

L'Entrepreneuriat durable: quel modèle d'émergence pour les start-up dans les éco-industries?

Une étude de cas dans le secteur des déchets



Stéphanie Petzold
KEDGE BS - Bordeaux



Journée « La ville entrepreneuriale durable »
Dunkerque, le 6 mars 2014

- Cécile Fonrouge et Stéphanie Petzold (2013), *Entrepreneuriat durable: nouvel eldorado?*, Chapitre 16, Le Grand Livre de l'Entrepreneuriat, coord. Par Catherine Léger-Jarniou, Université Paris Dauphine, Editions Dunod
- Cécile Fonrouge et Stéphanie Petzold (2012), De la technologie de rupture à la stratégie de rupture: Europlasma, un cas d'entrepreneuriat durable, *Gestion 2000*, janvier-février, Vol. 29 Issue 1, 39-54
- Cécile Fonrouge et Stéphanie Petzold (2011), *Entrepreneuriat durable : quels modèles d'émergence pour les David des éco-industries face aux Goliath verdissant ou « greening Goliaths » ?*, 7ème Congrès de l'Académie d'Entrepreneuriat, Paris Dauphine-Advancia, 12-15 Octobre



Circonscrire l'Entrepreneuriat
Durable



Discuter les modèles
d'émergence des start-up dans
les éco-industries

Quatre dimensions pour délimiter l'ED

- (1) l'état d'esprit d'individus tourné vers l'environnement mais aussi porteur de valeurs plus générales ;
- (2) des offres et services évalués en fonction de leur impact sur l'environnement ;
- (3) dans des secteurs orientés vers le durable ;
- (4) et avec des stratégies qui se distinguent par leur ancrage institutionnel.

Modèles d'émergence des start-up des éco-industries ?

Imposer son standard

Co-évoluer

Stratégie de rupture



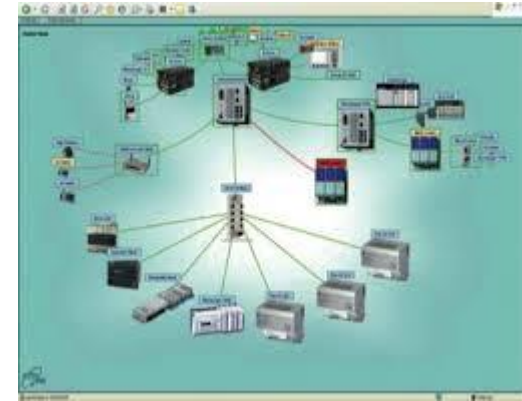
Le cas

GROUPE EUROPLASMA
A leading Provider of Clean Technology and Clean Energy Solutions

Imposer son standard

= industries de réseaux

= rupture dans le paradigme dominant



⇔ Pas de réglementation, peu de brevets

⇔ Légitimité?

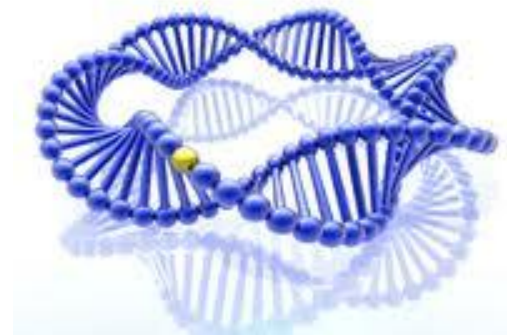
TORCH & PROCESS
GROUPE EUROPLASMA



Co-évolution

= biotechnologie

= niveau d'apprentissage équivalent



↔ Partage des ressources, alliances

↔ Propriété?



Stratégie de rupture

= remise en cause des modèles économiques existants

= modification de valeur pour le client et modification de la chaîne de valeur

⇔ Remise en cause l'approche habituelle des clients et des partenaires

⇔ Niche ou volume?

