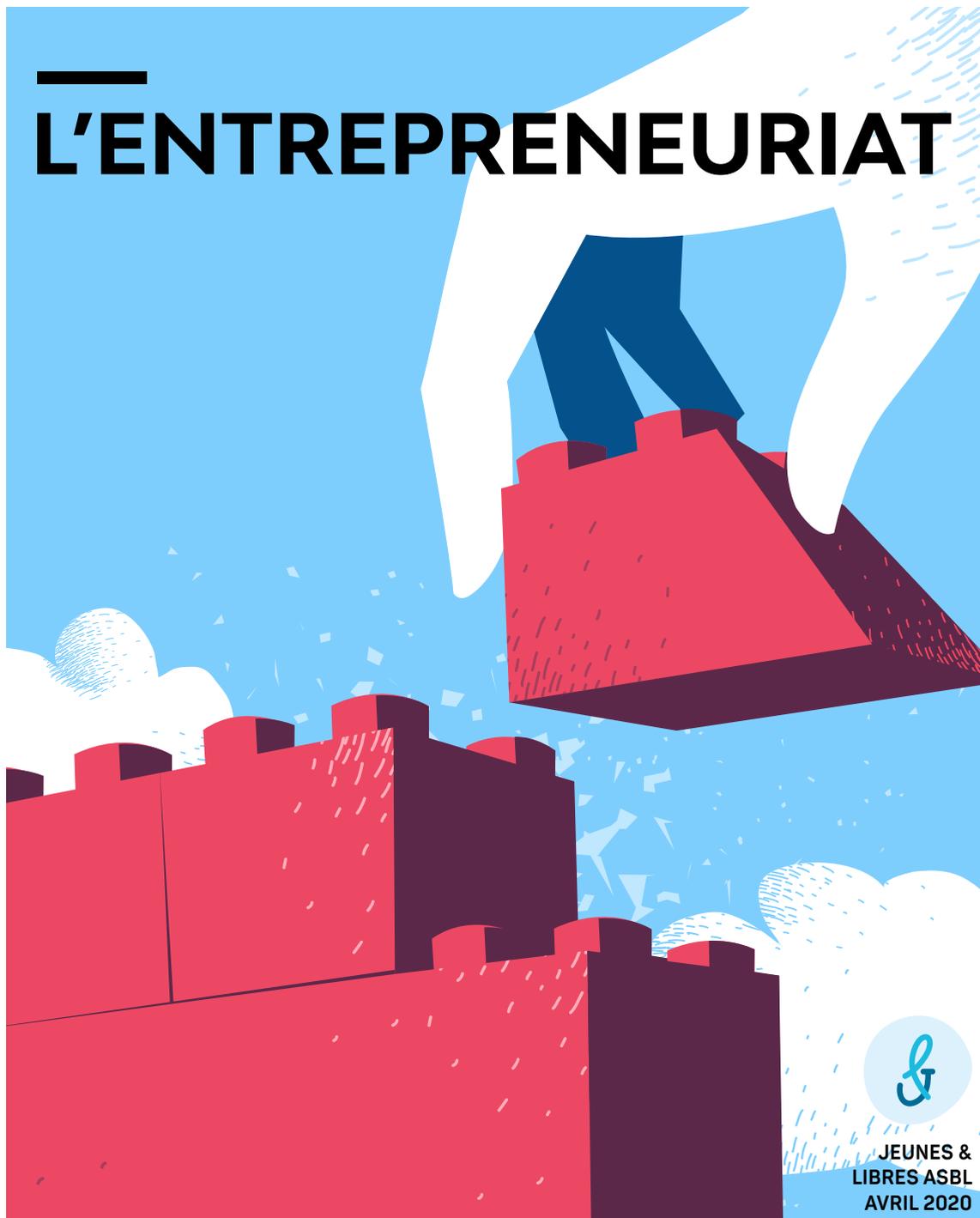


# LIBRE<sup>2</sup>

N°19

## L'ENTREPRENEURIAT



JEUNES &  
LIBRES ASBL  
AVRIL 2020





---

# SOMMAIRE

|  |    |
|--|----|
| ÉDITO .....  | 5  |
| ENTREPRENEUR, UNE HISTOIRE LIBÉRALE .....                          | 7  |
| L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL, UN ENTREPRENEURIAT QUI A LA COTE ? ..... | 11 |
| ENTREPRISES VIRTUELLES, APPRENTISSAGES RÉELS .....                 | 14 |
| « ENTRAPPRENDRE » .....  | 18 |
| QU'EST-CE QU'UN RÉSEAU ENTREPRENEURIAL ? .....                     | 22 |
| QUELS SONT LES RÉSEAUX D'ENTREPRENEURIAT EN BELGIQUE ? .....       | 24 |
| L'ARTISANAT, UN SECTEUR PORTEUR D'AVENIR ENTREPRENEURIAL .....     | 26 |
| UN COUP DE BOOST DANS LA CONFIANCE EN SOI .....                    | 30 |
| VENTURELAB, L'ÉTUDIANT-ENTREPRENEUR AU COEUR DU CHANGEMENT .....   | 37 |
| RENCONTRE AVEC SOPHIE JORIS, DIRECTRICE DU VENTURELAB .....        | 40 |
| FOOT 24-7, CONNECTER DES JOUEURS DE FOOTBALL .....                 | 42 |
| L'ATELIER CONSTANT-BERGER, UN (RÉ)ANCRAGE LOCAL .....              | 45 |
| L'ENTREPRENEURIAT : ET QUAND ÇA NE FONCTIONNE PAS ? .....          | 48 |
| RÉVOLUTION NUMÉRIQUE : L'ENTREPRENEURIAT À PORTÉE DE MAIN ? .....  | 52 |
| ENTREPRENDRE EN S'AMUSANT .....                                    | 54 |



Avenue de la Toison d'Or, 84-86 - 1060 Bruxelles  
02 500 50 85 - [info@jeunesetlibres.be](mailto:info@jeunesetlibres.be) - [www.jeunesetlibres.be](http://www.jeunesetlibres.be)



Avenue de la Toison d'Or, 84-86 - 1060 Bruxelles  
02 500 50 70 - [asbl@besace.be](mailto:asbl@besace.be) - [www.besace.be](http://www.besace.be)



Rue du Grand Plateau, 19 - 6230 Pont-à-Celles  
071 84 62 12 - [info@deliprojeunesse.be](mailto:info@deliprojeunesse.be) - [www.deliprojeunesse.be](http://www.deliprojeunesse.be)



Avenue de la Toison d'Or, 84-86 - 1060 Bruxelles  
02 500 50 55 - [info@etudiantsliberaux.be](mailto:info@etudiantsliberaux.be) - [www.etudiantsliberaux.be](http://www.etudiantsliberaux.be)



Rue de Livourne, 25 - 1050 Bruxelles  
02 537 19 03 - [info@jmlib.be](mailto:info@jmlib.be) - [www.jmlib.be](http://www.jmlib.be)



Avenue de la Toison d'Or, 84-86 - 1060 Bruxelles  
02 500 50 60 - [info@jeunesmr.be](mailto:info@jeunesmr.be) - [www.jeunesmr.be](http://www.jeunesmr.be)



Square de l'Aviation, 7A - 1070 Bruxelles  
02 303 82 14 - [hello@o-yes.be](mailto:hello@o-yes.be) - [www.o-yes.be](http://www.o-yes.be)



Rue de Paris, 1 - 1050 Bruxelles  
02 511 21 06 - [info@reform.be](mailto:info@reform.be) - [www.reform.be](http://www.reform.be)



Place des Barricades, 9 - 1000 Bruxelles  
02 513 39 94 - [info@rydwb.be](mailto:info@rydwb.be) - [www.rydwb.be/wb](http://www.rydwb.be/wb)



Jeunes & Libres asbl est une Fédération d'Organisations de Jeunesse reconnue par la Fédération Wallonie-Bruxelles  
Si vous souhaitez recevoir de manière récurrente le *Libre*<sup>2</sup> ou, au contraire, vous en désabonner, n'hésitez pas à nous contacter via [info@jeunesetlibres.be](mailto:info@jeunesetlibres.be).

---

# ÉDITO

Jeunes & Libres, la fédération des Organisations de Jeunesse libérales est heureuse de vous présenter ce *Libre<sup>2</sup>* nouvelle formule. Si, au cours des dernières années, notre magazine trimestriel s'était développé et enrichi de rubriques novatrices permettant d'aborder une foule de thématiques, il est apparu au fil du temps que celui-ci était devenu un carcan trop étroit pour les réflexions que nous souhaitons mener avec nos Organisations de Jeunesse membres.

C'est ainsi qu'est née l'idée de transformer notre trimestriel traitant de l'ensemble de l'actualité sectorielle et de nos OJ en un semestriel analysant, grâce à l'expertise de nos OJ, une thématique en particulier. Bien évidemment, nous avons à cœur de nous demander en quoi la jeunesse peut être un moteur de changement sur ces différentes thématiques. Ce faisant, nous souhaitons faire de notre magazine un lieu d'échanges, de réflexions, mais également de liberté d'expression pour nos membres.

Il nous a semblé important de placer ce nouveau départ pour notre *Libre<sup>2</sup>* sous le signe de l'entrepreneuriat. De plus en plus de jeunes envisagent ce type de parcours professionnel comme le montre le succès que rencontre le statut d'étudiant-entrepreneur dans notre pays. Il n'est pourtant pas dans les pratiques habituelles du Secteur Jeunesse de s'interroger sur cette thématique. Peut-être l'aspect marchand d'une telle carrière rebute-t-il le tissu associatif ?

Mais être entrepreneur, c'est bien plus que la recherche pure et simple du profit. Par le développement d'une idée, d'un concept, la création d'une solution à un problème, les entrepreneurs peuvent amener une véritable plus-value sociale au sein de notre société. Ce faisant, ils permettent également à tout un chacun de devenir un citoyen responsable, actif, critique et solidaire de l'environnement dans lequel il évolue.

Bonne lecture ! ■

*Benjamin Cocriamont*  
Coordinateur de Jeunes & Libres



---

# ENTREPRENEUR, UNE HISTOIRE LIBÉRALE

*Aujourd'hui, les entrepreneurs sont admirés et perçus, à tort ou à raison, comme le modèle de réussite. Ce numéro du Libre<sup>2</sup> est dans l'air du temps, on ne compte plus les livres, les sites, les vidéos sur YouTube ou les conférences consacrés à l'entrepreneuriat. Ce thème est devenu une véritable philosophie qui possède son propre langage et ses codes. Mais comment en est-on arrivé là ? Et au fond, qu'est-ce qu'un entrepreneur ? Et pour nous, libéraux, quel rôle a joué la doctrine libérale pour les entrepreneurs d'hier et d'aujourd'hui ?*

Prononcez « entrepreneur » dans une conversation et, naturellement, le nom des dirigeants des grandes entreprises de la Silicon Valley sont cités. Les Marck Zuckerberg, Elon Musk ou encore Jeff Bezos fascinent et inspirent ou parfois suscitent le rejet. Ce sentiment se confirme au regard de l'Histoire, car si la notion d'entrepreneuriat a fortement évolué avec le temps, elle reste intimement liée aux personnalités qui l'incarnent.

## **PETIT COUP D'ŒIL DANS LE RÉTROVISEUR**

Si l'on peut considérer que des entrepreneurs, ou plus exactement des formes d'entrepreneuriats, ont pu exister avant la révolution industrielle, c'est réellement à cette période que le mot « l'entrepreneur » va revêtir le sens qu'on lui connaît aujourd'hui. Deux témoins de cette époque seront des pionniers

dans leur approche et dans leur tentative de définition de l'entrepreneur : Richard Cantillon (1680-1734), sorte de *business angel* du XVIII<sup>e</sup> siècle et l'économiste Jean-Baptiste Say (1767-1832).

Ces deux auteurs, dont les réflexions sont séparées d'environ un siècle, partagent une partie de leur analyse :

***ils perçoivent d'abord dans l'entrepreneur un individu prêt à prendre des risques, qui découlent de l'investissement personnel (et bien souvent pécuniaire) qu'il consent en faveur d'une affaire qu'il compte bien faire fleurir.***

Si Cantillon s'attarde sur la notion plus capitaliste du terme, pour lui, un entrepreneur achète une matière première, la transforme et la revend dans le but de faire un profit. Say, quant à lui, descende dans l'entrepreneur celui par qui vient l'innovation en le dissociant de la notion capitalistique sans la nier toutefois. Il n'hésitera pas à soutenir les thèses libérales, les plus propices, selon lui, au développement de l'entrepreneuriat et donc de l'innovation. Nous y reviendrons.

D'autres grands auteurs ont, bien entendu, jeté leur regard sur la figure de l'entrepreneur.

**Le père des théories sur l'innovation, Joseph Schumpeter (1883-1950), a été le premier à faire rentrer le terme dans le domaine public. De façon cohérente, il lie l'innovation à l'entrepreneuriat. Par ailleurs, il n'hésite pas à franchir un cap, en mettant en avant le rôle clef que jouent les entrepreneurs dans le développement économique.**

Plus tard, des années '50 et jusqu'aux années '80, l'entreprise au sens large deviendra un sujet de fascination. L'entrepreneur est perçu comme un capitaine d'industrie. Les managers deviennent des objets de culte, en particulier, aux Etats-Unis. On ne cesse de louer leurs qualités, et nombreux sont les sociologues et psychologues, comme McClelland et sa *Théorie des besoins*, qui tentent d'appréhender les aptitudes qui font un bon manager.

L'explosion, dans les années '80, des technologies de l'information va contraindre les grandes entreprises à s'adapter rapidement aux changements et défis posés par la révolution numérique. Les managers doivent en permanence réinventer leur entreprise. Ces capacités d'adaptation, d'anticipation et d'innovation sont particulièrement présentes dans l'esprit entrepreneurial. En d'autres termes et de

façon schématique, les grandes entreprises doivent raisonner comme les petites et être plus proactives, ne plus rester dans la gestion mais être dans l'action.

L'ère des *bits* fait la part belle aux entrepreneurs et a ouvert grand la porte aux fameuses *start-ups*. Les histoires, devenues quasi des légendes, de quelques passionnés d'informatique partis à la conquête du monde de leur garage ou de leur chambre étudiante sont légion. Si la réalité est évidemment plus complexe, il y en a une qui est indéniable : il n'a peut-être jamais été aussi facile pour très peu de personnes de bouleverser et, parfois, de s'emparer de tout un marché. On ne compte plus le nombre de grandes entreprises disparues ou réduites à peau de chagrin, incapables de s'adapter au monde et à leur concurrence numérique.

**Si l'entrepreneur a su muer au gré des époques jusqu'à devenir dans notre société actuel presque un idéal, il n'en demeure pas moins que cette évolution n'aurait jamais pu se faire sans l'apport considérable du modèle libéral.**

À l'instar de Jean-Baptiste Say, Stuart Mill et Friedrich Hayek, deux illustres penseurs libéraux, se sont penchés sur le rôle moteur que jouent les entrepreneurs dans l'économie et l'innovation. Hayek, pape de la théorie libérale classique, souligne également le rôle d'informateur que joue un entrepreneur vis-à-vis du marché, en y introduisant des innovations.

Ils ne sont pas les seuls. Car si l'entrepreneuriat n'est pas intrinsèquement lié au libéralisme, il est le système qui lui permet de s'épanouir voire d'émerger tout court. Un entrepreneur est en recherche de liberté afin de développer son entreprise dans le but de s'émanciper souvent lui-même. C'est toujours le libéralisme qui récompense le plus l'effort et la prise de risques, parce qu'il défend toujours l'égalité devant l'impôt plutôt que l'égalitarisme par l'impôt.

En outre, l'entrepreneuriat s'appuie également sur le capitalisme, n'en déplaise à certains esprits chagrins, capitalisme, lui-même, amarré au libéralisme dans une relation complexe. Il serait trop long de l'expliquer ici mais Jean Gol en soulignait à merveille la nécessité car, écrivait-il, le capitalisme pratiqué sans libéralisme conduit à l'injustice voire la servitude. Même le fameux entrepreneuriat social s'épanouit dans un modèle capitaliste et libéral, tout en mettant l'emphase sur la finalité de l'entreprise.

Le libéralisme associé au capitalisme forme un environnement qui se nourrit de la création de richesse, elle-même portée par l'innovation. Une forme de cercle vertueux dans lequel les entrepreneurs jouent le rôle de catalyseurs. Il n'est pas étonnant de constater que la dernière génération des entrepreneurs du numérique est principalement issue de pays où la tradition libérale est plus ancrée culturellement.

L'histoire de l'entrepreneuriat s'est forgée grâce à des individus passionnés qui ont mis leurs qualités et leurs compétences au service d'une idée et puis d'une entreprise. Ces entreprises n'auraient jamais pu se développer sans un environnement libéral indispensable. Ces entreprises, par les innovations qu'elles ont apportées, ont changé et continuent à façonner notre société dans tous ses pans. ■

*Pierre Brassinne  
Jeunes MR*





---

# L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL, UN ENTREPRENEURIAT QUI A LA COTE ?

*De plus en plus nombreux sont ceux parmi les jeunes entrepreneurs qui souhaitent donner une finalité sociale ou sociétale à leur projet, fournir des services à la personne avec un aspect relationnel renforcé ou faire reposer leur entreprise sur un mode de fonctionnement et de gestion plus démocratiques. Pour donner une idée de l'ampleur du phénomène, en 2011, lorsque le mot entrepreneuriat était recherché sur Google, un tiers des résultats concernait l'entrepreneuriat social. Voici un rapide tour d'horizon de la question.*

## QU'EST-CE QUE L'ÉCONOMIE SOCIALE ?

Il n'existe pas de définition consensuelle de ce qu'est l'économie sociale. Néanmoins, deux aspects la caractérisent toujours. Premièrement, l'économie sociale désigne des catégories d'organisations privées aux statuts et règles particuliers :

***coopératives, associations, organisations mutualistes et fondations.***

Deuxièmement, ces organisations privées reposent sur des principes ou des valeurs qui sont censés inspirer ces statuts et règles particuliers :

***objectif de service plutôt que de rapport financier, autonomie de gestion, participation démocratique des membres.***

Les acteurs de l'économie sociale ont tendance à rejeter l'entrepreneuriat social dont ils redoutent l'introduction d'outils de management du secteur privé qui pourraient nuire aux missions sociales et politiques des structures de l'économie sociale.

## EXISTE-T-IL UN ENTREPRENEURIAT SOCIAL ?

Deux visions relativement différentes de l'entrepreneuriat social coexistent : l'une américaine, l'autre européenne.

Aux États-Unis, l'entrepreneur social exploite des opportunités pour servir une mission sociale, qui se définit comme l'amélioration du bien-être de l'individu dans la société. La stratégie est de réaliser des profits grâce à des activités commerciales développées par l'organisation et ainsi, assurer la durabilité de sa mission sociale. Les profits ne sont pas redistribués, mais affectés à la mission sociale. Il faut dès lors que ces organisations soient « orientées vers le marché » et disposent d'une logique « business ». Cette vision est née dans les cercles patronaux et le milieu des grandes écoles de gestion.

*La vision européenne de l'entrepreneuriat social est collective. L'entrepreneuriat social est orienté vers « l'économie sociale et solidaire » et la professionnalisation croissante des organisations de l'économie sociale et solidaire existantes.*

La professionnalisation ne doit cependant pas être incompatible avec le maintien des valeurs de solidarité, d'égalité, de démocratie et d'innovation. La contribution de tous les acteurs concernés, publics et privés, est ardemment souhaitée. Ce sont des groupes de citoyens, d'utilisateurs,

de professionnels voire des entreprises privées qui décident de s'engager pour résoudre un problème pour lequel ils sont directement concernés ou sur lequel ils estiment devoir intervenir.

## EN QUOI L'ENTREPRENEUR SOCIAL EST-IL DIFFÉRENT DE L'ENTREPRENEUR CLASSIQUE ?

L'entrepreneur social ne cherche pas le lucre, mais l'accomplissement d'une mission sociale.

*La finalité d'une entreprise sociale est de répondre aux besoins sociaux, d'intérêt général ou collectifs, qui ne peuvent être satisfaits ni par le secteur privé ni par le secteur public.*

Cela peut aussi concerner la revitalisation de territoires économiquement défavorisés. L'innovation poursuivie sera avant tout sociale et consiste à trouver les nouvelles combinaisons possibles de ressources pour servir un besoin sociétal, non couvert par le marché, ou d'offrir de nouvelles formes d'insertion pour donner aux individus une place et un rôle dans la société. Les innovations sociales sont censées assurer le développement local par la qualité de vie et des ressources humaines.

Les entrepreneurs sociaux ne cherchent pas à protéger leurs créations, mais à faciliter leur essaimage par d'autres groupes sur d'autres territoires.

## POURQUOI L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL SE DÉVELOPPERAIT-IL ?

Plusieurs facteurs sont susceptibles de favoriser son développement. Le premier est le besoin de diversifier les sources de financement, particulièrement en période de crise économique ou de réductions des subsides publics. Comment diversifier ? En développant des ressources propres, par exemple des activités commerciales. En Belgique, la réforme du Code des sociétés appliquée depuis mai 2019 permet aux asbl de réaliser des activités commerciales sans limites, sans toutefois les autoriser à redistribuer les bénéfices.

Deuxièmement, les besoins sociaux ne cessent de grandir et de se diversifier à mesure que certains États réduisent leur investissement dans les politiques sociales et que la population change. Son vieillissement est inéluctable.

*Le troisième facteur est la concurrence qui existe bel et bien entre organisations à vocation sociale. Leur nombre croît de manière régulière sans que les ressources financières publiques et privées « traditionnelles » suivent le même mouvement.*

La recherche de solutions innovantes devient de plus en plus urgente pour assurer la survie de l'organisation.

Le quatrième fait suite aux scandales qui ont éclaté et qui continuent à faire régulièrement la une des médias. Les pouvoirs

publics et les citoyens sont plus attachés que jamais à une utilisation efficace et responsable des fonds par les organisations à vocation sociale. En réaction, ces dernières en arrivent à adopter des modes de gouvernances proches de ceux des entreprises privées.

Comme avant-dernier facteur, nous pouvons citer l'idée qui se répand depuis plusieurs années selon laquelle le marché peut combler les besoins sociaux en faisant appel au pouvoir de la compétition. Si cette idée peut paraître bizarre, voire paradoxale, aux yeux de certains, il n'en demeure pas moins qu'elle est ancrée dans l'esprit de certains entrepreneurs.

Enfin, et c'est là un trait de notre époque, il y a un besoin de sens à donner dans le monde du travail de la part d'individus d'une nouvelle génération, qu'ils soient étudiants, entrepreneurs déjà confirmés, jeunes ou citoyens. Une aspiration forte existe à l'heure actuelle pour « réconcilier performance économique et progrès social ». ■

*Adrien Pauly  
Jeunes & Libres*

---

# ENTREPRISES VIRTUELLES, APPRENTISSAGES RÉELS

*Chez Délipro Jeunesse, la question du virtuel est régulièrement mise en débat au travers de nos modules pédagogiques. Faire de l'éducation aux médias auprès des jeunes, cela passe forcément par une mise à distance critique de nos expériences virtuelles. À force de se questionner et d'être sollicités par les éducateurs et les enseignants pour aider les jeunes à faire la part des choses, on cède même parfois à la tentation courante de considérer la fiction et le jeu comme des distractions futiles, voire dangereuses, qui nous détourneraient du réel...*

*Mais en tant qu'Organisation de Jeunesse, attentive aux pratiques des jeunes et des enfants, nous sommes convaincus (et avons donc à cœur de le défendre) qu'on peut trouver dans la fiction elle-même matière à développer de multiples compétences porteuses de sens pour construire le monde de demain.*

## DES ENTREPRISES FICTIVES AU SEIN DES ÉCOLES SECONDAIRES

Cela fait un an maintenant que les Entreprises d'entraînement pédagogique (EEP) ont été rebaptisées Entreprises Virtuelles (EVI) par la COFEP<sup>1</sup>. Ces projets valorisant l'esprit d'entreprendre à travers le développement de compétences transversales ont ainsi l'allure de véritables entreprises. Elles fonctionnent réellement, mais ne produisent pas. Elles vivent grâce à un marché économique recréé par les 7000 autres EEP existantes dans une quarantaine de pays. En Belgique, il en existe plus de 200 dans l'enseignement secondaire. Tout au long de l'année, chaque EVI vend et achète aux autres EVI. Toutes les fonctions d'une entreprise réelle sont d'ailleurs reproduites (fonctions administrative, comptable, commerciale, RH, etc...) par l'échange physique de documents (bon de commande, fiche de salaire, factures ...), dans un contexte d'exigence professionnelle (délais, stratégie commerciale, etc.), en utilisant les techniques de communication actuelles. De véritables rencontres sont régulièrement possibles lors de foires régionales et internationales organisées plusieurs fois par an. Même si elles sont virtuelles, elles constituent donc un vrai terrain d'apprentissage qui part du principe que c'est en faisant que l'on apprend.

### ET SI ON DISAIT QU'ON ÉTAIT ENTREPRENEUR ?

Nous l'observons au sein de nos stages et dans toutes les cours de récréation, les enfants apprennent beaucoup en faisant semblant, en jouant à faire « comme si ». Le pari des entreprises d'entraînement pédagogique, c'est ce « *learning by doing* ». Elles sont en somme une sorte d'auto-école de la conduite entrepreneuriale où les jeunes s'entraînent à mimer les gestes du travail.

Le potentiel éducatif de ces expériences de jeux de rôles vaut la peine d'être souligné. L'entrepreneur a longtemps été vu comme celui qui innove et prend des risques pour mener à son propre compte une affaire commerciale ; on lui prête encore volontiers des qualités qui seraient innées comme l'autonomie, la confiance en soi ou l'esprit d'initiative.

***Aujourd'hui, l'enseignement semble enclin à considérer l'entrepreneuriat comme un apprentissage social dont les compétences peuvent s'acquérir.***

S'y entraîner via ce genre de projets, c'est donc multiplier ses chances de développer, outre des savoirs (connaissances de concepts économiques la plupart du temps), des compétences transversales comme la prise de responsabilités, l'exercice de la créativité, le travail en équipe, la capacité à se projeter, à passer à l'action et à s'organiser.

## À LA RENCONTRE DE JEUNES INVESTIS

Un bref échange avec les élèves acteurs de ce genre de projets permet de prendre la mesure de tout ce que ce type d'expérience peut leur apporter. De la motivation à la maîtrise d'outils numériques en passant par la prise d'initiatives et la défense de valeurs qui font sens pour eux.

---

**STEVEN** (IET Notre-Dame) était sur le marché de Noël de Charleroi cet hiver avec **Mohamad, Dilara, Maidisson, Stéphanie et Nathanaël** pour vendre **casquettes et autres produits floqués de la marque « Terrib »**, un concept élaboré dans le cadre de leur mini-entreprise <sup>2</sup>.

*« Notre projet, c'est de vendre les casquettes que nous personnalisons avec des slogans à la carolo ! Pour notre futur, ça nous permet de rentrer un petit peu dans le monde du travail et d'apprendre à nous organiser. On prend des initiatives et on concrétise de nouvelles idées. On se développe et comme c'est un projet d'équipe, on se donne à fond pour pouvoir y arriver. »*

On soulignera d'ailleurs le travail de communication incroyable de ces jeunes qui ont bien compris l'importance de parler d'eux sur les réseaux (*The Terrib Events* sur Facebook), de participer à des événements festifs et de fédérer par l'humour et les spécificités de leur région.

---

**SAMANTHA** a fait partie de l'équipe de Parlin'Ada, l'EEP de l'Institut Saint-André de Charleroi qui a imaginé une praline à base de liqueur de bière d'abbaye.

*« Participer à ce projet m'a apporté beaucoup plus de confiance en moi. Ça m'a aussi permis de communiquer avec énormément de personnes qui venaient de ma région ou d'ailleurs. On peut vraiment découvrir le monde extérieur et comprendre exactement de quoi est fait le métier de gestionnaire ! On a eu l'opportunité de faire pas mal de foires et grâce à ça, nous avons même créé des liens avec des personnes étrangères. Je trouve que c'est une belle expérience à faire au moins une fois dans sa vie ! Ça aide aussi les personnes plus timides à s'ouvrir, à être en contact avec le monde, à découvrir des produits et les talents de chacun. Aujourd'hui, j'ai une entreprise qui est en cours d'installation. Elle développe la vente de produits espagnols. Je n'ai pas peur de me lancer parce que je vois mieux en quoi consiste la gestion et que je suis soutenue par ma famille. Pour d'autres élèves de ma classe, même si ça leur a donné envie de lancer leur propre entreprise, cela semble plus compliqué parce qu'ils se sentent seuls. »*

---

## EN SAVOIR PLUS

### ENTREPRENDRE OU CRÉER UNE ENTREPRISE ?

Derrière ces EVI, c'est en réalité une nouvelle manière de faire école qui se profile. Si pour les uns, l'enjeu (avoué ou non) est de favoriser la création d'entreprises, le taux d'emploi ou la croissance économique ; pour d'autres, l'investissement est plus large. Il s'agit de vivre au sein de l'école des activités responsabilisantes, expérimentielles, réflexives et coopératives pour faire de nos jeunes des adultes engagés, persévérants et innovants. C'est en effet en développant ce genre de postures qu'on les encouragera à être acteurs de leur vie et à s'intégrer de manière active dans la vie socio-économique et culturelle de demain.

Ces entreprises fictives sont donc un excellent terrain expérimental pour les jeunes. Ils y apprennent avant tout à se faire confiance et à (re)connaître leurs atouts et leurs limites. Quelles qu'elles soient, les différents types de pédagogies actives œuvrent d'ailleurs également à cela.

Alors si à défaut d'entrepreneurs réels, ce genre d'initiatives permet au moins de former des citoyens entreprenants, l'école et la société dans son ensemble auront certainement tout gagné ! ■

*Dorothee Foddis  
Délipro Jeunesse*

Si vous êtes étudiant ou enseignants et que l'aventure virtuelle vous tente, prenez contact avec la COFEP en envoyant un simple mail à [cofep-team@cofep.be](mailto:cofep-team@cofep.be). Un responsable de projet vous expliquera comment adhérer à la COFEP et consulter temporairement (durant 3 mois) tous leurs outils (bases de données, logiciel bancaire, ...). Vous pourrez ainsi vous familiariser avec le concept, discuter de votre projet et préparer le démarrage de votre EVI.

Si vous avez envie de monter une entreprise réelle dans le cadre de vos cours et de vous entraîner à la gérer de A à Z durant une année scolaire, contactez *Les Jeunes Entreprises*. Cette asbl a développé des programmes adaptés aux différents niveaux d'enseignement. Les Mini-Entreprises s'adressent au 3<sup>ème</sup> degré de l'enseignement secondaire, mais d'autres possibilités existent pour le primaire et l'enseignement supérieur.

Les Jeunes Entreprises  
Rue Dr. Elie Lambotte, 10  
1030 Bruxelles  
[info@lje.be](mailto:info@lje.be)  
02 245 13 80

COFEP  
Boulevard de l'Empereur, 11  
1000 Bruxelles  
[cofep@cofep.be](mailto:cofep@cofep.be)  
0473 33 20 18

# « ENTRAPPRENDRE »



*Depuis plusieurs années, l'éducation à l'entrepreneuriat connaît un écho grandissant dans bon nombre de pays. Il n'est donc pas étonnant de voir des organisations supranationales (Union européenne, OCDE, UNESCO) s'y intéresser et prôner une intégration de l'entrepreneuriat dans nos systèmes éducatifs, tous niveaux confondus.*

*En Belgique, l'intérêt des jeunes pour l'entrepreneuriat est réel et des dispositifs existent, bien que notre culture entrepreneuriale, elle, fait pâle figure en comparaison à d'autres continents du globe, tels que l'Asie et l'Amérique.*

Avant d'expliquer pourquoi notre enseignement devrait accorder une attention particulière à l'entrepreneuriat, arrêtons-nous un instant sur les chiffres ; exercice bien utile pour cerner le rapport qu'entretient le Belge avec l'entrepreneuriat.

## CE QUE NOUS APPRENNENT LES STATISTIQUES

**1.** Un rapport<sup>1</sup> du *Global Entrepreneurship Monitor* révèle que près de 55% des Belges estiment que l'entrepreneuriat est « un bon choix de carrière ». Une étude

Eurobaromètre de la Commission européenne indique, elle, que plus d'1 Belge sur 2 (environ 55%) considère qu'un entrepreneur est quelqu'un qui exploite le travail d'autrui.

**2.** Une étude<sup>2</sup> menée conjointement par l'UCM, Unizo et le Bureau Graydon, rapporte la création d'un peu plus de 100.000 entreprises en 2018. Pris seul, il s'agit d'un record, tout simplement.

Mais l'analyse plus fine de cette donnée dévoile un tableau moins reluisant qu'il n'y paraît : la Région wallonne est bien en retard, en matière de création d'entreprises, en comparaison à ses homologues de la Région bruxelloise et flamande.

**3.** Une étude<sup>3</sup> réalisée par Amway Global Entrepreneurship rapporte que 37% des Belges sont enclins à créer leur petite entreprise et que moins de 1 Belge sur 2 estime que notre système éducatif soutient adéquatement les démarches entrepreneuriales.

Les données susmentionnées démontrent l'existence d'un vivier entrepreneurial dans notre plat pays, mais invitent à tempérer notre enthousiasme compte tenu des obstacles persistants que sont les disparités régionales, les balbutiements de notre système éducatif et surtout, le déficit de culture entrepreneuriale.

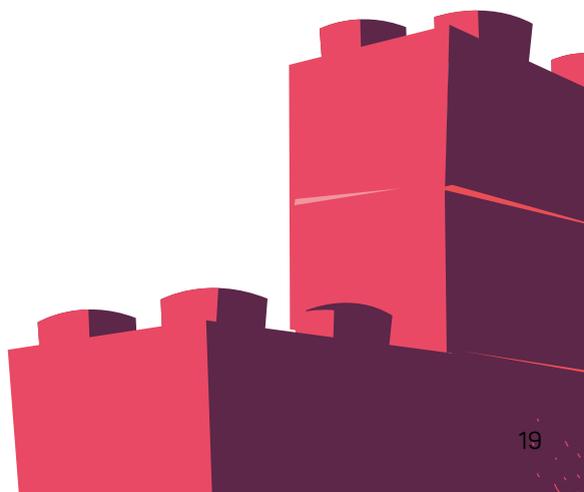
**Pour pallier ces faiblesses, il importe que l'éducation à l'entrepreneuriat soit favorisée et encouragée, du plus jeune âge au sortir des études supérieures.**

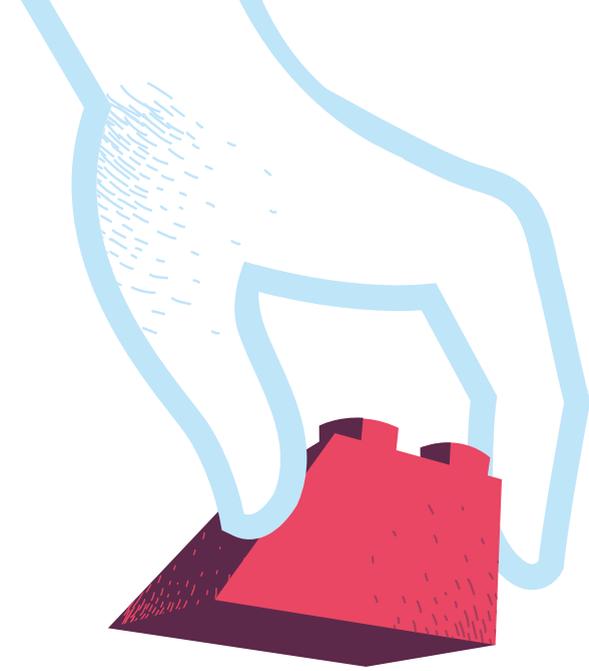
Pour le jeune, les enjeux sont de taille. Le premier enjeu<sup>4</sup> est en fait assez logique et trouve sa source dans le contexte économique. L'entrepreneuriat réduirait le chômage persistant dans nos contrées, en particulier chez les jeunes (Bruxelles compte près de 20%<sup>5</sup> de jeunes de moins de 25 ans au chômage), et soutiendrait la compétitivité et la croissance. Toutefois, il convient de rappeler que l'entrepreneuriat ne représente qu'une réponse parcellaire à la problématique du chômage et il doit être inévitablement complété par d'autres mesures<sup>6</sup>.

Le second enjeu trouve sa source dans l'impact de l'éducation à l'entrepreneuriat sur les mentalités et les comportements du jeune. Ici, il n'est pas question d'un intérêt purement économique, mais plutôt du développement de compétences générales ou de *soft skills*<sup>7</sup>. Par exemple, l'OCDE<sup>8</sup> parle de sens de l'initiative, de créativité, d'autonomie et de travail

d'équipe pour l'étudiant et de l'émancipation (*empowerment*) qui résulteraient de cet enseignement. Dans cette optique, l'apprentissage de ces compétences est bénéfique tant pour le futur entrepreneur que pour le futur salarié.

**Dit autrement, pour reprendre les termes de Caroline Verzat et Olivier Toutain, il s'agit de « préparer les jeunes à une trajectoire professionnelle non linéaire dans un contexte d'incertitude économique et d'évolution permanente ».**<sup>9</sup>





## **POINTER CE QUI EST IMPARFAIT NE SIGNIFIE PAS QUE RIEN N'EST FAIT**

On l'a dit, des dispositifs existent et font leurs preuves. De quoi envisager l'avenir avec optimisme et sérénité ? Au niveau belge quelques bonnes pratiques sont à souligner.

D'abord, depuis 2015, le statut d' « étudiants-entrepreneurs » permet à un jeune, qui étudie dans un établissement de la Fédération Wallonie-Bruxelles, de combiner vie entrepreneuriale et études en bénéficiant notamment de conditions fiscales et sociales avantageuses.

**Selon des chiffres d'octobre  
2019, quasiment 8000 jeunes  
ont été séduits par l'initiative  
et ont sauté le pas, c'est dire le  
succès !<sup>10</sup>**

D'ailleurs, pour soutenir le dispositif susmentionné, la Région wallonne finance cinq incubateurs<sup>11</sup> situés partout sur le territoire francophone. Ceux-ci offrent un ensemble de services bien utiles aux étudiants souhaitant mettre sur pied leurs projets.

Ensuite, les établissements d'enseignement supérieur peuvent désormais faire le choix d'intégrer, au sein de leur cursus, des programmes abordant spécifiquement l'entrepreneuriat. Outre les accompagnements déjà existants, Solvay et l'UCL proposent des mineures en entrepreneuriat (environ 30 crédits durant le bachelier), tandis que HEC, en Cité ardente, propose un master de spécialisation destiné aux jeunes diplômés. N'est-ce pas là une preuve que les lignes bougent ? Outre ces deux points, soulignons aussi la création, depuis 2013 d'environ 200 spin-off universitaires dans des domaines aussi variés que les TIC, la technologie médicale ou les biotechnologies.<sup>12</sup>

Au niveau européen, en plus du plan d'action « Entrepreneuriat 2020 » impulsé en 2013 et qui témoigne d'une réelle prise de conscience de l'UE du potentiel de l'entrepreneuriat et de son souhait d'en faire une priorité ; on peut également citer le programme « Erasmus pour les jeunes entrepreneurs ».

## DANS UN MONDE IDÉAL, CE QUI CHANGERAIT

Et si nous réformions, de fond en comble, notre système éducatif ?

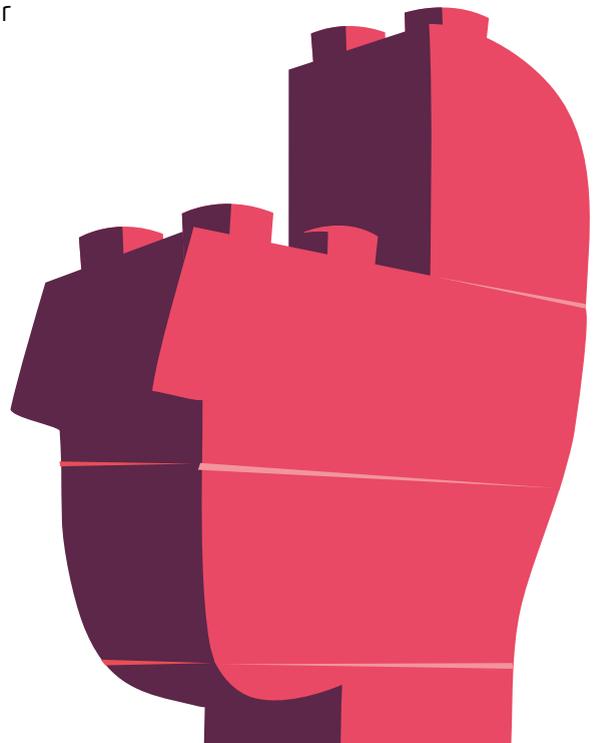
*Dans la mesure du possible, l'on compléterait les cours traditionnels par des cours participatifs et interactifs qui confèreraient aux jeunes la liberté et pousseraient à l'innovation, à la créativité et à la collaboration.*

Sans pour autant abandonner la théorie, ces cours miseraient davantage sur la pédagogie active, l'apprentissage sur le terrain et la dynamique de projets. L'école jouerait pleinement son rôle d'émancipateur. Pour sûr, cela passerait par un changement culturel des établissements d'enseignement supérieur et d'une prise de conscience du corps professoral et du rectorat de l'intérêt hautement formateur que représente l'entrepreneuriat.

Et si, comme le fait ce professeur de HEC-ULiège, nous enseignions l'échec, a fortiori quand il s'agit de l'entrepreneuriat. L'échec entrepreneurial ne serait plus considéré comme étant une tare, tout comme ne l'est pas la faillite ; des stigmatisations pourtant profondément et injustement ancrées dans notre société. Agir de la sorte contribuerait aussi à casser les préjugés trop souvent évoqués sur le monde entrepreneurial.

Et si l'entrepreneuriat n'était plus uniquement rattaché aux filières de gestion et d'économique. Les facultés artistiques, sociales et littéraires seraient plus particulièrement visées, en gardant à l'esprit que l'éducation à l'entrepreneuriat, outre la dimension pratico-pratique qu'elle sous-tendrait, formerait des étudiants, avec tout ce que ça implique en matière de *soft skills*, et pas seulement des entrepreneurs en devenir. ■

*Antoine Dutry  
Fédération des Étudiants Libéraux*



# — QU'EST-CE QU'UN RÉSEAU ENTREPRENEURIAL ?

## **C'EST... UN TISSU RELATIONNEL**

Un réseau entrepreneurial est un groupe organisé d'entreprises indépendantes qui entretiennent des relations réciproques. C'est un ensemble de professionnels et de partenaires composé d'entrepreneurs, clients ou fournisseurs, prestataires de services commerciaux, professionnels de la finance ou autres personnes compétentes. Un système de contrats (de franchise, de concession ou autres) régit les relations d'un tel réseau et détermine les actions à réaliser, mais il n'établit pas de lien financier entre les entreprises qui ne sont donc pas liées par le capital.

## **C'EST... UN ESPACE D'ÉCHANGES**

Ce réseau relationnel offre aux entreprises un espace d'échanges avec d'autres membres et leurs organisations. Diversifié et équilibré, cet espace privilégié permet aux entrepreneurs de dispenser ou consulter des informations, idées ou conseils spécifiques à leurs activités et utiles à leur situation. Les entrepreneurs peuvent ainsi enrichir leurs connaissances et pratiques en rapport avec leur marché. Un réseau entrepreneurial leur permet de chercher et trouver des ressources comme l'accès à des financements, des partenaires commerciaux, des fournisseurs, des distributeurs, des employés, des clients... Au cours de discussions, il leur permet d'élaborer de nouveaux produits, des méthodes d'organisation, des modèles commerciaux... Ainsi partagés au sein d'un réseau, ces informations, idées et conseils sont une ressource clé pour créer, régir et développer une entreprise.

## **C'EST... UN OBJECTIF COMMUN**

Un réseau d'entreprises rassemble une communauté d'entrepreneurs qui partagent les mêmes valeurs et les mêmes sujets et leur permet de définir et réaliser un objectif commun dans l'intérêt de tous. Ce réseau vise essentiellement à

garantir la reconnaissance et la défense des intérêts, non pas d'un entrepreneur en particulier, mais plutôt, d'une catégorie d'entrepreneurs. En se fédérant au réseau, en construisant un projet collégial, les entreprises peuvent créer des synergies avec d'autres entreprises, elles collaborent de manière étroite et solidaire et concentrent leurs ressources et compétences. Ce travail collectif leur permet de gagner en progression et en compétitivité.

## C'EST... UN OUTIL MULTIPLE

Outre l'objectif commun, les intérêts d'un réseau entrepreneurial peuvent être très nombreux. Selon leurs prérogatives, ces réseaux ont éventuellement pour rôle de :

- rompre l'isolement et mettre en contact les entrepreneurs (ou entrepreneurs potentiels) ;
- guider et répondre aux besoins des néo-entrepreneurs ;
- accompagner et aider des individus désavantagés et/ou peu représentés (femmes, jeunes, personnes âgées, chômeurs, minorités ethniques et groupes d'immigrés, personnes handicapées...)
- partager des expériences et réflexions, faciliter le transfert de compétences et bonnes pratiques ;
- construire des relations de confiance et favoriser les coopérations ;
- susciter des opportunités, fournir des ressources et expertises ;
- valoriser les savoir-faire, particulariser les membres et stimuler leurs capacités ;
- offrir des ressources financières et des avantages économiques (réduire les charges, mutualiser les coûts, faire des économies d'échelle...)
- organiser des événements (rencontres, conférences, formations, ateliers...)
- permettre aux entreprises de se développer (gagner en visibilité, étendre leur clientèle, enrichir leur offre...).

Globalement, un réseau entrepreneurial s'attache donc à répondre aux attentes réelles des entrepreneurs ! ■

*Coralie Boterdael  
Fédération des Étudiants Libéraux*

---

# QUELS SONT LES RESEAUX D'ENTREPRENEURIAT EN BELGIQUE ?

*Aujourd'hui, lancer sa propre entreprise est devenu plus aisé grâce à la multiplication des structures destinées à accompagner les jeunes entrepreneurs. Mais connaissez-vous les principaux organismes ? Quelles sont leurs spécificités, leurs priorités ? Quel type de réseau vous convient le mieux ?*

Les réseaux à destination des jeunes entrepreneurs ne manquent pas et parmi les plus connus : le Réseau Entreprendre. Depuis 33 ans, 9.500 chefs d'entreprise s'impliquent et travaillent bénévolement dans une dizaine de pays du monde en accompagnant et en conseillant les nouveaux entrepreneurs avec des méthodes propres au secteur. Les entrepreneurs expérimentés peuvent également profiter du réseau en payant une cotisation.

La condition indispensable pour bénéficier de ce soutien est la capacité à créer des emplois. Peu importe l'étape à laquelle se trouve votre entreprise : création, reprise ou développement, on peut se faire aider. L'accompagnement permet aux participants d'échanger sur leurs projets, de mieux s'entourer, d'identifier des opportunités, de trouver des aides financières, de prendre du recul, ...

Une deuxième condition pour être accompagné par le Réseau Entreprendre est de répondre aux 3 étapes de sélection :

- 1.** La pré-sélection au cours de laquelle le réseau étudie la pertinence de votre projet sur base de votre dossier de candidature à remplir sur leur site internet.
- 2.** Une rencontre avec un chargé d'étude et/ou avec d'autres intervenants du réseau qui vous conseilleront afin de consolider votre projet. Cette étape vous prendra 2 à 6 mois avant de pouvoir le présenter en Comité d'engagement.
- 3.** Vous présentez un pitch à ce comité composé d'une dizaine de chefs d'entreprise qui décide de vous accompagner ou non en fonction du réalisme, de l'ambition du projet et de la volonté à intégrer Réseau Entreprendre. Il vous faut 75% des voix et si vous êtes retenu, vous devenez lauréat. Ce statut vous permet d'assister à différentes formations proposées par le Réseau Entreprendre mais aussi de bénéficier d'un coach personnel qui vous accompagnera durant 2 ans. De multiples événements propices au networking sont également organisés et constituent des opportunités pour votre entreprise.



Si vous êtes créateur, repreneur, start-uper, entrepreneur social ou encore jeune entrepreneur ET que vous avez pour ambition de développer votre activité en augmentant significativement des emplois sur votre territoire, n'hésitez pas à vous inscrire !

## LES RÉSEAUX BELGES

Le service d'information 1819 vous propose de l'information de première ligne sur les différents aspects liés à l'exercice d'une activité économique et oriente également les entreprises dans le réseau bruxellois des institutions et organismes d'accompagnement. Ouvert à tout le monde, ce service répond à vos interrogations et vous aide également à formuler clairement vos besoins et à structurer vos idées par téléphone, par e-mail ou dans leurs locaux. Le tout gratuitement !

Si vous avez moins de 30 ans, vous pouvez prendre part au projet *Young Entrepreneurs of Tomorrow* (lancé par 1819) qui propose une trentaine de projets, d'actions, de structures et services en tout

genre qui vous aideront à développer votre entreprise. Vous pouvez sélectionner plusieurs filtres sur leur site internet afin de vous aiguiller dans votre recherche et répondre au mieux à vos attentes. Voici quelques exemples d'initiatives proposées : Art2Work ; BeStarter ; Boost Lab ; Service Citoyen ; Declic Tour ; Entre Chok, ...

Afin de cultiver l'esprit d'entreprendre auprès des jeunes de 13 à 25 ans, 100 000 Entrepreneurs Belgique propose deux formules : une première pour laquelle des entrepreneurs (chefs d'entreprise, responsables associatifs, porteurs de projet, ...) interviennent individuellement dans des classes durant 2 heures. Et une seconde option, les « Forums », au cours desquels les groupes de jeunes participants rencontrent et interagissent avec différents entrepreneurs à la manière d'un speed-meeting.

D'autres réseaux plus spécifiques ont vu le jour, notamment des réseaux d'entrepreneuriat féminin comme l'association des Femmes Chefs d'Entreprises (FCE), (Orbellas), le réseau Diane ou encore le réseau FAR. Des réseaux d'entrepreneuriat durable existent également comme *Group One* qui a pour mission de faciliter la transition vers une économie durable.

Vous l'avez compris, il existe une multitude de réseaux d'accompagnement pour les jeunes entrepreneurs qui gèrent des PME, le tout est de savoir à qui s'adresser ! ■

*Florian Bonus  
Besace*



---

# L'ARTISANAT, UN SECTEUR PORTEUR D'AVENIR ENTREPRENEURIAL

*Aujourd'hui, beaucoup de jeunes ne se retrouvent plus dans les entreprises « classiques » (offres d'emplois insatisfaisantes, hiérarchie verticale, administration pesante ...). Selon Domplus-BVA (groupe d'études et de conseil, expert en sciences comportementales), 82% des moins de 35 ans considèrent qu'il est difficile de réussir sa vie professionnelle et seuls 58% d'entre eux se disent optimistes quant à leur avenir professionnel. « Burn-out », « bore-out » ou encore « bullshits jobs », sont des mots anglais présents notre vocabulaire quotidien et qui reflètent le mal-être des jeunes dans notre société.*

*La quête de sens est un point important pour les nouvelles générations, plus qu'un revenu confortable, une sécurité ou encore un statut valorisant. Les nouveaux travailleurs cherchent en permanence l'authenticité, le concret, les liens et les rencontres humaines au sein de leur métier.*

« Ces dernières années, une activité s'est fait remarquer et semble répondre à ces problématiques : l'artisanat ! Les métiers manuels sont de nouveau dans l'air du temps, eux qui ont longtemps été délaissés, souvent perçus comme « une voie de garage pour ceux qui n'ont pas une tête bien faite ». [...] Le retour à l'artisanat est aussi le symbole du retour à certaines valeurs comme la volonté du travail bien fait,

le lien direct avec le client, le temps long, la durabilité des produits. [...] L'artisanat est en adéquation avec l'évolution de notre manière de consommer : plus local, éthique, durable, et la recherche d'objets qui ont une histoire. La surconsommation et l'abondance ont noyé les égos dans l'uniformisation. Aujourd'hui, le consommateur est en quête de produits originaux et personnalisés, il recherche plus de traçabilité et de l'authenticité dans ce qu'il achète. Acheter artisanal le rapproche du facteur humain. Il sait que ce sont des mains comme les siennes qui ont façonné le produit. Tandis qu'un achat depuis une grande industrie ne pourra apporter cette humanisation. » (Daphnée Poupert-Lafarge, cofondatrice de Mazonia.fr, plateforme de vente d'artisanat)

Dans ce contexte l'artisanat a certainement un bel avenir devant lui ! Il est d'ailleurs un secteur-clé tant du point de vue de l'économie que du patrimoine de notre pays.

Grâce à la qualité et à la diversité des produits et des services qu'il offre, l'artisan augmente la qualité de vie au quotidien. De plus, il est le dépositaire de traditions anciennes, de techniques éprouvées, d'une culture qu'il enrichit et adapte au gré des évolutions de la société et des goûts de sa clientèle.



*Maarten Vandebecck, jeune apprenti boucher de 20 ans qui a participé au concours « La Vitrine de l'Artisan » en 2018, a décidé lui aussi de développer l'aspect écologique de son métier artisanal en prêtant beaucoup plus attention au respect pour le produit et pas seulement à la dégustation de celui-ci.*



Néanmoins, le secteur semble encore souffrir d'un manque de valorisation et l'artisan est en constante recherche de reconnaissance. L'artisanat participe pourtant activement au développement de l'économie locale et nationale, mais il reste relativement méconnu, tant du grand public qui n'ose parfois pas pousser la porte du commerce artisanal à proximité, que des jeunes, à qui le secteur offre cependant de multiples possibilités de filières. Encore faut-il les connaître...

La plupart des revendications des artisans, quand elles ne concernent pas le domaine fiscal, portent sur la formation des jeunes aux métiers manuels :

**« Le véritable travail du cuir a été pour moi une révélation ! Seul problème : la formation à ce métier –cordonnier- n'existe plus. Il a donc fallu rouvrir une formation à l'IFAPME pour que je puisse me former dans un cadre légal et réglementé. »**

*Aubin Dascotte,  
Apprenti Vitrine de l'Artisan 2018.*

Il est donc primordial de continuer à être le relai de cette information, d'étendre une image positive de l'artisanat, de valoriser ces formations, de les rendre accessibles, de soutenir le milieu des petites entreprises, etc. car la mise en valeur de l'artisanat permet de dynamiser un secteur économique et de stimuler un vecteur d'emplois pour l'avenir. Faire connaître les métiers et les opportunités afin de susciter des vocations auprès des jeunes pourrait transformer notre secteur de formation et même notre économie !

Dans cette lancée de valorisation du secteur artisanal, des avancées apparaissent petit à petit, avec notamment l'adoption en juin 2012 d'une nouvelle définition légale approuvée par le Conseil des ministres : « *Un artisan est un travailleur indépendant actif ou une entreprise active dans la production, la transformation, la réparation, la restauration d'objets, la prestation de services dont les activités présentent essentiellement des aspects manuels, et qui développent un certain savoir-faire axé sur la qualité, la tradition et la création.* »

En décembre 2013, le projet de loi sur le nouveau statut de l'artisan est approuvé par le Conseil des ministres. Et depuis 2016, la reconnaissance d'un statut légal de l'artisan, proposé par le SPF Economie. Cette reconnaissance est octroyée en fonction de critères tels que le caractère authentique de l'activité, l'aspect manuel du travail et le savoir-faire de l'artisan. L'artisan reconnu dispose d'un label et bénéficie ainsi d'une plus grande visibilité auprès du public. On compte aujourd'hui un peu plus de 1500 artisans bénéficiant de cette reconnaissance.

Quelques initiatives soutenues par des partenaires publics et privés se mobilisent également chaque année pour permettre une plus grande visibilité du secteur, mais surtout mettent en valeur les jeunes artisans belges, par exemple : Le concours « La Vitrine de l'Artisan », organisé par l'ASBL Besace depuis 2006, la bourse Sofina, le réseau Worldskills, ... Favoriser la connaissance de ces différents secteurs auprès du grand public, permet aux jeunes de se diriger vers des vocations peu connues, mais prometteuses et porteuses d'avenir ! ■

*Océane Kins  
Besace*



*L'échec est le tremplin de la réussite,  
il n'y a pas d'apprentissage sans échec.  
Il y a d'ailleurs deux mantras que j'utilise  
beaucoup : « J'ai peur et je le fais  
quand-même » et « Si d'autres l'on fait,  
je peux le faire aussi ».*

# UN COUP DE BOOST DANS LA CONFIANCE EN SOI

*Tandis que je gravis les escaliers en bois et briques rouges du 65 rue Darwin, Florence Blaimont m'ouvre la porte avec un sourire radieux. Elle m'invite à entrer dans une large pièce où il n'y a... que des femmes... et me propose un thé au jasmin. Nous prenons place dans un petit bureau attendant où elle me parle de son parcours à la tête du réseau WonderFul Women Community, de l'entrepreneuriat au féminin et de l'importance du développement tant professionnel que personnel.*

## **CB : COMMENT VOUS EST VENUE L'IDÉE DE CRÉER UN RÉSEAU ENTREPRENEURIAL DÉDIÉ AUX FEMMES ?**

*FB : Ce n'est pas moi qui l'ai créé, je l'ai racheté. C'était un réseau arrêté, qui avait déjà démarré mais qui était très petit, il y avait une trentaine de membres et c'était dans le Brabant Wallon. Je sortais d'une rupture - on dit souvent que les ruptures sont propices à une renaissance - et quand j'ai vu sur les réseaux sociaux que WoWo Community, un réseau dans lequel je n'avais jamais mis les pieds, c'était la fin, j'ai un peu scrollé et j'ai remarqué que les membres étaient tristes que ça se finisse ; c'est là que tout s'est assemblé dans ma tête. Il y avait plusieurs amis qui m'avaient dit : « Tes talents, c'est le marketing, la vente, la prise de parole en public, c'est mettre les gens en connexion, voir les connexions entre les business. » Un ami en particulier m'avait dit : « Toi, tu dois ouvrir un cercle d'affaires ». Quand il me*

*parlait de ça, je voyais the wild old man avec une cravate, qui allait me prendre pour une secrétaire ; et je voyais cela d'un œil très pessimiste. Mais quand j'ai vu que WoWo Community, c'était la fin et quand j'ai vu en photo de couverture « The End », je me suis dit : « C'est ma chance, je vais reprendre le réseau et je vais proposer à la présidente de le racheter ». C'est ce que j'ai fait.*

## **CB : POUR RACHETER LE RÉSEAU WOWO COMMUNITY, ÉTIEZ-VOUS LA SEULE EN LICE ?**

*FB : Beaucoup de femmes avaient proposé à l'ancienne owner, l'ancienne propriétaire, de reprendre gratuitement WoWo pour en devenir la nouvelle présidente. Je trouvais cela injuste, car souvent les femmes ne sont pas payées pour ce qu'elles font, elles font beaucoup de choses gratuitement, bénévolement. Tout travail mérite salaire, j'ai donc racheté le réseau en décembre 2015 et lancé la première activité le 14 janvier 2016 en rappelant les anciennes membres, en leur demandant de l'aide, et en prévenant mon réseau de venir au premier event. Nous étions 110 femmes.*

**« J'avais une ambition assez forte, je voulais faire quelque chose de grand, j'ai toujours voulu faire quelque chose qui avait un impact sur le monde. »**

## **CB : QU'EST-CE QUI VOUS A MOTIVÉE À RÉALISER CE PROJET ?**

*FB : La frustration. Steve Jobs dit que toute idée entrepreneuriale naît d'une frustration parce que pour faire le métier d'entrepreneur - que je considère comme une vocation -, il faut être solidement accroché. Un jour, tu peux éclater de joie parce qu'un nouveau sponsor met 30.000 euros dans ta boîte, et l'autre jour, tu peux pleurer parce que quelqu'un renonce à payer une grosse facture. Tu peux vraiment vivre des montagnes russes émotionnelles. Cette frustration est positive car elle t'amène à une passion. Pour moi, la frustration était de voir que les femmes ne faisaient pas ce qu'elles voulaient. Pourtant les femmes sont talentueuses - autant que les hommes -, elles ont toutes les ressources en elles pour faire ce qu'elles veulent dans la vie. Ce qu'elles veulent au sens large ; ce qu'elles veulent comme sport, carrière, vie personnelle, avoir un enfant, ne pas avoir un enfant, faire de la danse, faire de la boxe, peu importe. On peut faire ce qu'on veut. Mais je remarquais, avec mon divorce, que les femmes avaient des barrières qui les empêchaient d'avoir une vie épanouie du point de vue personnel, professionnel, spirituel. Ces barrières, au fur et à mesure que WoWo avançait, on a pu les nommer ; ces barrières, je les ai évidemment vécues et pour moi, c'est mon moteur.*

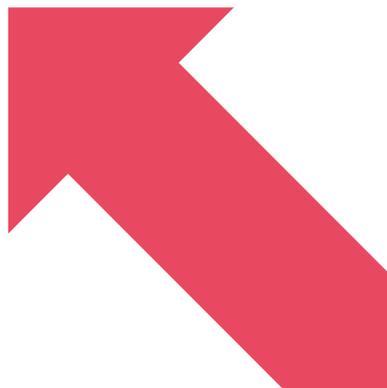
**« La femme WoWo, c'est celle qui veut exploser ses barrières ; c'est une femme autonome, libérée de toute contrainte émotionnelle, de genre ou d'esprit collectif, une femme qui est aussi libérée financièrement. »**

## **CB : WOWO EST-IL FORT DIFFÉRENT DE CE QUE VOUS AVIEZ INITIALEMENT IMAGINÉ ?**

*FB : WoWo n'est pas différent de ce que j'avais initialement prévu, il suit les rails que j'avais imaginés. La nuit où j'ai vu sur les réseaux sociaux que c'était la fin et que j'ai décidé de reprendre le projet, j'ai imaginé un business plan dans ma tête, et aujourd'hui, ce business plan est encore le même.*

## **CB : AVEZ-VOUS RENCONTRÉ DES DIFFICULTÉS LORS DE LA MISE EN PLACE DU PROJET ?**

*FB : Il y a eu des surprises ! Je ne pensais pas à tous les challenges qui m'attendaient : devoir engager des gens, diriger une équipe, être CEO, négocier avec les clients... Je n'avais pas appris tout cela. Gérer les sponsors était aussi nouveau pour moi. Au départ, mon métier, c'était d'animer cette communauté de femmes, de les aider à s'épanouir et à exploser leurs freins, et puis il y a eu des marques qui se sont intéressées à nous et qui ont voulu promouvoir leur message à travers notre réseau. On aide donc des sponsors qui ont les mêmes valeurs que nous, par exemple Lola Liza qui a lancé une campagne Empower Women qui célèbre des femmes de culture, de langue, de physique très différents. Et ça, c'est une activité un peu surprise qui est apparue très vite, au bout de 6 mois environ.*



---

# LES CINQ BARRIÈRES

*Face au monde de l'entreprise, les femmes sont confrontées à bien des difficultés. WoWo a repéré cinq freins et aide les femmes à les dépasser.*

## 1. L'ASPECT FINANCIER

Les femmes craignent ou ne s'intéressent pas assez à l'aspect financier. D'une part, elles ont peur de ne pas arriver à joindre les deux bouts, à ne pas parvenir à payer le loyer, l'Erasmus des enfants... D'autre part, elles se sous-estiment quand elles demandent de l'argent comme un salaire ou un avantage. Elles disent qu'elles ne travaillent pas pour l'argent, et c'est très bien, il faut travailler avec cœur et passion, mais il faut aussi penser aux finances. Les femmes peuvent avoir un job qu'elles aiment et en même temps gagner leur vie, faire fructifier leurs finances, mettre de côté et faire des économies.

## 2. LE TEMPS

Les femmes ont plus de difficultés à s'aménager du temps. Elles font encore aujourd'hui plus de tâches ménagères que les hommes. En moyenne, une femme fait 2 heures de ménage par jour, un homme en fait 2 par semaine. Il y a un gap, un homme ne devrait pas aider sa compagne, il devrait faire sa part. Elles sont aussi parfois très prises par les enfants et dépendent notamment des horaires d'école. Ce sont, 80% du temps, les femmes qui conduisent les enfants et il est difficile de faire carrière lorsqu'il faut les déposer à 8h30, les rechercher à 15h30 et le mercredi à 12h. Cette charge mentale qui pèse sur les femmes fait qu'elles ont peur de lâcher du lest pour se libérer l'esprit afin de pouvoir se consacrer plus à leur carrière, leurs finances, leur job-passion.

## 3. L'ÉDUCATION

Les femmes pensent qu'elles n'ont pas les compétences pour se lancer, pour tenir une entreprise ou gérer elles-mêmes leur activité. Alors que l'homme se dit qu'il apprendra sur le tas, la femme veut que tout soit vraiment au point avant de se lancer. Il ne faut pas avoir peur de l'erreur, souvent les femmes sont trop perfectionnistes. De plus, cette barrière de l'éducation est une fausse barrière. Elles ont les atouts, il faut oser.

## 4. LE RÉSEAU

Souvent, les femmes ne font pas du réseautage. Elles pensent que c'est une activité bénévole alors que c'est du développement de carrière. Elles se disent qu'elles ne vont pas prendre une *baby sitter*, qu'elles vont plutôt rester avec leur enfant, conjoint ou famille, au lieu de prendre un soir par semaine pour s'occuper d'elle, de leur développement professionnel mais aussi personnel. Se constituer un réseau, c'est rencontrer des personnes qui ont les mêmes challenges et échanger sur des pratiques et expériences.

## 5. LA CONFIANCE EN SOI

Les femmes sont victimes du syndrome de *l'impositrice*. Elles vont moins facilement postuler à une place pour laquelle elles estiment ne pas avoir les compétences, alors qu'un homme le ferait. Souvent cela se répercute dans leur facturation - et donc leur rémunération. Lorsqu'elles sont indépendantes, elles se disent : « Qui suis-je pour exiger un tel prix, pour facturer autant alors que je n'ai passé qu'une heure avec la personne ? » Elles ne valorisent pas leur travail et leur talent, c'est une erreur.

## **CB : QU'EST-CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE ENTRE WOWO ET UN RÉSEAU ENTREPRENEURIAL CLASSIQUE ?**

*FB : Il y a d'abord une énergie qu'il n'y a pas dans les autres réseaux. Toutes les femmes qui viennent chez nous disent qu'il y a une énergie magique, boostante, spéciale, qui fait qu'elles ont très vite des résultats.*

*Un deuxième point fort, c'est la collaboration. On fait voter tous les sujets et c'est donc la communauté qui décide du réseau. Ce sont les femmes qui votent les sujets des intervenants, les titres des programmes...*

*Enfin, il y a l'aspect spirituel. Ce sont des femmes qui aiment le développement personnel, car il est intimement lié au développement professionnel. On propose par exemple un Book Club. Chaque mois, on parle d'un résumé de livre sur le développement personnel comme Kilomètre Zéro, Les 4 accords Toltèques qui sont des livres qu'elles adorent et nous aussi. Chaque mois, se déroulent également des Mastermind avec un tour de « Je veux » où elles expriment leurs besoins et ce qu'elles recherchent. C'est comme une intention qu'elles libèrent, qu'elles lancent à l'univers WoWo et qu'on répercute sur les réseaux sociaux, notre groupe WhatsApp et par mail.*

## **CB : QUELS SONT LES PRINCIPAUX AVANTAGES DE WOWO COMMUNITY ?**

*FB : Selon les femmes membres de la communauté - car ce sont elles qui votent -, l'avantage principal, c'est l'accès au cercle privé. On est à la fois un réseau très grand sur les réseaux sociaux, mais on est aussi*

*ce cercle privé pour lequel elles paient un membership annuel ou mensuel. Elles ont ainsi accès à un groupe de femmes dans leur région, ou dans n'importe quelle région, et elles peuvent se pencher sur des thématiques et problématiques auxquelles elles font face. Le but est qu'elles ressortent avec des solutions et de la mise en pratique ; ça peut être comment parler en public, revoir son business model, gérer son temps, vendre avec authenticité - tous ces sujets qu'elles aiment.*

*Un autre avantage qu'elles adorent, ce sont les alertes médias. Selon une étude de l'association des journalistes professionnels, les médias ne mettent pas assez les femmes en valeur. À cause du syndrome de l'impositrice, elles n'osent souvent pas se manifester. On entretient alors des contacts avec des médias qui cherchent à les mettre en valeur et on lance un message d'alerte à notre database. Comme elles savent comment on fonctionne, que tout est fait avec bienveillance et que le journaliste est averti, beaucoup d'entre elles répondent. Parfois le message est très précis, on cherche une femme qui s'est lancée en tant qu'indépendante après la retraite ou une femme qui s'est lancée alors qu'elle ne parle pas français.*

*On propose aussi des Mastermind Online de cinq jours. Elles ne doivent alors pas se déplacer de chez elles pour participer au challenge. Elles peuvent se connecter où et quand elles veulent : sur leur smartphone, dans leur canapé, le soir... Le dernier en date traitait des outils de la parfaite leadeuse ; il y avait par exemple : comment gérer ses priorités et ses urgences, comment faire un feedback positif ou négatif mais constructif... Le prochain sera sur la confiance en soi.*

## **CB : QUELLE ERREUR COMMET LE PLUS SOUVENT UNE FEMME ENTREPRENEURE ?**

*FB : Selon moi, l'une des erreurs qui reviennent le plus souvent, c'est que les femmes ne se rémunèrent pas, elles paient tout le monde avant de se payer elles ou elles avancent de l'argent à elles dans l'entreprise. Il ne faut pas faire ça, il faut faire en sorte que son business model soit assez ambitieux pour se rémunérer dès le premier mois. Je conseille souvent aux jeunes entrepreneuses de se payer avant tout le reste, sinon elles ne le font pas. Si on se paie soi, et que l'on doit amasser de l'argent pour la TVA, une facture, un fournisseur, on trouvera toujours une solution. On peut emprunter de l'argent à la banque ou faire un crowdfunding, mais il ne faut pas aller dans ses économies ni passer au-dessus de sa rémunération.*

## **CB : QUEL AUTRE CONSEIL DONNERIEZ-VOUS À UNE ENTREPRENEUSE EN HERBE ?**

*FB : De voir grand ! Souvent les femmes préfèrent démarrer petit, en complémentaire, mais quand on fait une activité d'entrepreneur, on a besoin de tout son temps pour se lancer. On n'a pas assez de toute une vie pour faire un projet entrepreneurial, c'est une mission de vie, c'est même une dévotion. Je conseille donc à une entrepreneuse en herbe de voir grand et de mettre la priorité sur son développement personnel. Si elle se développe dans son job-passion, d'un côté, son conjoint, ses enfants, sa famille, son entourage sentiront qu'elle s'épanouit - ce qui est bénéfique pour tout le monde -, et d'un autre, elle pourra servir de modèle pour ses enfants et pour les autres femmes. ■*

*Coralie Boterdael  
Fédération des Étudiants Libéraux*

## **QUELQUES CHIFFRES QUI INTERPELLENT FLORENCE BLAIMONT...**

À Bruxelles, il y a seulement une femme sur deux entre 18 et 60 ans qui travaille, employées et indépendantes confondues. Parmi elles, il y a 238.000 femmes indépendantes dont seulement 25% font une activité commerciale ; les autres sont libérales ou dans le secteur de la santé. C'est très peu !

Les femmes indépendantes se rémunèrent 20% de moins que les hommes indépendants. Cet écart - ce plafond de verre - que l'on trouve chez les employées, on le trouve aussi chez les indépendantes, c'est le même...

La pension des femmes indépendantes est de 300 euros en moyenne, pour 1.100 euros chez les hommes, soit plus de trois fois supérieur pour les hommes. Il y a quand même quelque chose de bizarre...



# VENTURELAB, L'ÉTUDIANT-ENTREPRENEUR AU COEUR DU CHANGEMENT

*Le VentureLab fait partie des 6 incubateurs d'entreprises en Fédération Wallonie-Bruxelles officiellement rattachés aux pôles académiques avec Yncubator à Louvain-la-Neuve, Yump à Mons, StudentLab à Charleroi, LinKube à Namur et Start.LAB à Bruxelles. Ouvert aux étudiants et aux jeunes porteurs d'un diplôme jusqu'à 2 ans après l'obtention de celui-ci, le VentureLab est lié au pôle académique Liège-Luxembourg.*

**600 ont déjà franchi le pas de la porte ce qui a débouché sur 85 créations d'entreprise.**

Un incubateur a trois rôles. En premier lieu, il est là pour accompagner une idée jusqu'à sa création et son autonomisation, c'est-à-dire la création d'une entreprise qui a du potentiel. Ensuite, il est là pour permettre, par des rencontres, par des *feedbacks*, à l'étudiant de devenir entrepreneur. Un incubateur a une dimension économique et une dimension pédagogique. Mais au VentureLab, on est convaincu qu'il a également un rôle sociétal, qui se traduit en stratégies d'entreprise. Tenter de mesurer le bonheur au sein des entreprises créées, sensibiliser sur les questions de gouvernance, de rétribution ou encore de partage du bénéfice sont autant de facteurs pris dorénavant en compte.

À l'origine du VentureLab, il y a Bernard Surlemont. Professeur d'entrepreneuriat à HEC-ULiège, l'école de gestion de l'Université de Liège, ce dernier a fondé le VentureLab en 2014 après une année sabbatique. Ce professeur en était venu à la conclusion que le monde n'est pas en crise, mais en mutation.

**Un monde en mutation, c'est un monde rempli d'opportunités et à la recherche de solutions, dont des solutions sociétales.**

Voici l'objectif qu'il s'est fixé avec ses étudiants, entrepreneurs de demain, et qu'il a concrétisé au travers du VentureLab. Avant cela, il avait œuvré à créer le statut d'étudiant-entrepreneur au sein de l'Université à côté de ceux d'artiste et de sportif, déjà existants.

Par la suite, Bernard Surlemont a observé qu'une très large majorité des jeunes avaient une attitude favorable par rapport à l'entrepreneuriat, mais qu'une infime minorité concrétisait effectivement leur envie en fondant leur entreprise. Il remarqua qu'il manquait avant tout aux jeunes de l'expérience, un réseau professionnel et de la confiance en eux.

Une méthodologie a ainsi été mise en place pour aider ces étudiants à passer à l'acte. Il ne s'agit pas d'une sensibilisation, de donner l'envie, de favoriser un état d'esprit, mais bien d'un outil pour passer à l'acte. Bernard Surlemont a fait alors appel à des entrepreneurs confirmés, qui ont cette expérience et un carnet d'adresses, pour créer le VentureLab le 24 novembre 2014. Parmi ces entrepreneurs, on retrouve Luc Pire, entrepreneur actif dans le monde de l'édition, Hubert Brogniez, fondateur d'une entreprise spécialisée dans la gestion de risques pour les banques et assureurs, et Philippe Woitrin, dont le nom est indissociablement lié au secteur bio en Belgique.

**La mission du VentureLab est de favoriser le passage à l'acte pour les étudiants et les jeunes diplômés du pôle académique Liège-Luxembourg souhaitant se lancer dans l'entrepreneuriat.**

Pour ce faire, la méthodologie de Bernard Surlemont a été déclinée en plusieurs outils :

**1.** Chaque participant a un coach attiré, appelé « entrepreneur en résidence », une sorte de mentor. Ils sont actuellement au nombre de 177. Leur but est de transmettre leur expérience entrepreneuriale et d'ouvrir leur réseau professionnel. Cette personne a été fondateur ou repreneur d'entreprise pendant une durée minimum de 10 ans, a eu des activités au niveau international et a géré au minimum 20 personnes Équivalent Temps Plein (ETP).

**2.** 177 experts sont actuellement au service des entrepreneurs du VentureLab. À la différence du coach, ces personnes sont des expertes dans un domaine parti-

culier et peuvent répondre aux questions ponctuelles et pointues que les futurs entrepreneurs sont amenés à se poser dans différents domaines, tels que le digital marketing, le droit des sociétés ou le fonctionnement de l'actionariat.

**3.** Le VentureLab offre des espaces de coworking.

**4.** Le VentureLab offre différents outils « collectifs », par exemple des formations ou des ateliers sur la levée de fonds, la création concrète d'une entreprise, la souscription d'un crédit auprès d'une banque ou encore de confiance en soi. Ces outils sont développés en interne par une équipe de 8 personnes expertes dans un domaine (droit, communication, finance, etc.).

L'étudiant souhaitant réaliser son projet avec le VentureLab commence par poser sa candidature via un formulaire. Par la suite, il est reçu par un comité d'admission devant lequel il présente son projet. Un seul critère est demandé : la volonté d'entreprendre ! Dans le langage du VentureLab, on préfère l'expression « avoir la niaque ». Le candidat doit avoir de l'énergie, de la disposition à entreprendre. Quant à l'expérience, il n'y en a pas besoin. D'ailleurs, très peu des candidats retenus en ont.

Après un *feedback*, le candidat dispose de 3 mois pour réaliser 3 tâches, sans quoi le VentureLab ne poursuit pas la collaboration :

**A.** Avoir travaillé leur *business model*. Comment vont-ils rendre leur entreprise rentable ?

**B.** Avoir validé les hypothèses. Qui sont les clients potentiels ? Que désirent-ils ? À quel problème le projet répond-il ?

**C.** Avoir travaillé sur lui-même, sa motivation, son équipe s'il dispose d'une.

# LE STATUT D'ÉTUDIANT-ENTREPRENEUR

*Il existe 2 statuts d'entrepreneur bien différents dans le contexte du VentureLab :*

**Le statut d'étudiant-entrepreneur de l'Université de Liège est une reconnaissance. Elle n'octroie pas de droits particuliers et spécifiques à ceux qui en bénéficient, mais peut permettre de négocier avec les professeurs des emménagements et ainsi de concilier les vies d'étudiant et d'entrepreneur. Le statut n'est pas obligatoire ni automatique pour bénéficier des services du VentureLab et vice-versa.**

**Le statut fédéral d'étudiant-entrepreneur créé en 2016 par le ministre Willy Borsus, alors ministre fédéral des Indépendants, est un statut social. Avec ce dernier, l'étudiant est assimilé à un indépendant complémentaire. Il paiera moins de cotisations et ses parents continueront à percevoir les allocations jusqu'à un certain montant de revenus.**

Le VentureLab dispose d'une multitude de partenaires, à commencer par des partenaires financiers. Il s'agit pour ces partenaires d'être mis en relation avec les start-up et entrepreneurs de demain avec des idées fraîches et des nouveaux challenges tout en permettant à l'incubateur de fournir un service gratuit aux étudiants-entrepreneurs. Les partenaires sont aussi méthodologiques, afin d'améliorer les aspects humains de la « formation ».

Après 5 ans d'existence, l'équipe actuelle tire 3 conclusions :

1. Les jeunes ont envie de créer. Sur un potentiel de 50.000 étudiants-entrepreneurs présents sur le pôle académique de Liège-Luxembourg, plus de 600 ont déjà frappé à la porte du VentureLab
2. Les jeunes ont la capacité de créer si on met la bonne méthodologie à leur disposition. 85 entreprises ont déjà été créées.
3. Les jeunes sont porteurs de solutions économiques. 250 emplois directs ont été créés, en plus des emplois indirects qui sont difficiles à chiffrer. ■

*Adrien Pauly  
Jeunes & Libres*



---

# RENCONTRE AVEC SOPHIE JORIS, DIRECTRICE DU VENTURELAB

## AP : POURQUOI OSER SE LANCER DANS L'ENTREPRENEURIAT ?

*SJ : C'est une réponse qui est très individuelle. Chacun a son parcours, chacun a ses motivations et guider les motivations de quelqu'un, jamais nous ne le ferons. Toutefois, je peux dire que créer est très grisant. C'est comme une naissance. Lorsque l'on a une idée et que l'on arrive à la porter, à la concrétiser, c'est dynamisant et c'est à vivre. Au-delà de ces considérations, nous sommes dans un monde rempli d'opportunités qui change à une vitesse impressionnante et c'est motivant de pouvoir apporter des solutions à des problèmes. Enfin, je dirais qu'il y a un besoin chez certains de devenir son propre patron, un vrai engouement pour l'entrepreneuriat et ils doivent vivre l'expérience. Pour terminer, je rappellerai cette notion fondamentale : l'engagement.*

**L'entrepreneuriat demande un engagement incroyable et on détecte très vite les personnes qui ont la capacité à s'engager.**

## AP : QUEL RÔLE JOUE L'INCUBATEUR PAR RAPPORT À L'ÉCHEC, OU TOUT DU MOINS LE RISQUE D'ÉCHEC, CHEZ LES JEUNES ENTREPRENEURS SUIVIS ?

*SJ : Nous avons deux rôles à jouer. D'une part, nous disons au candidat que s'il n'accepte pas l'échec dans un parcours de concrétisation d'idées, il ne va pas aller loin. Si on a trop peur de l'échec, on n'ose pas avancer.*

*D'autre part, on ne peut pas dire à tout va que l'échec, c'est bien. Il y a la réalité du marché, avec des clients qui disposent d'offre parfois très large et qui s'engagent chez un concurrent s'ils ne sont pas satisfaits. « L'entrepreneur doit se mettre dans la posture de celui qui veut réussir et qui s'engager à réussir. » Ce sont deux phases, l'échec permet à la fois d'apprendre et d'évoluer, mais arrivé à un stade, l'objectif n'est plus que la réussite.*

## AP : QUEL(S) CONSEIL(S) DONNERIEZ-VOUS À UN JEUNE QUI EST PRÊT À FRANCHIR LE PAS DE L'ENTREPRENEURIAT ?

*SJ : Selon moi, la première étape est de prendre le temps de réfléchir à quel problème le projet va répondre. Expérimenter le problème, le vivre, jusqu'à l'avoir « dans les tripes ». Il ne faut pas le voir en surface. Le meilleur moyen de le vivre est de fréquenter des clients potentiels. Je rajouterais qu'il faut apprendre en expérimentant, en allant sur le terrain. Il faut aussi faire preuve d'humilité et savoir écouter, s'entourer des bonnes personnes.*

*Et enfin, il faut se sortir de la tête l'idée selon laquelle il est difficile de trouver des investisseurs, de l'argent. C'est un faux problème. Il faut d'abord un vrai projet avec une identification de la problématique et de la solution. Il y a aujourd'hui, en Wallonie, plus d'argent pour les projets que de bons projets.*

### **AP : EST-CE QUE LES ÉTUDIANTS-ENTREPRENEURS SONT DEMANDEURS DE RÉPONDRE À DES ENJEUX SOCIÉTAUX ?**

*SJ : C'est une très bonne question ! Ce n'est pas une demande explicite, mais c'est dans l'ADN.*

**« Il y a quelque chose qui sort de la nouvelle génération entrepreneuriale, une envie forte. »**

### **AP : RÉUSSISSENT-ILS À L'APPLIQUER DANS LES FAITS ?**

*SJ : Malheureusement, il n'y a pas de réponses, car cela dépend de chaque individu. Néanmoins, il y a quelque chose de fort qui est en train de se passer.*

*Mais il y a une chose qui freine à mon sens, c'est le mimétisme. L'entrepreneur de demain connaît l'entrepreneur d'aujourd'hui et va l'imiter alors qu'il pourrait faire autrement. Il y a encore trop peu d'entrepreneurs qui réfléchissent autrement. Mais il y a ce genre d'entreprises au VentureLab comme une chaîne de marché pour de l'or équitable. ■*

Adrien Pauly  
Jeunes & Libres



---

# FOOT 24-7, CONNECTER DES JOUEURS DE FOOTBALL

*Rayan Kassir est étudiant-entrepreneur et fondateur de Foot 24-7. Tout en suivant des études d'ingénieur civil en biomédicale puis des études de droit, cet ancien joueur de football s'est lancé dans la création et le développement d'une plateforme de mise en réseau de joueurs de football et de futsal.*

**AP : TU AS CRÉÉ TA PROPRE ENTREPRISE TOUT EN ÉTUDIANT. QUEL ÉTAIT TON PROJET ?**

*RK : En arrivant à l'Université de Liège, je ne connaissais personne et je voulais continuer à pratiquer ma passion : le football et le football en salle. J'avais deux options. Soit m'inscrire dans les championnats inter facultaires, où il faut rassembler 8 ou 9 personnes, soit créer une équipe de football traditionnelle, pour laquelle il faut 15 ou 16 personnes minimum. Cela devient très compliqué à faire lorsque tu arrives dans une ville où tu ne connais personne. Foot 24-7 a été créée à la base pour des personnes arrivant dans un nouvel environnement géographique pour trouver des joueurs, des terrains et des équipes à rejoindre ou à affronter.*

**AP : COMMENT T'ES VENU L'IDÉE ?**

*RK : Le problème des désistements de dernière minute ou qui te lâchent 1 heure avant le match, c'est quelque chose que tous les joueurs ont déjà connu. Ce problème*

*occupait mon esprit depuis très longtemps. Lorsque je suis arrivé à Liège et que je ne connaissais personne, j'ai constaté le caractère international des universités belges et la présence d'une culture foot très forte chez les étudiants étrangers. Je me suis dit qu'il fallait trouver une solution qui satisfasse tous ces gens-là. Nous avons créé une application avec un site internet et une hotline pour compléter le service.*



## AP : POURQUOI AVOIR DAVANTAGE DÉVELOPPÉ UNE APPLICATION QU'UN SITE ?

*RK : Utiliser une application fait sens pour moi. On a plus tendance à oublier notre portefeuille chez nous que notre smartphone. Nous l'avons tout le temps sur nous. Notre génération est très connectée, 92% des 18-24 ans ont un smartphone et l'utilisent tous les jours. Le taux monte à 94% chez les 25-35 ans. Il faut aussi tenir compte du fait que nous sommes dans une approche où on veut parler le moins possible à des gens, c'est dans l'air du temps. Nous voulons faire tout nous-même rapidement. L'application permet ainsi de réserver un terrain pour demain et de payer via l'application.*

## AP : COMMENT AS-TU DÉBUTÉ TON PROJET ?

*RK : Foot 24-7 étant avant tout disponible via son application, j'ai d'abord fait des tests sur internet auprès du public de l'Université de Liège et de quelques Hautes Écoles. Les retours ont été très bons et j'ai lancé l'application qui est téléchargeable gratuitement sur Android et iOS.*

**L'application fonctionne sur 5 villes : Liège, Bruxelles, Louvain-la-Neuve, Namur et Marche-en-Famenne. Elle est accessible à tout le monde et plus uniquement aux étudiants.**

*Notre communauté s'est agrandie, au point que les étudiants constituent aujourd'hui une petite partie de notre public. L'application est utilisée par des profils très différents, nous avons des utilisateurs d'une soixantaine d'années comme des jeunes de 14 ans ainsi que beaucoup d'utilisatrices.*

## AP : EST-CE QUE, COMME SON NOM L'INDIQUE, L'APPLICATION SE LIMITE UNIQUEMENT AU FOOTBALL ?

*RK : Oui mais c'est le football sous toutes ses formes. Du football, du football en salle, du five, du six, du football à 11, sur terrain, en agora, etc.*



## **AP : COMMENT FONCTIONNE CONCRÈTEMENT L'APPLICATION ?**

*RK : Il suffit d'entrer son adresse mail, d'inscrire un mot de passe, de choisir la ville dans laquelle on se trouve et on peut ensuite directement accéder à toutes les fonctionnalités. On peut choisir des joueurs, des parties, des équipes ou des tournois. Ce sont des tournois que nous organisons seuls ou en partenariat avec des sociétés ou des institutions. Par exemple, nous organisons les tournois inter facultaires de football et de futsal de Liège. Tous les joueurs et toutes les équipes sont sur l'application où ils et elles peuvent voir le suivi de leur partie, les scores qui sont mis à jour, leurs calendriers et les tableaux.*

**En définitive, nous offrons un service de mise en réseau et d'organisation de tournois.**

## **AP : COMMENT EN ES-TU ARRIVÉ À TE LANCER DANS L'ENTREPRENEURIAT ?**

*RK : Cela a toujours été quelque chose d'évident pour moi. Lorsque j'avais 12-13 ans, je rachetais des ordinateurs des entreprises qui s'en débarrassaient que je remettais en état pour les vendre sur internet par la suite. Devenu étudiant, j'ai créé avec un ami une association étudiante à Marseille qui organisait des soirées. Elles avaient beaucoup de succès. Tout cela a commencé tôt pour moi.*

## **AP : ET TU ARRIVES À CONCILIER TA VIE D'ÉTUDIANT ET D'ENTREPRENEUR ?**

*RK : Il faut faire un choix. Il est possible de concilier, cela demande beaucoup de temps, d'implication et de sacrifices, dont des sorties et soirées. C'est faisable en s'organisant.*

## **AP : ALORS QUEL EST TON MOTEUR POUR Y ARRIVER ?**

*RK : Je pense qu'il y a 3 choses qui interviennent dans mon cas. Premièrement, je fais quelque chose qui me plaît. Ensuite, j'ai de l'ambition et enfin, quand je commence quelque chose, je ne m'arrête que lorsque je l'ai terminé. Il faut surtout le vouloir. Ce n'est pas facile tous les jours, pour moi comme pour mes amis entrepreneurs. Une entreprise ne fait pas des bénéfices spectaculaires du jour au lendemain. Peut-être que nous n'en ferons jamais. Peut-être que nos entreprises feront faillite dans 1 an ou seront une réussite. Nous n'en savons rien mais nous y croyons.*

## **AP : SI TU DEVAIS RETENIR QUELQUE CHOSE DE TON PARCOURS DE JEUNE ENTREPRENEUR, QUE SERAIT-CE ?**

*RK : Qu'il n'y a que le travail qui paie. Dans l'entrepreneuriat, le plus compliqué est le yo-yo émotionnel. Il y a des jours où tout se passe très bien et des jours où ça se passe mal. On n'est jamais dans une constante et d'ailleurs, il y a plus de jours où ça se passe mal. Ce n'est pas évident à encaisser.*

## **AP : QUE T'APPORTE TON COACH AU VENTURELAB ?**

*RK : Pour moi, la relation a commencé comme n'importe quelle relation professionnelle. Elle a évolué en une relation très personnelle, à la limite paternelle. J'ai beaucoup de chance d'avoir trouvé sur mon chemin mon coach. Il porte beaucoup d'attention à mon projet, à ma personne, surtout quand les moments sont difficiles. C'est très important d'avoir quelqu'un qui nous écoute car on se sent seul dans notre aventure. ■*

*Adrien Pauly, Jeunes & Libres*

# L'ATELIER CONSTANT-BERGER, UN (RÉ)ANCRAGE LOCAL

*Lancé officiellement en septembre 2019, l'atelier Constant-Berger est le fruit d'une longue réflexion portée par deux jeunes, Adeline Constant et Léandre Berger. Installée dans le Pays de Herve, à une vingtaine de kilomètres de Liège, l'entreprise cherche avant tout à jouer un rôle sociétal. Rencontre avec sa cofondatrice, Adeline Constant.*

## **AP : QU'EST-CE QUE L'ATELIER CONSTANT-BERGER ET QUE FABRIQUE-T-IL ?**

*AC : Nous sommes une société anonyme installée à Battice, dans le Pays de Herve. En premier lieu, nous fabriquons du jus durant la saison locale des fruits qui s'étend de septembre à mi-novembre. Le pressage se fait à façon, c'est-à-dire que ce sont des personnes qui amènent leurs fruits et qui repartent avec leur jus, particuliers comme professionnels. Nous avons l'idée de faire participer les gens au pressage, mais c'est impossible au vu de la technicité des machines et du temps d'activité de l'entreprise. Le jus est ensuite pasteurisé puis mis en bouteille ou en baging box que les clients viennent rechercher.*

*Ils peuvent bien entendu réutiliser leurs propres bouteilles et nous sommes actuellement en train de réfléchir à investir dans une laveuse pour être le plus respectueux de l'environnement possible. Pour que l'impact écologique d'une bouteille en verre soit moindre qu'une bouteille en*

*plastique, il faut qu'elle soit utilisée 20 fois. C'est beaucoup pour un client utilisant ses propres bouteilles.*

*Nous avons également lancé tout récemment une activité de distillation pour fabriquer du peket<sup>1</sup> et bientôt une activité de cidrerie. La production d'alcool de fruits se fera en fonction de la saison de ces derniers.*

## **AP : QU'EN EST-IL DE VOTRE PROPRE PRODUCTION ?**

*AC : À côté de ce service aux particuliers et professionnels, nous avons notre propre production, avec toutefois une particularité. Nous n'utilisons que des fruits issus d'arbres de haute tige, qui ont une qualité gustative supérieure et qui sont des espèces indigènes, donc plus résistantes aux maladies de notre région. Dès lors, ces variétés n'ont pas besoin de subir de pulvérisation d'insecticides. L'inconvénient est que, tant qu'elles ne sont pas à maturité, ces variétés sont moins productives que celles de basse tige. Il faut 60 ans avant qu'une variété de hautes-tiges arrive à maturité et 8 à 10 ans pour que sa production commence à devenir économiquement rentable.*

*Mais nous touchons là à la philosophie de notre projet. Notre objectif est de mettre réellement en valeur le terroir de la région, car le Pays de Herve est historiquement producteur de fruits de qualité.*

*Afin d'augmenter la production alimentaire dans les années '60, les agriculteurs ont reçu des subventions pour détruire les vergers et augmenter ainsi la taille des parcelles et industrialiser les récoltes. Aujourd'hui, c'est tout le contraire, on subventionne la plantation d'arbres et cela est déroutant pour eux. Nous voulons les amener à planter des arbres de haute tige pour leur acheter leur future production... dans 10 ans. Nous sommes conscients que c'est un investissement à long terme ! Pour y parvenir, nous les mettons en relation avec un expert en plantation afin de les conseiller dans leur choix. Par exemple, notre coach du VentureLab, qui dispose d'une grande parcelle dans la région, a accepté de se lancer dans l'aventure l'année prochaine en plantant des arbres sur 4 hectares de terrain en collaboration avec notre expert.*

### **AP : D'OÙ EST VENUE L'IDÉE DE DÉMARRER CE PROJET ?**

*AC : Avec Léandre, nous n'avions jamais pressé de fruits auparavant bien que dans ma famille, nous fabriquons du pekete depuis 200 ans. Nos diplômes en poche et après avoir travaillé 2 ans et 1 an, nous avons voyagé pendant 1 année autour du monde. Ce voyage nous a ouvert les yeux sur cet héritage familial.*

*À notre retour en Belgique, nous souhaitons créer une distillerie de genièvre, mais nous nous sommes rendu compte que cela serait difficile de se focaliser sur ce seul secteur d'activité, d'une part à cause des accises élevées sur l'alcool en Belgique, et d'autre part, parce que le genièvre est un produit qui n'est plus « à la mode ». En réalité, il l'est, mais sous une forme particulier : le gin. Il y a donc un travail de communication supplémentaire à réaliser sur le produit pour qu'il soit « vendable ». De plus, pour diverses raisons, nous avons*

*dû abandonner l'idée de reprendre l'entreprise.*

*Par ailleurs, ma famille avait perdu le savoir-faire de distillation suite à l'industrialisation du secteur<sup>2</sup>. Léandre a dès lors suivi une formation en distillation au musée du genièvre à Hasselt puis auprès de l'équivalent flamand de l'IFAPME, Fintra, pour pouvoir gérer nous-mêmes, du début à la fin, notre chaîne de production. Nous avons reçu au début du mois de février nos 2 alambics pour réaliser la fermentation de fruits et de céréales. Quant à moi, j'ai suivi une formation en jus de fruits à Annecy.*

### **AP : QUEL EST VOTRE MOTEUR POUR AVANCER ?**

**AC : Nous voulons que notre projet soit durable, qu'il profite aux hommes : nous voulons mettre à disposition des machines, du savoir-faire, transmettre cela.**

*Toutes les externalités de notre projet doivent être positives. Les hommes peuvent faire leur propre jus, leur propre alcool en redécouvrant leur terroir et les variétés anciennes des fruits. Il y a aussi l'aspect écologique avec les arbres de haute tige et la création de biodiversité dans les parcelles. Notre projet n'est pas de créer une société commerciale afin de nous enrichir en quelques années.*

### **AP : NÉANMOINS VOUS EN AVEZ CRÉÉ UNE...**

*AC : On nous a déjà fait cette remarque et nous constatons avec Léandre que l'on confond trop souvent la forme juridique d'une entreprise avec son esprit de gestion.*

*Il n'est pas nécessaire de fonder une SCRL (Société Coopérative à Responsabilité Limitée) pour fonctionner avec un esprit de coopération. Notre entreprise est une SA (Société Anonyme), elle nous appartient, mais chaque fois que nous avons besoin d'avoir des référents techniques et/ou locaux, on les intègre au projet. Nous pouvons plus facilement et plus rapidement prendre des décisions que dans une coopérative où tout le monde doit être d'accord.*

*Pour donner un exemple concret de la philosophie de notre projet, nous utilisons un circuit de distribution court, via des épiceries, des restaurants ainsi qu'une coopérative de consommateurs, tous locaux bien entendu. Nous n'utilisons pas les circuits de la grande distribution, même si ces derniers lancent depuis quelques années des rayons « produits locaux ».*

### **AP : COMMENT S'ORGANISENT VOS VIES D'ENTREPRENEURS ?**

*AC : Nous avons conservé chacun un mi-temps dans une entreprise de la région en plus de nos mi-temps dans la nôtre. C'est nécessaire au lancement de l'activité, car nous avons un premier employé. Ayant tous les deux une formation d'ingénieur de gestion de l'Université de Liège, il nous manquait des compétences en agronomie et une connaissance du terroir, de l'ancrage local. L'objectif est que nous puissions nous rémunérer tous les trois dans un futur très proche.*

*De manière générale, je pense que lorsque l'on met beaucoup de sens dans son projet, comme c'est notre cas, les sacrifices, que ce soit pour nos salaires, notre temps ou notre vie relationnelle, sont accep-*

*tables. D'autant plus que nous pourrions avoir des vies professionnelles plus avantageuses de par notre formation, mais notre entreprise nous apporte bien plus que cela.*

**Par ailleurs, entreprendre quand on est jeune, cela permet aussi de ne pas démarrer avec trop de confort qui nous empêcherait de revenir en arrière. Renoncer à un salaire confortable et sécurisé est très difficile, d'autant plus lorsqu'on a une famille, un crédit et que l'on connaît le confort.**

### **AP : QUEL SERAIT L'OBJECTIF FINAL À ATTEINDRE POUR VOTRE ENTREPRISE ?**

*AC : Ce ne serait pas d'augmenter les capacités de production du site et de vendre sans cesse plus. Notre projet ne peut fonctionner que dans un espace local, dans un rayon de 30 kilomètres. Nous voudrions le dupliquer ou répliquer d'autres régions, comme en Gaume par exemple où l'idée de replanter des arbres fruitiers se répand, notamment grâce à l'asbl Diversifruits. ■*

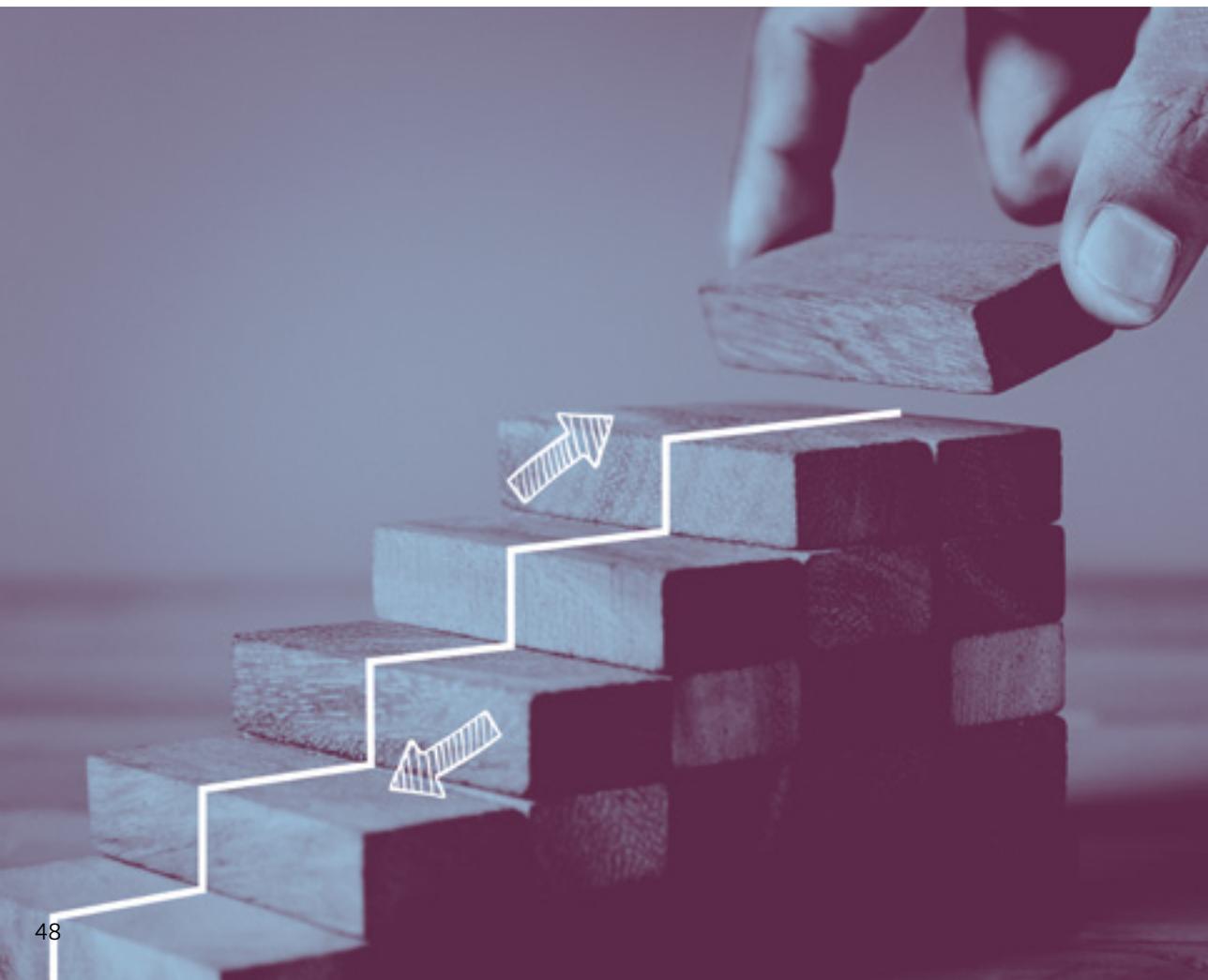
Adrien Pauly  
Jeunes & Libres

---

# L'ENTREPRENEURIAT : ET QUAND ÇA NE FONCTIONNE PAS ?

*D'après une étude de l'institut InSites Consulting, un jeune Belge sur deux disposant d'un diplôme supérieur a l'intention de devenir entrepreneur indépendant. Mais malgré tout le succès qu'on leur souhaite, les statistiques sont là : selon les sites spé-*

*cialisés (Trends, Forbes, INSEE), 25% des entreprises échouent dans les deux premières années de leur existence, près de la moitié dépose le bilan avant la cinquième année et plus de neuf entreprises sur dix font faillite au cours de la première décennie.*



L'échec est donc un risque bien réel quand on se lance en tant que jeune entrepreneur. Il faut en être conscient pour pouvoir s'armer contre celui-ci, ou arriver à rebondir en cas de non-réussite.

La pérennité d'une entreprise tient à plusieurs facteurs essentiels. Parmi ceux-ci, le domaine d'activité dans lequel elle évolue, l'équipe dirigeante, l'investissement financier des associés, ainsi que leur implication. Les raisons d'échouer, elles, sont généralement à identifier du côté d'un problème de positionnement sur le marché, d'un développement trop rapide, d'une mauvaise gestion budgétaire, d'un défaut de compétences techniques, de lacunes dans la stratégie marketing ou encore dans le manque de leadership et de management.

**Mais parfois, ce sont d'autres raisons qui amènent à compromettre une carrière d'indépendant. Arthur, 32 ans, en a fait l'expérience récemment. Il nous raconte.**

Se définissant comme un « touche-à-tout à l'esprit logique, autodidacte, mais pas scolaire », il se lance, après un parcours d'études secondaires un peu chaotique terminé par un CESS technique en option psychologie-sociale, dans la marine marchande. « Je me sentais trop empathique et émotif pour le social, et après la galère qu'a été pour moi l'école secondaire, j'avais envie de prendre un peu le large. »

Quatre ans plus tard, son diplôme de Polyvalent Pont/Mécanicien en poche, il embarque pendant près de deux ans

sur un voilier de croisière spécialisé dans la plongée, dans le sud-est de l'Asie et l'Océan Pacifique. Malgré la richesse de cette expérience, lorsque son CDD n'est pas reconduit, il réalise qu'il ne retrouvera pas facilement d'aussi bonnes conditions de travail dans ce milieu, et fait le choix de revenir en Belgique. « Après la mer, l'acier et la mécanique, je voulais construire et travailler d'autres matières. » Il change donc d'orientation pour un apprentissage en alternance chef d'entreprise et menuisier-charpentier pendant 3 ans. Geek dans l'âme, il en profite pour se former seul en parallèle sur plusieurs logiciels de dessin technique. « Cette matière n'est toujours pas enseignée en formation officielle aujourd'hui. C'est aberrant dans une réalité informatisée comme la nôtre. »

Après un stage très formateur dans une menuiserie d'intérieur équipée au numérique, il est engagé 6 mois en CDD avec promesse d'embauche à long terme. « En tant qu'ouvrier qualifié polyvalent - dessinateur technique, et avec mon passé dans la marine marchande, j'ai des compétences larges et utiles. Mais j'ai senti que le vent allait tourner, et à raison : le CDI promis ne m'a pas été proposé. » Énérvé par l'injustice du système, Arthur, âgé alors de presque 30 ans et n'ayant pas eu auparavant de grandes envies entrepreneuriales, se dit que c'est le moment d'essayer : « Je voulais être dessinateur-programmeur et menuisier d'atelier en sous-traitance. Difficile de trouver un tel poste en tant que salarié : la solution c'était indépendant. »

Grâce à son réseau bien fourni, il trouve très rapidement un temps plein en sous-traitance dans une menuiserie, une aubaine : « Avec les gérants, nous avons discuté longuement des objectifs et des diverses tâches, ça concordait avec mon projet.

Je me suis lancé. Au début ça allait : facturant à la semaine, le soir j'essayais de réfléchir à mon avenir, de mettre mes pions en place. » A la demande de son client, il passe très vite à 6 jours de travail par semaine, la stabilité financière primant sur son confort de vie. « Le statut d'indépendant c'est avoir une épée de Damoclès en permanence au-dessus de la tête. » Mais en travaillant autant, Arthur n'a plus le temps d'analyser sa situation, de prendre du recul. Par peur de perdre son client principal, il n'allège pas son rythme de travail. « J'ai vite fatigué : pas de week-ends, pas de vacances. Je n'avais plus la force de m'occuper le soir du développement interne de mon entreprise, pire je ne retirais pas grand-chose de positif de mon travail. »

**Une de ses erreurs a été son perfectionnisme : peu enclin à déléguer ses affaires, il voulait avoir le contrôle de tout, tout comprendre et tout faire lui-même, ce qui a été la cause de beaucoup de stress.**

Rapidement, il réalise qu'il lui manque une certaine hargne pour ce milieu dans lequel il faut se battre en permanence pour garder sa place et entretenir son réseau.

Accumulant fatigue et angoisse, l'instabilité de sa situation et les conséquences sociales qu'elle amène finissent par avoir raison de lui : « Mes nerfs ont lâché et j'ai décidé de quitter mon poste du jour au lendemain, c'en était trop. J'ai été diagnostiqué en *burn-out*, en état de stress et de fatigue intense, incapable de réfléchir sainement ou de travailler. Moi qui ai

toujours bossé intensivement, je ne pensais pas qu'un jour cela m'arriverait. »

En arrêt de travail, Arthur prend le temps de réfléchir et décide de mettre un terme à ses activités d'indépendant. Mais ses ennuis ne s'arrêtent pas pour autant. Les organismes compétents ne se bousculent pas pour l'aider. Son parcours alternatif, son statut d'indépendant, les revenus de son ménage lui barrent l'accès au chômage. « Actiris, Onem, Capac, CPAS... me faisant jeter de partout, j'inspire la pitié des conseillers qui vont même jusqu'à me conseiller : « Faites semblant d'être handicapé », « Domiciliez-vous seul, ça fonctionnera ». Bref, il décide de se serrer la ceinture et de se débrouiller seul. Le temps de se remettre sur pieds physiquement et moralement, il s'inscrit, à ses frais, et malgré beaucoup de complications administratives, à une formation de dessin technique proposée par le Forem. Et dans la foulée, il trouve un emploi en CDI dans une entreprise qui l'intéresse !

« Je ne ressens mon retour au salariat ni comme un échec ni comme un soulagement. J'en retire juste les leçons nécessaires : cette expérience m'a permis de comprendre non seulement ce que je devais améliorer dans ma façon de penser et d'agir, mais aussi ce que je ne voulais plus. L'entrepreneuriat, dans ces conditions-là, ce n'était juste pas fait pour moi. Je ne crois pas que je changerais quelque chose si c'était à refaire, en fait, je n'y pense pas, l'important c'est maintenant : savoir où je dois appuyer, où je dois maintenir, où je dois lâcher. En fait, j'ai surtout appris à m'écouter. » ■

*Julie Fiora  
Besace*

# FOCUS

## SUR LES FUCKUP NIGHTS

### LES ERREURS À NE PAS REFAIRE

Les *Fuckup Nights* sont des soirées organisées de plus en plus régulièrement, dans les villes du monde entier, au cours desquelles des entrepreneurs viennent partager leurs expériences d'échec, pour mieux transmettre les clés de la réussite.

Afin de ne pas systématiquement chercher les clés de la réussite dans les *success-stories* qui pleuvent sur les réseaux sociaux, il est proposé aux participants de prendre le contrepied et de découvrir les histoires d'entrepreneurs ayant échoué. Le but poursuivi ici n'est pas de susciter le dénigrement ou de faire l'apologie de l'échec, mais d'analyser ceux qui sont présentés pour en tirer des leçons afin de mieux réussir.

Pendant la soirée, plusieurs entrepreneurs interviennent. Chacun a droit à sept minutes et dix images pour son exposé, qui est suivi d'un temps de questions-réponses avec le public, puis d'un moment convivial pour les échanges.

« Entendre une personne parler ouvertement de ses erreurs aide à éliminer la honte et à accepter l'échec, et même comprendre qu'il est parfois bénéfique d'échouer » explique au *Huffington Post* Steffan Bankier, qui a initié les *Fuckup Nights* à New York.

En général, les entrepreneurs qui se présentent ont d'ailleurs pu tirer des leçons de leur mauvaise expérience, et rebondir.

Sur base des échecs bien documentés auxquels ils ont accès, les créateurs des *Fuckup Nights* ont développé, en 2014, un Institut de l'échec (*The Failure Institute*), qui organise des events, *workshops*, et développe des programmes dans le but d'encourager une culture de la vulnérabilité et de la confiance. Leur mission est d'aider les entrepreneurs à prendre de meilleures décisions en répertoriant et partageant des études et des publications.

L'échec existe, il est même statistiquement plus répandu que le succès quand on lance son entreprise, et plutôt que se voiler la face, en prendre conscience ne peut qu'être libérateur pour les nouveaux entrepreneurs et les aider à oser entreprendre, en connaissance de cause.

À Bruxelles, plus de vingt *Fuckup Nights* ont déjà été mises en place depuis octobre 2014. L'organisation recherche aujourd'hui des personnes motivées pour relancer la démarche. ■

Informations disponibles ici :  
[www.facebook.com/funbxl](http://www.facebook.com/funbxl)

Et pour l'agenda à l'international, rendez-vous sur le site [www.fuckupnights.com](http://www.fuckupnights.com).

---

# RÉVOLUTION NUMÉRIQUE : L'ENTREPRENEURIAT À PORTÉE DE MAIN ?

*Les start-up dans le domaine du numérique ne cessent de fleurir et créent comparativement aujourd'hui le plus de nouveaux emplois aux États-Unis. Les étudiants en école de commerce aujourd'hui favorisent la filière entrepreneuriale à celle de la finance, pourtant privilégiée pendant des d'années. Pourquoi autant d'engouement ? Cet essor semble lié à l'explosion de la numérisation de nos sociétés, mais qu'en est-il réellement ? Et le libéralisme dans tout ça ?*

La révolution numérique est en marche. La vitesse de l'information et l'évolution technologique ont atteint des vitesses folles. Les gains en productivité ont été énormes, tout comme les progrès de l'intelligence artificielle.

Malgré tout, l'actuelle révolution des bits n'a pas modifié les fondamentaux de l'entrepreneuriat, une discipline où il reste primordial de déceler une opportunité de marché. Innover, acquérir de l'expérience, prendre les bonnes décisions à des moments clés du développement de son entreprise, ou encore persévérer font partie des quelques clés indispensables au trousseau de l'entrepreneur.

Mais le numérique a bouleversé le *business model* de presque toutes les entreprises, elles ont dû s'y adapter et certaines à marche forcée. Ce chamboulement a eu pour conséquence de multiplier de manière gigantesque le nombre d'opportunités entrepreneuriales et rendu des marchés autrefois inaccessibles, géographiquement ou économiquement, à portée de mains, ou plutôt de clavier. Les entreprises qui n'ont pas su prendre le pli ont disparu de certains marchés alors qu'elles les dominaient sans partage ou presque. Une démonstration quasi parfaite de « l'ouragan perpétuel » que représente le processus de destruction créatrice cher à Joseph Schumpeter.

Prenons l'exemple bien connu et intuitif de Kodak. Kodak a été fondée en 1880, a employé à son apogée environ 145.000 employés et était à ce moment-là le numéro un en matière de photographie. Aujourd'hui, des milliards de personnes possèdent un appareil photo et les albums qui vont avec dans leurs poches. La référence n'est plus Kodak, mais Instagram, qui employait à l'époque de sa revente à Facebook environ 15 personnes. Détail cruel, la vente a eu lieu en 2012, la même année que le dépôt de faillite de Kodak.

Cette même année, Facebook comptait environ 5.000 employés (contre environ 45.000 aujourd'hui). Facebook est valorisé bien plus que Kodak ne l'a jamais été. Les revenus de Facebook sont plus importants que ceux de Kodak et pourtant toute cette richesse est captée par beaucoup moins de personnes. Quelques chiffres qui mettent en lumière le rôle non négligeable du numérique dans l'accroissement des inégalités.

De plus, au-delà de leurs capitalisations prodigieuses, les géants de la Silicon Valley, les fameux GAFA (acronymes de Google, Amazon, Facebook et Apple) règnent sans partage sur leurs marchés en situation de quasi-oligopole grâce en partie aux effets de réseau. Les données personnelles sont devenues la nouvelle mine d'or qui permet aux entreprises de cibler toujours plus précisément leurs clients, mais aussi, et sans doute beaucoup plus inquiétant, aux politiques de changer les opinions et de faire basculer les élections.

Le combat de la commissaire Margrethe Vestager contre ces colosses afin de rétablir une possibilité de concurrence et sanctionner leur position de monopole n'est, à ce titre, pas vain. Sa lutte rappelle aux fondamentaux du libéralisme, cher à Jean Gol, qui ne tolère pas les situations de monopole et le capitalisme aveugle, mais privilégie toujours la concurrence.

Les grands bouleversements engendrés par la révolution du numérique ont multiplié de façon exponentielle les opportunités pour des entrepreneurs prompts à les saisir. Il est encore trop tôt pour identifier toutes les conséquences d'un tel chamboulement, mais les politiques ne doivent jamais perdre de vue les externalités négatives intrinsèques à toutes les révolutions industrielles. Si le numérique permet à des milliers de personnes à travers le monde de créer leur société et de s'émanciper par leur travail, proche d'un idéal libéral, les libéraux ne doivent pas céder sur les fondamentaux devant le capitalisme aveugle et la volonté d'étouffer toute concurrence de certains géants du numérique. ■

*Pierre Brassinne  
Jeunes MR*



---

# ENTREPRENDRE EN S'AMUSANT

*Si l'on met de côté toute la machinerie administrative à laquelle tout entrepreneur en herbe ne coupe pas, monter son entreprise peut se révéler être une aventure amusante, plaisante, et même distrayante. Un potentiel d'amusement que n'a pas manqué d'exploiter l'industrie vidéoludique, qui a accouché d'œuvres ayant contribué de manière plus ou moins (in) directe à développer les capacités d'entrepreneuriat des joueurs.*

## MONDE VIRTUEL, MAIS IMPACT RÉEL

Le premier réflexe du néophyte pourrait être de se garder de voir dans les jeux vidéo toute influence sur nos capacités humaines, si ce n'est peut-être celles qui apparaissent négatives. Pourtant, les preuves tangibles de l'impact du virtuel et de l'imaginaire sur nos vies et nos personnalités sont légion. Pour s'en assurer, il suffit de se rappeler quelle est la dernière œuvre (quelle que soit la discipline artistique) qui nous a influencé. Il n'est pas improbable que cela ait commencé très tôt, et que cela soit arrivé encore très récemment. On a tous en mémoire une histoire découverte durant notre enfance qui nous a marqué à un point tel que nous en sentons toujours aujourd'hui les effets. Et si l'on a admis qu'une œuvre nous a influencé - soit parce qu'elle a impacté notre personnalité, soit parce qu'elle nous a aidé à prendre une décision essentielle, soit pour d'innombrables autres raisons - c'est que nous acceptons la force et l'implication de l'imaginaire dans la vie de tous les jours, bien concrète, elle.



Ce postulat admis, on est toujours en droit de se questionner sérieusement :

**Comment les jeux vidéo peuvent-ils éventuellement aiguïser les capacités d'entrepreneuriat des joueurs ? Par quel miracle peut-on s'amuser tout en développant ses compétences d'entrepreneur ?**

Pour commencer, on ne peut pas éviter d'énumérer quelques-uns des jeux vidéo principalement axés sur la gestion, micro ou macro, et ceci, que les thèmes abordés soient en rapport direct avec le monde économique ou non. Voici une liste non exhaustive des jeux de gestion les plus marquants : *Theme Hospital*, *Theme Park*, *Prison Architect*, la série des *Anno*, la série des *Sim City*, la série des *Tropico*, *Cities: Skyline*, *Planet Coaster*, *Zoo Tycoon*, *Football Manager*, *Banished*, *Frostpunk*, la série des *Caesar* ou encore des *Civilization*...

Si tous ces jeux sont définitivement à classer dans la catégorie gestion, certains ont tout bonnement et simplement pour objectif principal la réussite économique d'une entreprise virtuelle (au sens large, que celle-ci soit un hôpital privé, un zoo, une ville...). Aucune ambiguïté ici quant à la logique du jeu :

**Terminer le jeu équivaut à mener à bien son projet entrepreneurial, en amassant toujours plus d'argent, en l'investissant toujours mieux, pour en récolter encore plus.**

On peut véritablement parler ici de jeu de simulation. C'est la responsabilité du joueur de calculer le bon rapport *risk/reward*, de s'adapter à un environnement en perpétuelle évolution, de collecter les avis de son équipe d'experts et d'en tirer les bonnes leçons... Il lui faut aussi faire face à la concurrence pour finalement prendre les décisions adéquates afin d'évoluer, ceci après avoir analysé la situation avec finesse et perspicacité. Ainsi, comme dans la vraie vie, le jeu pourra faire payer au joueur ses mauvaises décisions, et le récompenser au contraire pour sa lucidité et son audace.

Même pour les jeux davantage axés sur la survie, il faut garder un œil attentif aux finances. Ces dernières sont d'une importance cruciale puisqu'ici la moindre erreur peut se solder par la mise à mort de son projet. Le terme « simulation » n'est définitivement pas un qualificatif vide de sens et certains jeux peuvent être considérés comme de vrais calques de la vie, où la moindre erreur peut détruire des heures et des heures d'investissement, tout en proposant au joueur un univers extrêmement plausible et réaliste dans lequel il se retrouve bien vite. Contrairement à la vraie vie, tous ces jeux disposent heureusement d'un système de sauvegarde, permettant au joueur de recharger sa partie à n'importe quel moment, après avoir par exemple pris une décision catastrophique, ou laisser par inadvertance un atelier prendre feu jusqu'à sa destruction complète... A ce sujet, certains jeux offrent au joueur la possibilité d'opter pour un mode plus « réaliste », ou « hardcore » (le nom change, mais l'idée perdure), rendant impossible toute sauvegarde. Chaque erreur peut ici être véritablement fatale pour le joueur et son entreprise, car les dommages qui en résultent sont irréversibles.

À travers tous ces jeux, le monde vidéo-ludique se révèle être un excellent terrain d'entraînement où le joueur-entrepreneur peut expérimenter, et échouer, pour finalement apprendre et progresser.

Pour évoluer dans la bonne direction, il est d'ailleurs capital, inévitable même, de passer maintes et maintes fois par les onglets économiques, qui selon le réalisme et le degré de technicité des jeux, peuvent se décliner en une quantité presque innombrable de sous-onglets. Il n'est pas rare d'être surpris lorsqu'on constate la quantité d'informations qu'on peut y recueillir, ainsi que leur diversité. On peut alors passer plus de temps sur ces onglets à déchiffrer nos finances pour comprendre comment les améliorer, qu'à nous amuser à bâtir concrètement notre entreprise. Par exemple, ce n'est seulement qu'après une demi-heure passée à épilucher nos comptes qu'on prend le temps de construire une montagne russe et de la tester - activité normalement plus distrayante que de lire des pages entières uniquement composées de chiffres. On le voit, aucune de ces activités ne paraît pénible au joueur, non seulement parce que décrypter les comptes est essentiel à la réussite des objectifs, mais aussi parce que le jeu sait comment rendre ça amusant en l'insérant dans un contexte ludique.

Rien n'est laissé au hasard dans les jeux de gestion qui sont parfois d'une grande complexité et montrent un certain souci de réalisme. Le joueur doit se préoccuper de nombreux facteurs et doit pouvoir diversifier ses compétences : en plus de la gestion économique de son entreprise, il lui faut parfois gérer l'aspect marketing, mais aussi la recherche - créer de nouveaux produits pour attirer de nouveaux clients par exemple -, la propreté de son entreprise, la gestion des employés... Cer-

tains jeux sont si complets, documentés, et calqués sur le réel, qu'il faudrait plusieurs pages pour relater toutes les possibilités qui sont offertes aux joueurs.

**Bref, les jeux vidéo, et en particulier ceux de gestion que nous avons traités ici, peuvent être considérés comme de vraies simulations du monde entrepreneurial.**

Certains sont précisément conçus à cette fin et ne s'en cachent pas. Le joueur doit y gérer ses ressources pour mener à bien des objectifs à court, moyen et long terme. Il lui faut prendre énormément de décisions, parfois très complexes à examiner. Il est confronté à des choix cornéliens lourds de conséquences, aux retombées potentiellement difficiles à cerner.

Un petit détail tout de même qui change de la vraie vie : l'aspect humain. En effet, il est plus facile de prendre des décisions mettant à mal ses employés dans un monde virtuel, car on sait que l'employé licencié n'aura pas à faire face aux regards inquiets et médusés de sa famille lors de son retour à la maison, et que sa vie et sa dignité ne sont pas menacées. Alors que dans la vie, on imagine que mettre à la porte une vraie personne reste beaucoup plus délicat. Un autre détail du même ordre est le suivant : dans les jeux vidéo, le joueur est le leader incontesté, voire despotique, de son petit monde, et est libre d'agir en véritable démiurge ayant droit de vie et de mort sur ce même petit monde, n'étant soumis à aucune autre pression que la réussite économique de son entreprise.

## JOUER, C'EST PRENDRE DES DÉCISIONS

Le jeu vidéo peut donc être un véritable incubateur des entreprises de demain, en formant tout en amusant de futurs entrepreneurs, et cela grâce à des jeux principalement focalisés sur la gestion elle-même, avec pour ultime objectif la réussite pure et simple de son entreprise (au sens large, rappelons-le). Concluons sur ce qui saute sans doute moins aux yeux du profane :

***Jouer, quel que soit le jeu, c'est déjà entreprendre.***

Pour commencer : quelle est la principale caractéristique d'un chef d'entreprise ? Très certainement, sa capacité à prendre des décisions. Et plus précisément, sa capacité à déceler les bonnes décisions. En effet, l'entrepreneur est quotidiennement confronté à des choix, et doit trancher pour choisir l'option qui lui sera la plus profitable. Or, la prise de décision, c'est également une caractéristique essentielle et redondante du *gamer*, qui, quel que soit le jeu, doit rentrer de nombreux inputs à la minute, qui ne sont autres que les reflets des nombreuses décisions que son cerveau prend constamment. Même le novice jouant à *Candy Crush* de manière occasionnelle sur son téléphone est conscient du nombre de décisions qu'il prend tout en s'amusant. Et non seulement les joueurs doivent faire face à de nombreux dilemmes qui s'enchaînent parfois à un rythme endiablé, mais en plus la majorité de ses choix est décisive, et appuyer sur un bouton plutôt qu'un autre peut bien souvent mener à la mort de son héros, ou de son entreprise.

De plus, le jeu vidéo peut aider à développer sa confiance en soi autant que sa résilience face à l'échec.

Un exemple probant est le jeu réputé hardcore *Dark Souls*, où la moindre erreur est fatale au joueur : un coup d'épée plutôt qu'une roulade, et le héros se prend une tôle peu enviable, car mortelle. C'est la raison pour laquelle le joueur doit s'armer de patience et faire montre d'une abnégation exemplaire, afin de lutter contre l'envie de tout laisser tomber, pour au contraire trouver la force de lutter et d'insister. Il lui faut donc faire avec l'échec, et voir dans celui-ci une chance de s'améliorer. Pas le choix, sinon c'est le champ libre à l'autodépréciation, et au *game over*, ou au dépôt de bilan...

***Ce sera d'ailleurs notre dernier parallèle entre le jeu vidéo et l'entrepreneuriat : la nécessité de garder sa motivation, et ce malgré l'impression d'avancer à l'aveugle, quelquefois sans certitude des résultats.***

Pour cela, il faut pouvoir garder sa confiance en soi et en ses capacités, et ce malgré les erreurs qui peuvent nous faire reculer, et l'impression parfois d'avancer dans l'obscurité la plus totale, voire même de reculer. Mais à force de persévérance et grâce à une conviction sans faille, il est fort probable que le *gamer* comme l'entrepreneur parviennent à atteindre leur but ultime pour éprouver une satisfaction incomparable, ainsi qu'un sentiment de fierté indicible. Et c'est mérité ! ■

*Jérémie Degives  
Délipro Jeunesse*

---

# SOURCES

## ENTREPRENEUR, UNE HISTOIRE LIBERALE

Filion, L. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue internationale P.M.E.*, 10 (2), 129-172.  
<https://doi.org/10.7202/1009026ar>

Gol J. (1992). *Librement*, Didier Hatier.

## L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL, UN ENTREPRENEURIAT QUI A LA COTE ?

BROUARD F., LARIVET S., SAKKA O., « Défis et actions pour développer l'entrepreneuriat social », in *La Revue des Sciences de Gestion*, vol. 255-256 (2012), pp. 17-22.

DARDOUR A., « Les modèles économiques en entrepreneuriat social : proposition d'un modèle intégrateur », in *La Revue des Sciences de Gestion*, vol. 255-256 (2012), pp. 49-57.

## ENTREPRISES VIRTUELLES, APPRENTISSAGES RÉELS :

[1] Réseau belge des EVI faisant lui-même partie d'un réseau mondial EUROPEAN-PEN International

[2] Les Mini entreprises diffèrent des EVI dans le sens où elles produisent et commercialisent réellement des produits créés et gérés par les étudiants. Il s'agit là d'un programme imaginé par Les Jeunes Entreprises et tout à fait indépendant de la COFEP.

## « ENTRAPPRENDRE »

[1] GEM., « Entrepreneurial Behaviour and Attitudes », *Global Entrepreneurship Monitor*, 2015. URL : [www.gemconsortium.org/economy-profiles/belgium](http://www.gemconsortium.org/economy-profiles/belgium)

[2] UCM., « Atlas starters Graydon-UCM-Unizo : la création d'entreprise stagne en Wallonie », *Union des classes moyennes*, 2019.  
URL : [www.ucm.be/Defense-et-representation/Espace-presse/Espace-Presses/2019/Atlas-starters-Graydon-UCM-Unizo-la-creation-d-entreprise-stagne-en-Wallonie](http://www.ucm.be/Defense-et-representation/Espace-presse/Espace-Presses/2019/Atlas-starters-Graydon-UCM-Unizo-la-creation-d-entreprise-stagne-en-Wallonie)

[3] RTBF., « 37 % des Belges souhaitent créer leur propre entreprise », chiffres provenant d'une étude de Amway Global Entrepreneurship, 2018.  
URL : [www.rtbf.be/info/economie/detail\\_37-des-belges-souhaitent-creer-leur-propre-entreprise?id=9866155](http://www.rtbf.be/info/economie/detail_37-des-belges-souhaitent-creer-leur-propre-entreprise?id=9866155)

[4] CHAMBARD O., La promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur. Les enjeux d'une création lexicale », in *Mots. Les langages du politique*, 2013, p. 111. URL : <https://journals.openedition.org/mots/pdf/21374>

[5] DEGLUME P., « Le chômage des jeunes sous les 20% à Bruxelles », *L'Echo.be*, 2019.  
URL : [www.lecho.be/economie-politique/belgique/bruxelles/le-chomage-des-jeunes-sous-les-20-a-bruxelles/10132916.html](http://www.lecho.be/economie-politique/belgique/bruxelles/le-chomage-des-jeunes-sous-les-20-a-bruxelles/10132916.html)

[6] CAMPY C., « L'entrepreneuriat : antidote au chômage des jeunes ? », in *Cahiers de l'action*, 2014, p. 26.  
URL : [www.cairn.info/revue-cahiers-de-l-action-2014-1-page-19.htm](http://www.cairn.info/revue-cahiers-de-l-action-2014-1-page-19.htm)

[7] PEPIN M., « L'entrepreneuriat en milieu scolaire : de quoi s'agit-il ? », in *Revue des sciences de l'éducation de McGill*, 2011, p. 312.  
URL : [www.erudit.org/fr/revues/mje/2011-v46-n2-mje1824433/1006441ar.pdf](http://www.erudit.org/fr/revues/mje/2011-v46-n2-mje1824433/1006441ar.pdf)

[8] OCDE., UE., « Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes. L'activité entrepreneuriale en Europe. », *OCDE/Union européenne*, 2012, p. 12.  
URL : [www.oecd.org/cfe/leed/Youth%20entrepreneurship%20policy%20brief%20FR\\_FINAL.pdf](http://www.oecd.org/cfe/leed/Youth%20entrepreneurship%20policy%20brief%20FR_FINAL.pdf)

[9] TOUTAIN O., VERZAT C., « Entraîner l'esprit d'entreprendre à l'école, une opportunité pour apprendre à apprendre ? », in *Cahiers de l'action*, 2014, p. 7.  
URL : [www.cairn.info/revue-cahiers-de-l-action-2014-1-page-7.htm](http://www.cairn.info/revue-cahiers-de-l-action-2014-1-page-7.htm)

[10] LN 24., « De plus en plus de jeunes belges sont étudiants-entrepreneurs », *LN24*, 2020.  
URL : [www.ln24.be/2020-01-23/de-plus-en-plus-de-jeunes-belges-sont-etudiants-entrepreneurs](http://www.ln24.be/2020-01-23/de-plus-en-plus-de-jeunes-belges-sont-etudiants-entrepreneurs)

[11] Yncubator, VentureLab, LinKube, Star Me Up Challenge, et Yump

[12] GODARD S., « En cinq ans, les universités belges ont créé 183 spin-offs », *L'Echo.be*, 2018.  
URL : [www.lecho.be/economie-politique/belgique/general/en-cinq-ans-les-universites-belges-ont-cree-183-spin-offs/10078866.html](http://www.lecho.be/economie-politique/belgique/general/en-cinq-ans-les-universites-belges-ont-cree-183-spin-offs/10078866.html)

## L'ATELIER CONSTANT-BERGER, UN (RÉ)ANCRAGE LOCAL

[1] Nom local donné à l'alcool de genièvre.

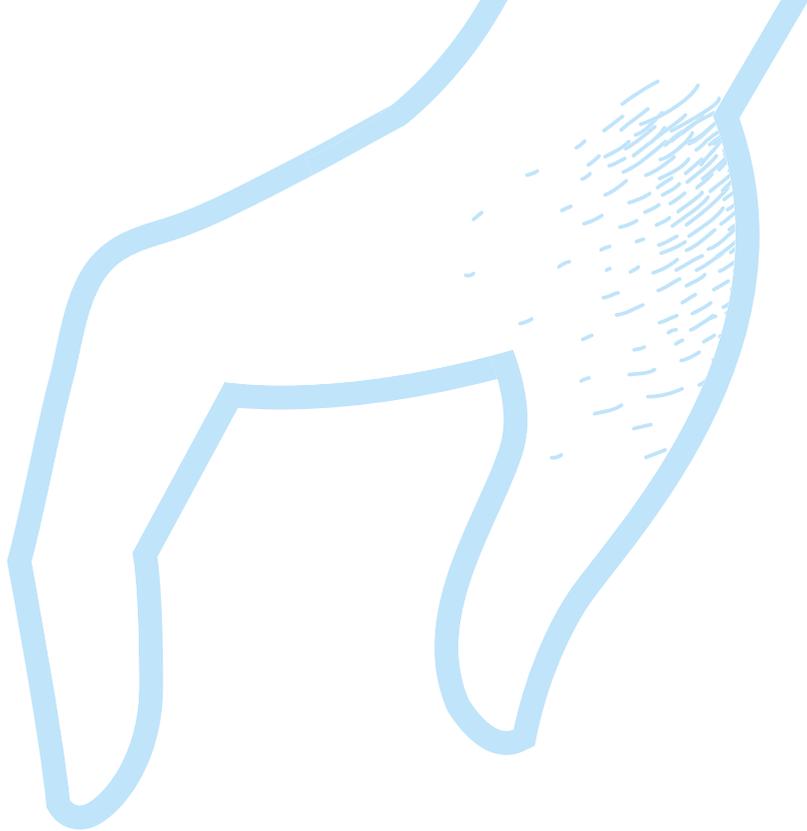
[2] Après la Première Guerre mondiale, la production de vin de malt, base du peket, s'est faite majoritairement de manière industrielle. Les petites distilleries locales sont devenues progressivement liquoristes et assembleurs.

## REVOLUTION NUMERIQUE : L'ENTREPRENEURIAT A PORTÉE DE MAIN ?

De Leus K. (2017). *Défis et opportunités de la révolution digitale, L'économie des gagnants*, Racine

Brynjolfsson, E., McAfee A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. First Edition. New York: W. W. Norton & Company





---

# JEUNES & LIBRES ASBL

LIBRE<sup>2</sup> | NUMÉRO 19 | MAGAZINE SEMESTRIEL | AVRIL 2020  
INFO@JEUNESLIBRES.BE | WWW.JEUNESLIBRES.BE | 02.500.50.85

