

Ce que l'économie sociale et solidaire fait à l'entrepreneuriat.

Sandrine Emin, Nathalie Schieb-Bienfait

▶ **To cite this version:**

Sandrine Emin, Nathalie Schieb-Bienfait. Ce que l'économie sociale et solidaire fait à l'entrepreneuriat. : Les défis que l'économie sociale et solidaire pose aux paradigmes dominants de l'entrepreneuriat.. 2010. hal-00449623

HAL Id: hal-00449623
https://hal.science/hal-00449623

Preprint submitted on 22 Jan 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Document de Travail

Working Paper

Lemna

EA 4272

Ce que l'économie sociale et solidaire fait à l'entrepreneuriat Ou Les défis que l'économie sociale et solidaire pose aux paradigmes dominants de l'entrepreneuriat

Sandrine EMIN (*)
Nathalie Schieb-Bienfait (**)

2010/03

(*) GRANEM UMR MA 49 – Université d'Angers
(**) LEMNA - Université de Nantes

INSTITUT d'ECONOMIE et de MANAGEMENT de NANTES - IAE

Laboratoire d'Economie et de Management Nantes-Atlantique
Université de Nantes
Chemin de la Censive du Tertre – BP 52231
44322 Nantes cedex 3 – France
www.univ-nantes.fr/iemn-iae/recherche
Tél. +33 (0)2 40 14 17 17 – Fax +33 (0)2 40 14 17 49

UNIVERSITÉ DE NANTES

CE QUE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE FAIT A L'ENTREPRENEURIAT[1]

OU

LES DEFIS QUE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE POSE AUX PARADIGMES DOMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT

Sandrine Emin

Maître de conférences en sciences de gestion
Université d'Angers - GRANEM UMR MA 49
IUT - 4 bd Lavoisier
BP 42018 - 49016 Angers Cedex
Tel : 02.41.73.52.52
sandrine.emin@univ-angers.fr

Nathalie Schieb-Bienfait

Maître de conférences – HDR en sciences de gestion
Université de Nantes, LEMNA – EA 3261
Université de Nantes – IEMN-IAE
Chemin de la censive du tertre
BP 62232, 44322 Nantes Cedex 5
Nathalie.schieb-bienfait@univ-nantes.fr

Résumé :

Etant donné leurs particularités, comment et sur quelles bases peut-on analyser les phénomènes entrepreneuriaux qui relèvent de l'économie sociale et solidaire (ESS)? A partir d'une lecture critique des quatre paradigmes (création de valeur, innovation, opportunité d'affaires et création d'organisation) mis en évidence par Verstraete et Fayolle (2005), nous cherchons à analyser dans quelle mesure ils peuvent aider à étudier l'entrepreneuriat en ESS. Nous défendons la thèse que l'ESS questionne ces quatre paradigmes de l'entrepreneuriat. Cette prise de conscience de la prégnance des héritages issus notamment de l'économie, mais aussi des limites, d'une part de leur portée, d'autre part de certains de leurs postulats, nous amène à avancer trois propositions pour étudier l'entrepreneuirat en ESS et plus généralement tout phénomène entrepreneurial.

Mots clefs : entrepreneuriat, économie sociale et solidaire, paradigme

---

1 Ce titre fait écho à la problématique abordée dans deux ouvrages de Nathalie Heinich (*Ce que l'art fait à la sociologie,* Paris, Éd. de Minuit, coll. « Paradoxe », 1998. et dans *La sociologie de l'art*, Paris La Découverte, 2001) ; l'auteur démontre que l'art questionne la sociologie et les limites de la sociologie. L'art renvoie à une logique singulière (un artiste a une idée, il est dans la création…). La sociologie repose, quant à elle, sur un paradigme communautaire. Tout est lié au social. La sociologie se doit alors de prendre en compte les spécificités de l'art avant de le prendre comme objet.

CE QUE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE FAIT A L'ENTREPRENEURIAT[2]

OU

LES DEFIS QUE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE POSE AUX PARADIGMES DOMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT

Etant donné leurs particularités, comment et sur quelles bases peut-on analyser les phénomènes entrepreneuriaux qui relèvent de l'économie sociale et solidaire (ESS)? A partir d'une lecture critique des quatre paradigmes (création de valeur, innovation, opportunité d'affaires et création d'organisation) mis en évidence par Verstraete et Fayolle (2005), nous cherchons à analyser dans quelle mesure ils peuvent aider à étudier l'entrepreneuriat en ESS. Nous défendons la thèse que l'ESS questionne ces quatre paradigmes de l'entrepreneuriat. Cette prise de conscience de la prégnance des héritages issus notamment de l'économie, mais aussi des limites, d'une part de leur portée, d'autre part de certains de leurs postulats, nous amène à avancer trois propositions pour étudier l'entrepreneuirat en ESS et plus généralement tout phénomène entrepreneurial.

Mots clefs : entrepreneuriat, économie sociale et solidaire, paradigme

2 Ce titre fait écho à la problématique abordée dans deux ouvrages de Nathalie Heinich (*Ce que l'art fait à la sociologie,* Paris, Éd. de Minuit, coll. « Paradoxe », 1998. et dans *La sociologie de l'art*, Paris La Découverte, 2001) ; l'auteur démontre que l'art questionne la sociologie et les limites de la sociologie. L'art renvoie à une logique singulière (un artiste a une idée, il est dans la création…). La sociologie repose, quant à elle, sur un paradigme communautaire. Tout est lié au social. La sociologie se doit alors de prendre en compte les spécificités de l'art avant de le prendre comme objet.

Au cours des deux dernières décennies, la diversité scientifique des courants mobilisés en entrepreneuriat a souvent été considérée comme un indice de statut préscientifique de cette discipline (Low et MacMillan, 1988 ; Aldrich, 2000 ; Low, 2001). Plusieurs travaux récents ont cherché à cerner au sein des écrits existants les principales contributions théoriques et méthodologiques[3] (Gartner et al., 2006 ; Cornélius et al., 2006 ; Grégoire et al., 2006), les écoles de pensée, voire les paradigmes[4] (Verstraete et Fayolle, 2005), dans la perspective d'offrir un cadre minimal d'accumulation de connaissances. Verstraete et Fayolle (2005) ont ainsi recensé quatre paradigmes génériques (création de valeur, innovation, opportunité d'affaires et création d'organisation) dont ils ont discuté les différences constatées pour ensuite envisager leur possible commensuralité. En s'inscrivant précisément dans le prolongement de leur article, cette communication se propose de reprendre la conversation scientifique qu'ils ont ouverte, en privilégiant la perspective de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire.

En effet, depuis quelques années, se développe une recherche empirique (Peredo et Chrisman, 2006 ; Cornwall, 1998 ; Dana, 1995 ; Flora, 1998 ; Lucas, 2001 ; Enjolras, 2002 ; Laville et Nyssens, 2001 ; Gardin, 2006) dans des univers socio-économiques qui, par bien des aspects, relèvent de l'économie sociale et solidaire. Une des particularités de l'économie sociale et solidaire est qu'elle remet en cause une vision exclusivement marchande de l'économie[5]. Ces travaux mettent en évidence une variété de projets et de processus d'émergence d'activités et d'organisations, difficiles à appréhender à partir des cadres théoriques dominants (Prouteau et al., 2007) privilégiant une conception de l'activité économique entendue comme théorie générale du choix rationnel (Polanyi, 1944/1983, 1977 ; Steiner, 1999). Dans ce contexte d'économie « plurielle »[6], se développent de nouvelles dynamiques entrepreneuriales associatives et coopératives, impulsées par des acteurs de sphères différentes (notamment civiles, politiques et économiques). Le présent travail poursuit, dans le cadre du programme de

3 Un numéro spécial de la revue américaine *Entrepreneurship Theory and Practice* (vol 30, n°3, paru en mai 2006) a été consacré à la compréhension de la structure scientifique de la recherche en entrepreneuriat. Plusieurs articles mobilisent des approches bibliométriques pour étudier cette structuration.

4 Nous reprenons ici le terme Paradigme employé par Verstraete et Fayolle (2005). Toutefois, il convient de rappeler que le terme de « paradigme » ne compte pas moins de vingt-deux acceptions dans le texte de Kuhn (1983), et qu'il serait préférable de le remplacer par le terme plus régulier de programme de recherche proposé par Lakatos (1994).

5 La logique marchande n'est qu'un des outils de l'économie substantive au sens de K. Polanyi. L'économie substantive, « *procès institutionnalisé d'interaction entre l'homme et son environnement qui se traduit par la fourniture continue des moyens matériels permettant la satisfaction des besoins* » (Polanyi, 1957 /1975, p. 242), s'oppose à la définition formelle de Robbins (1932) : *« L'économie est la science qui étudie les comportements humains en tant que relation entre les fins et les moyens rares à l'usage alternatif »*..

6 Selon Laville (1994), l'économie plurielle s'explique par l'existence de trois principes fondamentaux que sont l'échange, la redistribution et la réciprocité qui régissent les rationalités d'action des trois mondes marchand, étatique et civil.

recherche PSDR LIPROCO[7], une réflexion engagée précédemment (Emin et Schieb-Bienfait, 2007).

Dans ce papier, nous défendons la thèse que l'économie sociale et solidaire questionne les quatre paradigmes de l'entrepreneuriat identifiés par Verstraete et Fayolle (2005). Comment et sur quelles bases peut-on analyser ces phénomènes entrepreneuriaux qui relèvent de cet univers hétérogène qu'est l'économie sociale et solidaire ? Quels éléments de réponse peuvent nous apporter les fondements et les propositions théoriques des quatre paradigmes mis en évidence par Verstraete et Fayolle (2005) ? Dans quelle mesure sont-ils adaptés et suffisants ? Quels questionnements soulèvent-ils tant sur le plan épistémologique, théorique que méthodologique ? Par delà les différences identifiées, nous souhaitons démontrer que la problématique de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire permet de révéler une certaine proximité entre ces paradigmes, dans la mesure où ils s'adossent à des représentations proches. En soulignant leur incapacité à se saisir de la question de l'émergence et de la construction de l'action collective, nous plaidons en faveur d'une posture de dépassement, qui repose sur un cadre articulant plusieurs niveaux d'analyse : le niveau micro (les acteurs), le niveau méso (les interactions entre acteurs dans la production des rapports sociaux et de règles) et le niveau macro (les acteurs et le cadre institutionnel).

Dans un premier temps, nous chercherons à qualifier certaines des spécificités de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire (noté ESS dans l'ensemble du texte). Dans un deuxième temps, dans un souci de clarification, nous ferons une présentation des propositions fondamentales (axiomatique principale) de chaque paradigme de l'entrepreneuriat identifié par Verstraete et Fayolle (2005), pour ensuite, analyser dans quelle mesure il peut aider à étudier l'entrepreneuriat en ESS (domaines et limites d'applicabilité). Dans un troisième temps, nous engagerons une discussion critique pour mieux proposer des nouvelles perspectives à partir d'une posture épistémologique de dépassement (l'approche par le projet).

7 Le programme PSDR LIPROCO, sur les démarches de valorisation des productions agricoles fondées sur des proximités producteurs-consommateurs, est conduit en Grand Ouest et en Rhône-Alpes. Il nous invite à nous interroger sur les manières d'étudier et d'analyser l'émergence de ces initiatives. Nous tenons à remercier les financeurs.

1. L'économie sociale et solidaire : un creuset de spécificités entrepreneuriales

Longtemps négligée, l'économie sociale et solidaire[8] connaît avec la crise actuelle un regain d'intérêt auprès des pouvoirs publics, des acteurs de la société civile et du monde académique (Cf. les recherches de Young, 1983 ; Weisbrod, 1998 ; Franck, 2006). Parallèlement, la redécouverte des textes (à la fois fondateurs et fondamentaux) (Gide, 1890, 1900, 1905 ; Godin, 1978 ; Vienney, 1994) témoignant d'un peu plus d'un siècle de pensée et d'histoire socio-économique souligne combien cette économie constitue un véritable creuset de spécificités entrepreneuriales, encore trop peu étudiées dans l'univers des sciences humaines et sociales.

La question de l'existence de l'économie sociale et solidaire n'est plus aujourd'hui source de débats comme en témoigne la création d'instances de représentation et d'animation (avec par exemple les CRES[9], l'AVISE[10], l'association FONDA, etc...), mais aussi le développement de structures de recherche dédiées à cet univers (avec par exemple le CRISES[11] au Québec, le réseau européen EMES[12], ou encore les réseaux internationaux du CIRIEC[13] ou le RIUESS[14]). Cette économie sociale et solidaire connaît un certain nombre de particularités que nous allons rappeler.

1.1. Des innovations plurielles

Depuis près d'un siècle, notre société a vu le développement d'organisations qui ne sont ni publiques, ni privées à but lucratif que l'on regroupe sous le terme générique d'économie sociale. Ce sont, en France, des groupements de personnes (et non de capitaux) s'associant dans un but autre que de réaliser un profit : les coopératives (agricoles, de consommation, ouvrières, bancaires…), les mutuelles (d'assurance ou de réalisations sanitaires et sociales) et la plupart des associations gestionnaires, dont les fondations sont un cas particulier. Derrière cette approche statutaire de l'appartenance à l'économie sociale définie par le législateur en 1981 se

8 Terminologie que nous associons aux expressions de Tiers Secteur, de Third Sector ou de Non Profit Sector, pour ne pas entrer dans le débat des définitions. Toutefois, n'oublions pas, comme le révèlent les travaux du réseau EMES, la diversité des termes pour désigner les dynamiques entrepreneuriales au sein du secteur à but non lucratif : non profit entrepreneurship, non profit venture, social-purpose endeavour, social innovation, public entrepreneurship, community wealth enterprise…

9 Chambres régionales de l'économie sociale.

10 Agence de valorisation des initiatives socio-économiques

11 Centre de recherche sur les innovations sociales.

12 Réseau qui réunit des centres de recherche universitaires et des chercheurs individuels travaillant sur le thème de l'économie sociale et de l'entreprenariat social, qui doit son nom à son premier programme de recherche sur « l'émergence des entreprises sociales en Europe ». www.emes.net

13 Centre international de recherche et d'information sur les entreprises collectives (entreprises de l'économie sociale et de l'économie publique) ayant des sections nationales.

14 Réseau interuniversitaire sur l'économie sociale et solidaire.

cache des principes fédérateurs de gestion : la libre initiative collective, la gestion démocratique selon le principe « une personne = une voix », la juste répartition des excédents, l'indivisibilité totale ou partielle des fonds propres, la solidarité, la promotion de l'individu, l'indépendance vis-à-vis de l'Etat ou de toute collectivité publique (Jeantet, 2006). Depuis une dizaine d'années, cette économie sociale se trouve relayée par de nouvelles formes d'actions, désignées sous le terme d'économie solidaire. Elle s'affirme par des initiatives venant de citoyens (Laville, 1994, 1996 ; Laville et Gardin, 1996 ; Gardin, 2006), qui cherchent à répondre aux nouvelles attentes des personnes, notamment en matière de solidarité, de protection de l'environnement et de création de services. Elle revendique un droit à produire autrement et à créer de la valeur économique en même temps que de la valeur sociale, à mettre l'activité économique au service de finalités solidaires. Cette perspective a pour caractéristique d'aborder ces activités, non par leur statut (associatif, coopératif, mutualiste,…), mais par la double dimension - économique et politique - qui leur confère leur originalité (Laville, 2005, p. 253). Cette économie solidaire s'appuie ainsi sur les valeurs et les spécificités de l'économie sociale traditionnelle, qu'elle cherche à revivifier.

Le monde de l'économie sociale et solidaire constitue ainsi un ensemble qui de prime abord paraît hétérogène. Toutefois, depuis plusieurs décennies, sa capacité à construire et à développer des actions organisées fondées sur des valeurs différentes suscite un intérêt croissant dans le milieu académique anglo-saxon (avec les travaux pionniers de Young 1983 ; Weisbrod, 1988 ; Wilson, 1988 ; Gartner, 1993) mais aussi francophone (Demoustier, 2001 ; Valéau, 2001 ; Boncler et Hlady-Rispal 2003 ; Valéau et al., 2004 ; Emin et Schieb-Bienfait, 2007). Boncler et Hlady-Rispal (2003) rappellent qu'il est difficile d'établir une distinction entre économie sociale et économie solidaire puisqu'elles interviennent très souvent sur les mêmes domaines. Sans revenir sur les évolutions historiques et les débats sémantiques[15], nous soulignerons avec Delfaud (2003 : 9-10)[16], que si les tenants actuels de l'économie sociale insistent plutôt en amont sur le mode de gestion des entreprises alors que l'approche actuelle de l'économie solidaire vise plutôt en aval la nature des biens et services produits (ou rendus), les deux approches sont complémentaires. Ainsi, « l'idéal 'désintéressé' des tenants de l'économie sociale doit déboucher sur des biens et services différents de ceux émanant des autres formes d'entreprises. Symétriquement, les partisans de l'économie solidaire doivent admettre que des

15 Le lecteur peut se reporter à l'introduction de Boncler et Hlady-Rispal (2003), aux articles sur l'économie sociale et sur l'économie solidaire du Dictionnaire de l'autre économie (dir. Laville et Cattani, 2005) , au numéro des Etudes de la documentation française sur « l'économie sociale – La solidarité au défi de l'efficacité » de Jeantet (2006).

16 Il s'agit de la préface de l'ouvrage de Boncler et Hlady-Rispal.

besoins, jusque là non satisfaits, ne peuvent l'être qu'à partir d'une gestion militante des entreprises ». Dans cette perspective, le réseau européen EMES propose un outil de conceptualisation de l'entreprise sociale qui repose sur neuf critères : a) quatre à caractère économique (une activité continue de production de biens et/ou de services ; un degré élevé d'autonomie ; un niveau significatif de prise de risque économique ; un niveau minimal d'emplois rémunérés), et b) cinq de dimension sociale (un objectif explicite de service à la collectivité ; une initiative émanant d'un groupe de citoyens ; un pouvoir de décision non basé sur la détention du capital ; une limitation de la distribution des bénéfices)[17]. Cette conceptualisation renvoie aux caractéristiques des économies sociale et solidaire et souligne l'articulation d'une double lecture économique et sociale.

1.2. Une approche tripolaire de l'économie

L'économie sociale et solidaire renvoie à la lecture tripolaire de l'économie proposée par Polanyi (1975, 1983), quand il distingue trois grands principes de comportement économique chez l'individu et dans toute société : le principe de marché (la rencontre entre l'offre et la demande permet de réaliser des échanges fondés sur les prix), le principe de redistribution (présence d'une autorité centrale qui a la responsabilité de répartir la production en fonction de mécanismes de prélèvement et d'affectation) et le principe de réciprocité (prestations entre individus en vue de créer ou manifester un certain lien social entre eux, à travers les activités domestiques, de bénévolat, de don et de troc). Ces trois principes régissent les relations qui se réalisent dans trois pôles économiques : l'économie marchande (économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée prioritairement – mais pas seulement - au marché), l'économie non marchande (économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée prioritairement – mais pas seulement - à la redistribution organisée sous la tutelle de l'Etat-social) et l'économie non monétaire (économie dans laquelle la distribution des biens et services est confiée prioritairement – mais pas seulement - à la réciprocité et à l'administration domestique). Polanyi précise que l'échange, la redistribution et la réciprocité ne sont pas exclusifs les uns des autres et qu'ils coexistent, en général, au sein d'une même société. L'économie plurielle (Laville, 1994) repose sur cette hybridation entre les trois pôles de l'économie (marchand, non-marchand et non-monétaire). Ainsi, comme le précise le réseau La Fedurock (2006), l'économie plurielle est une vision de l'économie « avec marché », qui se démarque d'une « société de marché » dans laquelle le marché serait le seul principe de

17 Defourny (2005) rappelle qu'il s'agit d'un instrument méthodologique, d'un « idéal-type », plutôt que d'un cadre normatif qui permet d'analyser la diversité des entreprises sociales selon plusieurs dimensions et de positionner les organisations au sein de la « galaxie » des entreprises sociales.

régulation des échanges. Pour Gardin (2006), la particularité de l'économie solidaire est à rechercher dans l'importance du principe de réciprocité, celui-ci subordonnant les deux autres types de comportement économique. Cette *hybridation entre économies* a ainsi pour corollaires non seulement une hybridation des ressources, c'est-à-dire la recherche d'une mixité de financements, mais aussi une importance marquée du *lien social,* des *valeurs sociales* et de la *réciprocité*.

Ce caractère hybride participe des difficultés de se saisir des approches entrepreneuriales non lucratives et d'en donner une définition stabilisée. Les débats sémantiques sur la terminologie mais aussi sur les frontières de cet univers entrepreneurial ont alimenté de nombreuses discussions qu'il convient de dépasser aujourd'hui.

1.3. Un entrepreneuriat collectif

Autre particularité de ces dynamiques entrepreneuriales, celles-ci s'ancrent et/ou sont souvent portées dans et par des communautés dans un contexte territorial bien précis. Elles sont marquées par la co-construction entre le producteur et l'usager/consommateur, dans la perspective d'une meilleure coordination entre différents types d'intérêts (privés, publics / économiques, sociaux). Elles sont aussi co-construites avec les politiques publiques dans le cadre des médiations institutionnelles (avec les collectivités locales et territoriales, notamment). Ces initiatives émergent ainsi de processus collectifs d'invention et de diffusion (Bouchard, 2008).

2. Les paradigmes de l'entrepreneuriat à l'épreuve de l'économie sociale et solidaire

Dans cette partie, nous nous proposons de clarifier le contenu des quatre paradigmes proposés par Verstraete et Fayolle (2005), dans la perspective de faire valoir leur axiomatique dominante, leurs apports et limites respectives pour aborder la problématique de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire.

2.1. Le paradigme de la création de valeur

Souvent considéré comme apporteur de richesse et d'emploi pour chaque économie, la création de valeur constitue un thème central pour l'entrepreneuriat ; il a notamment été souligné par Gartner (1990) dans la littérature anglo-saxonne et par Bruyat (1993, 1994) dans l'univers

francophone. Mais, la valeur, en tant que notion polysémique et complexe pose de nombreux problèmes ; elle constitue une réalité plurielle[18] à la fois donnée mais aussi construite, qui nécessite un dialogue avec son environnement comme le montrent les dernières recherches théoriques menées en contrôle de gestion (Mevellec, 2005) ou la publication récente de la revue Academy of Management Review consacrée à la création de valeur (Lepak et Smith, 2007). La crise que nous vivons rappelle très justement que la valeur ne se limite pas à la relation marché, et qu'il ne faut pas « réifier » ces régulations marchandes en les considérant comme des régulations de nature.

2.1.1. Présentation de l'axiomatique

Pour Bruyat (1993, p.57), l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu / création de valeur ; le résultat (la création, par exemple) et le sujet (l'entrepreneur) sont inséparables. Ainsi, il rejoint, en cela, Blawatt (1995) selon lequel, c'est le lien entre l'individu entrepreneur et ce qu'il accomplit qui est important (Baronet, 1996). Pour Bruyat (1993) toute activité créatrice de valeur (au niveau de l'environnement) impliquant un individu (ou un groupe d'individus) participe au champ de l'entrepreneuriat. Il nous propose d'appréhender un système entrepreneurial, où cette dialogique Individu/création de valeur interagit avec son environnement dans un processus évolutif au fil du temps (Bruyat et Julien, 2001).

Dans son travail doctoral, Bruyat (1993) circonscrit lui-même le domaine de validité de son objet d'étude. Son modèle présenterait une validité d'autant plus forte qu'il s'agit de traiter d'un acteur unique (à la limite d'une équipe entrepreneuriale)[19] conduisant un processus de création d'une entreprise *ex nihilo* indépendante[20] et selon des conditions et caractéristiques exposées dans la colonne gauche du tableau 1, à savoir une forte implication personnelle du porteur, un projet à dominante économique, un porteur salarié ou sans emploi.

A partir du travail de modélisation proposé par Bruyat (1993), Schieb-Bienfait (2007) constate qu'il s'est centré sur le processus de création *ex-nihilo* ; il a exclu de son champ de recherche des formes entrepreneuriales qu'il qualifie de « dégradées », telles que celles que l'on peut

18 L'entreprise est aussi à l'origine de valeurs non marchandes tangibles et intangibles, améliorant le bien-être individuel et collectif, parfois évoquée sous le terme de valeur sociale, de valeur sociétale.

19 Bruyat (1993) écrit : « *si une partie du modèle développé est probablement utilisable dans ces cas [la création d'entreprise par des groupes], cependant, les dynamiques d'un groupe et d'un individu sont très différentes comme nous l'indiquent les travaux de la psychologie sociale et de la théorie des organisations* ». Cette perspective le conduit notamment à adopter le modèle de l'acteur unique.

20 C'est-à-dire sans lien de dépendance avec des clients, fournisseurs ou autres partenaires, parties prenantes du projet.

observer dans le secteur non marchand et dans l'univers de l'économie sociale et solidaire, mais également la création d'activité à composante politique, où des acteurs, multiples et animés de logiques d'action différentes, collaborent ensemble à la construction et à la mise en œuvre du projet (Colonne droite du tableau 1). Dans quelle mesure son cadre d'analyse est-il alors réellement adapté et adaptable aux situations qui nous intéressent spécifiquement - à savoir les projets entrepreneuriaux en économie sociale et solidaire - ?

Tableau 1 : Le domaine de validité du modèle proposé par Bruyat

Forte validité du modèle	Faible validité du modèle
Acteur unique ou petit équipe	Groupe ou coalition d'acteurs différents
Forte implication personnelle (faible réversibilité)	Faible implication (forte réversibilité) de(s) l'acteur(s)
Créateur salarié ou sans emploi	Micro activité
Activité nouvelle	Entreprise dépendante
Secteur privé marchand	Projet sans but lucratif (secteur non marchand)
Projet à dominante économique	Projet à dominante politique ou social

D'après Bruyat (1993), in Schieb-Bienfait (2007)

Si l'on reprend les deux dimensions principales de sa matrice : la création de valeur nouvelle et le changement pour l'individu, on constate les limites de ce modèle pour traiter des phénomènes qui nous intéressent spécifiquement ici – les organisations émergentes de l'économie sociale et solidaire.

2.1.2. Domaines et limites d'applicabilité

- **La dimension Création de valeur.**

Concernant la dimension création de valeur nouvelle, Bruyat propose avec Julien (in Bruyat et Julien, 2001) de prendre appui sur la vision de l'économie néoclassique selon laquelle la valeur s'exprime à travers l'échange et donc à travers le prix qui s'établit sur le marché. Selon ces auteurs, le champ de l'entrepreneuriat est alors concerné uniquement par le secteur marchand, c'est-à-dire le secteur privé, mais aussi les organismes à but non lucratif et les coopératives qui agissent dans le secteur privé, ainsi que la partie du secteur public dont les activités sont concernées pour leur part principale par la vente de produits ou de services sur le marché. Cette vision de la valeur, en tant que valeur marchande, laisse peu de place à d'autres dimensions de la valeur ; or précisément l'activité des organisations de l'ESS repose sur la production d'une utilité sociale (valeur sociale et/ou sociétale), revendiquée dès l'émergence des projets entrepreneuriaux. Comment analyser, par exemple, la création des nouvelles sociétés

coopératives d'intérêt collectif (SCIC) ? Plus globalement, les acteurs de l'économie sociale et solidaire mettent en cause la valeur en tant que réalité donnée (par le marché, l'environnement ou la société), refusant de s'affranchir de considérations éthico-politiques dans la construction de leurs projets.

Travailler dans le cadre conceptuel proposé par Bruyat nécessite alors comme l'indiquent Emin et Schieb-Bienfait (2007) d'élargir la notion de valeur pour tenir compte des spécificités des projets de l'ESS. Deux questions essentielles doivent être interrogées : une création de valeur nouvelle pour « qui » ? Une création de valeur pour « quoi » ? Dans la lignée des propositions de Paturel (2005) et de Verstraete (2002, 2003), le « qui » répond à la question des parties prenantes dont l'intérêt est satisfait. Sur le deuxième volet, le problème central est celui des méthodes et des indicateurs sociaux qui permettent de cerner la contribution spécifique de l'économie sociale et solidaire.

- **La dimension Individu.**

Une manière de rendre compte des spécificités de l'entrepreneuriat en économie sociale peut être, comme le fait Meyer (2008), d'étudier les caractéristiques des entrepreneurs sociaux. Selon elle, l'entrepreneur social doit combiner des qualités de manager mais aussi de leadership, et plus particulièrement de leadership charismatique. Cette forme de leadership possède des propriétés particulières : il est éthique, transformationnel et partagé, c'est-à-dire généré par les relations sociales. Ce dernier élément permet de rendre compte du caractère collectif de nombreuses innovations dans le domaine social. Cependant, reprenant à notre compte les propos de Ben Hafayed (2006), il nous semble que de telles recherches en se focalisant trop sur l'individu risquent de faire perdre de vue l'importance d'étudier le phénomène dans sa globalité. De nombreux projets entrepreneuriaux de l'économie sociale et solidaire sont collectifs par nature. Ils peuvent résulter d'un partenariat, d'une collaboration entre les créateurs, les élus, les services de l'Etat, les milieux socio-économiques, les citoyens et les usagers (comme le montre la création de SCIC, par exemple). Ils sont supposés être d'emblée issus d'un entrepreneuriat collectif, c'est-à-dire créées par l'action d'un groupement de personnes (Boncler et Hlady Rispal, 2004 ; collectif Alternatives Economiques, 2006). Comme le souligne l'étude sur les trajectoires associatives réalisée par le cabinet Deloitte et le laboratoire MATISSE du CNRS (2006)[21], la dimension de l'acteur apparaît complexe à

21 Cette étude a été réalisée par le cabinet Deloitte et le laboratoire MATISSE du CNRS. L'échantillon a été redressé à partir du fichier SIRENE de l'INSEE : 307 associations enquêtées (de 1 à 5 salariés), 82 associations (6 à 19 salariés), 30 associations (de 20 à 49 salariés), 13 associations (plus de 50 salariés).

appréhender, car elle associe des acteurs de sphères (de mondes) pluriels (Boltanski et Thévenot, 1991) tout en revêtant un caractère très processuel. Peut-on dans ces situations envisager le problème sous l'angle de l'individu ? Bruyat (1993 : 60) précise que la notion d'individu peut être élargie à l'équipe entrepreneuriale ; ainsi rien n'aurait pu arriver si un seul des membres de l'équipe fait défaut, ou si toute défection est assimilée à une disparition ou à une modification profonde de la dialogique individu/création de valeur. Un individu est entendu au sens de "Corps organisé vivant d'une existence propre et qui ne saurait être divisé sans être détruit". Si cette approche est séduisante et permet d'intégrer les phénomènes d'émergence organisationnelle reposant sur le travail d'une équipe entrepreneuriale, elle laisse peu de place à l'entrepreneuriat collectif. Par exemple, comme le relate Pionneau (2006 : 20), la création de la SCIC 09 montagne[22] a reposé sur la construction sociale d'un marché. Ce projet ne renvoie pas à des motifs d'actions (opportunistes ou non opportunistes) mais aux interactions sociales successives entre des acteurs ayant permis au marché de voir le jour. Dans ce cadre, l'émergence organisationnelle est entendue comme collective par nature et progressive. En effet, pour beaucoup de projets, la dimension collective s'établit au fil de l'avancement du projet, des difficultés ou opportunités rencontrées, selon une dynamique pas toujours évidente à décrypter. Nos études empiriques (Bréchet, Schieb-Bienfait, Urbain, 2004, 2005) révèlent une large palette de démarches de mise en relation, de mobilisation qui peuvent prendre du temps. Si pour certains projets, la phase d'émergence permet la cristallisation des réseaux du (des) initiateurs en un véritable collectif[23], porteur du projet, on observe également la formation de projets à partir d'une chaîne d'acteurs, voire d'un processus d'acteurs se relayant ; ils participent, d'une façon ou d'une autre, de manière plus ou moins ponctuelle, à la création d'une nouvelle organisation. Ces acteurs peuvent être des futurs usagers/bénéficiaires, des fournisseurs, des clients, des agents de l'Etat ou des collectivités locales ou d'autres associations ou organisations. Partant de ces constats, il nous paraît vain de vouloir retenir d'emblée les notions d'entrepreneur isolé[24] ou « d'équipe entrepreneuriale ». S'il arrive parfois d'identifier des personnalités charismatiques, porteur de projet à titre individuel, la notion

22 Société coopérative d'intérêt collectif ayant créé une filière viande locale associant producteurs (éleveur, abattoirs, bouchers) et consommateurs (restauration collective).

[23] Moreau (2006) parle alors d'association des personnes dont la contribution (quelle que soit sa forme : financière, juridique, informationnelle, etc.) est à la base de la nouvelle organisation.

24 Nous parlons d'entrepreneur « isolé » par opposition à l'équipe entrepreneuriale. Nous faisons nôtres les considérations des travaux du courant de la socio économie sur les réseaux de l'entrepreneur et les théories de l'encastrement de Granovetter, signifiant que l'entrepreneuriat « isolé » n'est qu'un mythe, l'entrepreneur étant forcément réticulé, intégré dans des réseaux.

d'acteur doit ici se comprendre en termes d'acteur collectif en lien avec la question des réseaux mobilisés et de l'ancrage territorial (Autes, 2006) en tenant compte des contextes sociaux impliqués et des interactions entre individus (dans une perspective structurationniste). Si certains projets démarrent avec un « collectif » déjà constitué… il importe de connaître la genèse de formation de ce « collectif ». Par ailleurs il serait erroné de parler d'équipe au regard des critères de délimitation énoncés dans la littérature (Bruyat, 1993 ; Moreau, 2006 ; Ben Hafaiedh, 2006) voire des repères habituellement retenus en gestion des ressources humaines.

2.2. Le paradigme de l'innovation

Depuis Schumpeter et la parution de la première édition de son ouvrage *The Theory of Economic Development* (1911), on dispose d'une construction théorique de l'entrepreneur, où la fonction de celui-ci réside dans l'innovation.

2.2.1. Présentation de l'axiomatique

Ce paradigme de l'innovation est ancré dans l'économie par la figure de Schumpeter. Cependant sa vision de l'entrepreneur se distingue de celle du reste de l'école autrichienne. Acteur du retour à l'équilibre pour Kirzner, l'entrepreneur est un facteur de déséquilibre pour Schumpeter. Il est le « moteur de l'évolution économique » par son action d'innovation. Cinq types d'innovation, définie comme une « nouvelle combinaison productive », sont identifiés : a) l'introduction d'un nouveau bien, ou l'amélioration significative de la qualité d'un bien existant, b) l'introduction d'une nouvelle méthode de production, c) l'ouverture d'un nouveau marché, en particulier un marché à l'exportation sur un nouveau territoire, d) la conquête d'une nouvelle source de matières premières ou de produits semi-finis, e) la création d'un nouveau type d'organisation industrielle.

Drucker (1985), dans sa lignée, place aussi l'innovation au centre de l'action entrepreneuriale. Comme le précisent Verstraete et Fayolle (2005), dans cette logique, l'intrapreneuriat ou le fait d'entreprendre dans une organisation existante est bien d'essence entrepreneuriale.

2.2.2. Domaines et limites de validité

Pour Bruyat (1993), les recherches entreprises dans ce cadre s'intéressent principalement aux créations d'entreprises technologiques et à forte croissance (start-up high tech, incubateurs, capital-risque….), on est loin des réalités et des centres d'intérêt des projets d'économie sociale et solidaire. Faut-il rappeler que les projets d'ESS sont le plus souvent sous-capitalisés, peinent à se développer par manque de ressources et que le système bancaire (sans parler des fonds

d'investissement) s'y intéressent peu ? Cette situation est d'ailleurs source d'innovations dans le domaine financier (cigales, micro-crédit…), amenant à redéfinir le rôle du capital et de l'investisseur dans les entreprises d'économie sociale (Bouchard et Rondeau, 2003).

Néanmoins, certains auteurs comme Young (1983) définissent l'entrepreneuriat en ESS par référence à l'innovation ; l'entrepreneur social étant alors un entrepreneur innovant non lucratif. Ses innovations se distinguent des innovations techniques ou technologiques par leur nature sociale, et se déploient dans des directions variées. Elles sont impulsées par des acteurs déviants vis-à- vis des règles et des normes (Alter, 2002), ces acteurs, diversifiés, privilégient des processus de coopération, de co-production notamment avec les usagers/consommateurs pour prévenir et résoudre des problèmes sociaux, introduire des transformations sociales, voire sociétales en mettant en cause les normes et les règles dominantes. Dans ce cadre paradigmatique, on pourrait alors s'intéresser à identifier les formes d'innovations et les processus d'innovation au sein de l'économie sociale. Rappelons que le CRISES définit l'innovation sociale, comme une « intervention initiée par des acteurs sociaux, pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action, afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles ». Cette définition fonde une acception large du concept, visant à la fois les rapports de production (implication des travailleurs), les rapports de consommation (implication des usagers), les rapports entre entreprises (coopération et concurrence, interdépendance non marchandes – externalités) mais aussi la configuration spatiale des rapports sociaux (nouvelles formes de gouvernance) : *« toute nouvelle approche, pratique ou intervention ou encore tout nouveau produit mis au point pour améliorer une situation ou solutionner un problème social et ayant trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des communautés* » (Bouchard, 1999). L'innovation sociale peut tout d'abord concerner la manière d'organiser et de concevoir le travail (démocratie participative, participation de membres souvent exclus de l'emploi). Elle peut aussi concerner le service produit lui-même. Rappelons la spécificité de l'objet « services », qui nécessite le plus souvent pour sa production une interaction entre producteur et utilisateur, au point qu'on parle de « co-production » (Gadrey, 1996, 2004). Mais les projets de l'ESS peuvent aussi chercher à aller plus loin en inventant un modèle de service dans lequel le producteur et l'utilisateur sont partiellement confondus : par exemple dans les crèches parentales, les parents utilisateurs sont en même temps producteurs du service aux côtés de professionnels. L'innovation peut aussi concerner la manière dont le service est délivré : par exemple, un service de garde d'enfants qui

n'est plus classiquement offert dans une structure de garde telle une crèche, mais qui se traduit par la fourniture d'une garde à domicile adaptée aux horaires atypiques des parents. Elle peut résider dans la manière qu'a l'entrepreneur de rechercher des fonds, dans l'hybridation voire le mixage des ressources utilisées, par exemple en faisant coopérer bénévoles et salariés dans la même activité. Elle peut être enfin création d'un métier nouveau qui accède parfois au statut de « profession » nouvelle à travers la reconnaissance sociale d'une expertise dans un domaine donné (comme le métier d'aide ménagère par exemple).

Mais comment prendre en compte ces innovations qui sont initialement, faiblement créatrices de valeur marchande (pour reprendre la terminologie de Bruyat), mais porteuses d'une forte valeur sociale et sociétale selon une échelle temporelle variable ? Comment peut-on tenir compte de l'innovation sociale en regard des critères prédominants de l'innovation technique (gains de productivité, source de profit) ? Le paradigme de l'innovation n'exclut-il pas d'emblée les innovations issues de projets d'économie sociale et solidaire ? Bouchard (2006) précise, à la suite de Gadrey (1996) et Dandurand (2004), que ce qui caractérise l'innovation sociale est son caractère immatériel, intangible. Elle rappelle que pour Zarifian (2002), les critères pour évaluer le « progrès » réalisé par/grâce à l'innovation sociale pourraient par exemple, du côté du destinataire, être reliés à la qualité et à l'effet du service sur l'utilisateur (effet direct) ou aux effets indirects qu'a sur lui cette consommation, mais aussi à l'évaluation des bénéfices collectifs à l'échelle d'un territoire (impacts sur l'emploi, sur l'environnement...). Au-delà, Bouchard (2006) précise que « *l'économie sociale n'est pas toujours innovante. Lorsqu'elle l'est, les innovations sociales qu'elle porte peuvent être reprises par des agents économiques ou des administrations publiques, sans pour autant conduire à des changements en profondeur* ». Le paradigme, même élargi à l'innovation sociale semble donc incapable de prendre en compte la réalité de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire.

2.3. Le paradigme de l'opportunité d'affaires.

Ce paradigme fondé sur la notion d'opportunité entrepreneuriale s'inscrit dans la lignée des travaux de l'école autrichienne (Menger, 1871 ; Hayek, 1945 ; Mises, 1949/1985), et plus particulièrement dans celle de l'économiste Kirzner (1979, 1973/2005, 1995), qui prend comme point de départ l'individualisme méthodologique. Il a été développé dans les travaux de Stevenson et Jarillo (1990), Bygrave et Hofer (1991), Timmons (1994), Venkataraman (1997), Shane et Venkataraman (2000).

2.3.1. Présentation de l'axiomatique

Contrairement aux théoriciens néoclassiques qui étudient les comportements des agents et des firmes lorsque le marché est à l'équilibre, les économistes de l'école autrichienne se situent dans le cadre d'un « processus de marché » qui vise à retourner à cette situation d'équilibre (Prouteau et al., 2007). Le rôle des entrepreneurs dans ce retour à l'équilibre, sur des marchés où l'information est imparfaite, est d'importance. L'entrepreneur est en effet celui qui par sa *vigilance* va révéler des opportunités de profit non encore mises à jour puis décider de les exploiter par lui-même (Kirzner, 1979)[25]. Pour Prouteau et al. (2007), c'est cette vigilance (et non la maximisation) qui définit l'essence même du comportement entrepreneurial. Car c'est elle qui permet à l'entrepreneur de mettre à jour de nouvelles opportunités de profit, le profit venant rémunérer sa perspicacité. Comme le note Bonardi (1998), la fonction d'entrepreneur peut être scindée en deux contenus distincts. D'abord la *vigilance*, qui permet de découvrir des informations et des opportunités de profit, mais qui n'implique pas de prise de risque en tant que telle ; ensuite l'exploitation de l'opportunité découverte, qui implique, elle, une prise de risque et des investissements de ressources (*décision*).

Sur cette base théorique, l'entrepreneuriat s'intéresserait à la découverte et l'exploitation d'opportunités profitables (Shane et Venkataraman, 2000 : 217). Venkataraman (1997) définit le champ de l'entrepreneuriat comme « *l'étude académique de comment, par qui et avec quels effets, les opportunités qui conduisent à la création de futurs biens et services sont découvertes, évaluées et exploitées* ». Dans cette perspective, les objets de recherche privilégiés sont : la connaissance des *sources* d'opportunités, les *processus* de découverte, d'évaluation et d'exploitation des occasions d'affaires et l'étude des *individus* qui les découvrent, les évaluent et les exploitent (Shane et Venkataraman, 2000 : 218). Sur le processus de découverte ou d'identification d'opportunités d'affaires différents courants de recherche coexistent. Ils se séparent notamment sur la nature des opportunités d'affaires : réalité objective que l'analyse de l'information disponible permet d'identifier (Kirzner, 2005 ; Herron et Sapienza, 1992 ; Shane et Venkataraman, 2000) – les opportunités existeraient indépendamment de l'individu et seraient découvertes de manière spontanée et aléatoire par les entrepreneurs vigilants (Chabaud et Ngijol, 2004); vision plus subjectiviste (Gaglio, 1997 ; Krueger, 2000) dans laquelle les opportunités sont perçues via des processus cognitifs (Tremblay et Carrier, 2006); perspective constructiviste (De Koning, 2003 ; Hills et al., 1999 ; Sarasvathy, 2001 ; Saranson et al., 2006 ;

25 Le profit résulte de la différence entre les revenus tirés d'une production et le coût des ressources utilisées dans cette production. Il est estimé *ex ante* par l'entrepreneur pour évaluer l'intérêt de se lancer dans des projets productifs, l'entrepreneur retenant ceux dont la rentabilité prévisionnelle est supérieure au taux d'intérêt du marché.

Smith et Digregorio, 2003) où « *l'opportunité est une construction sociale naissant des interactions et des confrontations entre les porteurs du projet d'entreprendre et leur contexte d'évolution* » (Verstraete et Fayolle, 2005, p. 35). La décision d'exploiter les opportunités entrepreneuriales est fonction à la fois de la nature des opportunités et de celle des individus. Quant à l'exploitation de ces nouvelles prestations, elle peut déboucher sur la création d'une nouvelle organisation ; elle peut aussi favoriser l'émergence d'une nouvelle activité économique, sans être liée à la création d'une nouvelle organisation : exploitation par la création d'une nouvelle entreprise, revente de l'occasion d'affaires à des firmes existantes ou exploitation au sein d'une organisation existante (Shane et Venkataraman, 2000).

2.3.2. Domaines et limites d'applicabilité du paradigme

C'est à partir des problématiques majeures que sont le processus de découverte et d'évaluation des opportunités que nous avons choisi de synthétiser notre analyse des limites d'applicabilité de ce paradigme à l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire.

- **Le processus de découverte des opportunités**

Comme le notent Prouteau et al. (2007), des auteurs comme Kirzner ou Casson, même s'ils situent clairement leur réflexion dans le cadre d'activités de marché et de la recherche du profit, n'ont pas fermé la porte à une extension du domaine d'intelligibilité de leurs travaux à d'autres champs. Ainsi, pour Boutillier (2008), ce qui caractérise l'entrepreneur, qu'il soit qualifié de « social » ou non, est qu'il doit faire preuve de *vigilance.* D'entrepreneur à entrepreneur social, les différences pourraient être très subtiles, et se résumer parfois en termes d'opportunités d'investissement. Dit autrement, l'entrepreneur social serait celui qui détecterait des opportunités qui ont ceci de particulier que ni le marché ni l'Etat ne sont capables de les prendre en main. Cette vision se retrouve notamment dans les approches anglo-saxonnes du « tiers secteur » (Defourny, 1995). De nombreux travaux, adoptant la perspective adoptée par Venkataraman (1997), étudie l'entrepreneuriat social à travers l'entrepreneur social que l'on peut définir comme "*People who realize where there is an opportunity to satisfy some unmeet need that the state welfare system will not or cannot meet and who gather together the necessary resources /../ and use these to 'make a difference'.*" (Thompson, Alvy et Lees, 2000). Cette vision rejoint celle promue par la DIES[26] (août 2002, dans son appel d'offres pour le programme de recherche « Economie sociale en régions ») selon laquelle « *est d'utilité sociale*

26 Délégation à l'innovation et à l'économie sociale.

toute action qui vise, notamment, la satisfaction de besoins qui ne sont pas normalement ou suffisamment pris en compte par le marché, et s'exerce au profit de personnes dont la situation nécessite la compensation d'un désavantage sanitaire, social, éducatif ou économique » ainsi que l'approche adoptée par l'instruction fiscale de septembre 98 (règles des 4P) renvoyant l'utilité sociale à la couverture de besoins insatisfaits par le marché, aux activités envers des personnes exclues ou en voie d'exclusion.

Ainsi, la vigilance des entrepreneurs sociaux les amènerait à découvrir des besoins non explorés par le marché parce que l'entrepreneur capitaliste n'y trouve pas une source suffisante de profit (échec de marché) ou laissés en friche par l'Etat (insuffisance publique).

Mais selon cette approche, ne risque-t-on pas de réduire l'ESS aux situations d'imperfections dans lesquels « ni le marché ni l'Etat » ne satisfont un besoin. Pour reprendre les termes de Neyret (2006), cette vision, restrictive, cantonne le champ de l'économie sociale à une activité de « niches », résiduelle, subsidiaire. Dans cette acception, le champ de l'ESS serait borné par l'économie lucrative et l'économie publique et défini de façon négative en ce qu'il s'agirait de situations ne relevant ni de l'Etat ni du marché (Neyret, 2006). Le territoire social de l'économie sociale se définirait alors comme une « carte inversée » de celle des pôles de développement économique, cherchant à combler les vides de développement (Bouchard, et al., 2005).

Par ailleurs, l'entrepreneuriat en économie sociale étant par essence un phénomène collectif, le paradigme de l'opportunité – issu d'une perspective individualiste – n'est pas le plus adapté à une conception collective de l'identification d'occasions d'affaires, même si certains auteurs (Tremblay et Carrier, 2006) ouvrent cette voie. Ces perspectives de recherche nous semblent très utiles à faire progresser les recherches concernant les équipes entrepreneuriales, mais encore limitées concernant l'entrepreneuriat collectif.

- **Le processus d'évaluation des opportunités**

Comme le notent Verstraete et Fayolle (2005 : 3) : « *l'opportunité est considérée, avant tout, comme une source de profit rendue possible par l'existence d'une demande solvable et de ressources requises disponibles* ». N'ayant pas pour but unique et ultime cette génération de profit à titre privé, les projets de l'économie sociale et solidaire en seraient exclus. Pour Boutillier (2008), ce qui distingue les entrepreneurs sociaux de l'activité sociale d'Owen, de Citroën ou des Michelin est que cette dernière se présente d'emblée comme une activité économique dont la finalité est le profit. Ce qui n'est pas le cas de l'entrepreneur qui se déclare « social » et qui place (tout au moins dans son discours) l'objectif du profit comme secondaire,

voire marginal, au regard des objectifs sociaux qu'il s'est fixé. Verstraete et Fayolle (2005) ouvrent la voie à un élargissement de ce paradigme aux projets d'ESS en considérant le profit comme n'étant pas forcément d'ordre pécuniaire. Frank (2006) poursuit cette idée en proposant une extension de l'approche de Kirzner au monde associatif. Pour ce faire, il reprend une conception large du profit proposée par Mises, selon laquelle le profit recouvre tout type de gain dérivé de l'action. Dans ce cadre, le profit peut tout aussi bien s'appliquer aux gains monétaires qu'aux gains psychologiques attendus de l'action. Si cette approche est intéressante, elle met la recherche de profit, quelle qu'en soit sa nature, au centre des préoccupations de l'entrepreneur social et réduit l'approche de Kirzner à la question de la motivation de l'action de l'entrepreneur : recherche de profit financier ou action désintéressée ? Ne risque-t-on pas aussi de confondre projet à vocation sociale et projet de l'économie sociale ? Si Rockfeller, pour reprendre l'exemple développé par Boutillier (2008), agit pour le bien-être social, il n'œuvre pas à la transformation de la société. Il faut certainement distinguer l'entrepreneuriat social (large) et l'entrepreneuriat en économie sociale (plus restreint) dont les bases mêmes de l'activité ne sont pas les mêmes. Il existe une différence de nature dans la façon dont on conçoit la fonction de l'entrepreneur. En économie sociale, « 1 personne = 1 voix », les pouvoirs politique et économique sont séparés alors qu'ils sont dans les mêmes mains en économie capitaliste.

2.4. Le paradigme de la création d'une organisation

Cette approche a émergé au cours de la période 1984-1990, avec notamment les contributions de chercheurs comme Gartner (1988, 1990), Carland et alii (1984).

2.4.1. La présentation de l'axiomatique

Ce courant, impulsé par Gartner (1985, 1988, 1990, 1993) défend l'idée que l'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations. Dans cette approche, l'étude de l'entrepreneuriat porte sur la naissance de nouvelles organisations, c'est-à-dire sur les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité. L'émergence organisationnelle, concept central dans les travaux de Gartner, a lieu avant que l'organisation n'existe[27] ; elle peut se définir comme le processus conduisant à l'apparition d'une nouvelle organisation. Cette conception a été adoptée par d'autres chercheurs (Aldrich, 1999 ; Sharma et Christman, 1999 ; Verstraete, 2001 ;

27 « *Si l'émergence survient avant que l'organisation n'existe, alors le phénomène n'est pas une nouvelle organisation. L'émergence organisationnelle est le processus d'organisation qui mène à une nouvelle organisation* » (Gartner, 1993, p.235).

Hernandez, 2001). Ces travaux s'intéressent moins à l'organisation née du phénomène qu'au processus d'émergence lui-même. Situées aux confins du champ des théories des organisations et de l'entrepreneuriat, ces recherches s'intéressent au mode d'exploitation retenu pour valoriser une opportunité, une idée ou une invention. Comme le souligne Bruyat (1993), le processus en question présente un caractère plus ou moins entrepreneurial dans la mesure où l'organisation émergente peut résulter d'une imitation, d'une reproduction d'activité ou encore d'un transfert d'activité déjà existante.

2.4.2. Domaines et limites de validité

Travailler au sein de ce cadre paradigmatique revient à se poser la question suivante : quelle est la particularité des processus d'émergence d'organisation d'économie sociale ? L'intérêt de l'étude de la phase d'émergence réside surtout dans l'étude de la manière dont le projet est co-construit puis poursuivi. C'est ainsi que dans la SCIC 09 montagne, la rencontre des producteurs et des consommateurs a abouti, par exemple, à l'acceptation par les éleveurs de la demande des consommateurs de ne pas utiliser de technique d'ensilage dans l'élevage. L'utilité sociale se définit alors par la manière dont est mise en œuvre l'activité. Par ailleurs, on sait (et l'on a déjà rappelé) que les associations, ayant difficilement accès au financement bancaire classique, sont fortement sous-capitalisées, ce qui nuit à leur stabilité et leur développement. Quels sont les arrangements (triple contribution économie monétaire, économie publique, bénévolat et donations) qui en permettent le bon fonctionnement, et assurent aux organisations de l'économie sociale des perspectives non pas de profitabilité mais de viabilité à long-terme ? Quels sont les mécanismes à l'œuvre pour l'obtention de ces diverses ressources. Bouchard (2006) rappelle que les besoins et les conditions de financement de l'économie sociale sont complexes et doivent être résolus de manière créative. Quels sont les modèles économiques pertinents pour assurer leur développement ?

Le paradigme de la création d'organisation est en outre intéressant car il permet de sortir du débat : « que crée-t-on ? », pour privilégier la problématique de l'émergence organisationnelle, selon une approche processuelle et interdisciplinaire. Ceci est particulièrement salvateur dans un contexte politique où on essaie de sortir le champ de l'ESS d'une lecture réduite à des statuts juridiques pour mieux comprendre les processus de formation de ces projets. Dans ce cadre, les projets d'économie sociale peuvent aboutir à la création d'une association, d'une coopérative ou d'une mutuelle ou bien s'inscrire dans des formes classiques d'organisation (SARL ou SA, comme les entreprises d'insertion par exemple) ou encore ces

projets peuvent se réaliser au sein d'organisations de l'ESS déjà existantes (Brechet et alii, 2008). Boncler et Hladly-Rispal (2004) dans leurs travaux sur l'entrepreneuriat en économie solidaire ont fait explicitement le choix de se positionner dans le cadre proposé par Verstraete (2001).

Toutefois, la réalisation de recherches empiriques récentes a souligné les limites inhérentes à cette approche, dès lors que l'on s'efforce de la modéliser : quelles sont les variables à prendre en compte lors du processus d'émergence organisationnelle ? Une focalisation excessive de certains modèles sur la figure du créateur laisse dans l'ombre de nombreux processus. De plus, certains acteurs de l'économie sociale et solidaire participent des régulations par lesquelles l'action collective prend corps, tout en étant aussi soumis aux régulations englobantes dans lesquelles s'inscrivent ces processus entrepreneuriaux (Cf. travaux menés sur les services à domicile aux personnes âgées, qui ont montré que les acteurs ont cherché à mettre en oeuvre des processus organisationnels différents, que ce soit en matière de règles de travail, de mécanismes de coordination, d'organisations formelles). La construction de ces formes organisationnelles renvoie aussi à la rencontre et à la confrontation des acteurs et des projets qu'ils portent, suscite des jeux disputés et des compromis pour l'accès aux ressources et aux débouchés, autant de dimensions que ce paradigme laisse dans l'ombre. Alors quels éléments mobiliser pour étudier l'émergence de phénomènes par nature collectif et à composante politique ?

3. Discussion critique et propositions

Pour engager notre discussion critique, il a semblé pertinent de nous appuyer sur les dernières recherches menées sur la convergence conceptuelle repérée dans la recherche en entrepreneuriat (cf. numéro spécial d'Entrepreneurship Theory & Practice, 2006). En effet, au delà de la pluralité des postures théoriques et empiriques, elles invitent à poursuivre nos investigations sur la nature et les fondements de la connaissance en entrepreneuriat pour parvenir à constituer une épistémologie distinctive du champ : « *such endeavors would further an explicit understanding of the nature and grounds of knowledge in entrepreneurship research, amounting to the field's distinctive epistemology* », (Grégoire et al., 2006 : 361).

A ce titre, on se doit de rappeler qu'au cours des trois dernières décennies, les contributions se sont inscrites dans deux approches[28] (Cornelius et al., 2006) : la première, plus axée sur les aspects techniques a été prédominante, alors que la deuxième, relative aux questions théoriques et méthodologiques, tend aujourd'hui à s'affirmer. Notre travail vise précisément à souligner en quoi les défis théoriques et épistémologiques suscités par l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire sont stimulants pour notre communauté des chercheurs.

A l'issue de ce double travail synthétique de repérage et d'analyse théorique, plusieurs constats se dégagent, qui nous amènent à chercher des voies de dépassement[29] et à avancer des propositions théoriques, que nous allons argumenter (certes trop brièvement).

3.1. Le dépassement de l'individualisme méthodologique

Les auteurs du paradigme de l'opportunité d'affaires tout comme ceux du paradigme de l'innovation ou de la création de valeur, s'inscrivent dans le paradigme économique de l'individualisme méthodologique expliquant les faits socio-économiques par les agissements individuels ; les phénomènes collectifs pouvant être reconstruits à partir de propriétés individuelles. Dans cette perspective, la place de l'individu entrepreneur est centrale : être hors du commun dans la conception schumpeterienne, homme comme les autres qui a réussi à trouver une meilleure information ou à mieux l'interpréter dans la vision de Kirzner. Etudier l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire dans le cadre de ces paradigmes incite implicitement à accepter comme valide ce mode d'explication des phénomènes sociaux et à centrer l'analyse sur l'entrepreneur – individu unique - ou l'équipe entrepreneuriale –restreinte à n'agir que comme un individu -. Le petit ouvrage de la CRES des Pays de la Loire « l'économie Sociale productrice d'innovation : 100 portraits d'entrepreneurs » (2008) [30] est caractéristiques d'une telle vision. Si le propos est louable : montrer la dynamique existante dans le domaine de l'ESS en Pays de la Loire, la CRES participe à une réification de l'entrepreneur, isolé, individuel dans un champ qui l'est peu. Certains entrepreneurs photographiés ont réagi par ces termes « *ils n'ont rien compris* » (le même constat pourrait aussi être adressé au site de l'AVISE). Le caractère collectif de l'action est partie prenante des projets. Il s'agit de travailler pour mais aussi avec les autres.

28 Marchesnay rappelait (2001), que l'approche américaine de l'entrepreneuriat (au cours des années 60) est typiquement pragmatique et qu'elle ne facilite pas la constitution d'un paradigme. Swedberg (2000) partageait une position proche.

29 A ce titre, Low (2001, p.23) nous rappelle que " *we must not become so exclusionary and paradigm driven that we kill the energy that has made this field so exciting*".

[30] Collection de photographies d'entrepreneurs ayant bénéficié de la mesure 10b. Il propose une photographie d'UN entrepreneur pour chaque projet d'ES porté par les fonds consentis.

Par ailleurs, l'individualisme méthodologique éprouve de grosses difficultés à sortir des analyses duales du type Etat/Marché, ce qui rend l'analyse des pratiques d'économie solidaire impossible, tant elles sont à l'initiative de la société civile (Fontaine, 2005).

3.2. Le dépassement du dualisme acteur / système

Travailler à comprendre et expliquer l'entrepreneuriat en ESS nécessite alors de trouver une voie de dépassement de l'individualisme méthodologique sans tomber dans le biais du déterminisme. Cette récusation du dualisme acteur/système nous invite à privilégier une troisième voie qui n'explique les actions ni par les seuls motifs individuels ni par des cadres déterministes, mais repose sur une analyse située. Pour ce faire, l'analyse des processus d'émergence peut passer par une intégration conjointe et une articulation systématique des différents objets qui renvoient à trois niveaux d'analyse (Behling, 1978)31.

1- Le premier niveau (ou microniveau) est centré sur l'acteur (individu singulier, ou collectif d'individus) et les micro-processus associés ; à travers un ensemble d'interactions sociales, de conversations, de routines et d'actes, l'acteur définit son projet et le met en action. Cette micro perspective s'intéresse aux acteurs sociaux capables de s'engager dans la production de la vie sociale, et reconnaît les compétences de l'individu, la centralité du savoir et du faire au quotidien (Denis et al., 2004, Gherardi 2001).
2- Le deuxième niveau (ou mésoniveau) est celui de la structure, entendue comme espace socio-économique de référence. Il est intéressant en ce qu'il autorise l'appréhension du territoire dans sa construction socio-historique (Fontaine, 2005). Le sens pratique de l'acteur doit être analysé dans le cadre des structures sociales et du développement culturel et historique ; il y mobilise un ensemble d'acteurs, mais aussi d'objets et d'artefacts, tels que des règles, des outils, des démarches… qui lui servent dans son action d'entreprendre, pour mieux cerner les processus à partir desquels les acteurs parviennent à coopérer.
3- enfin le troisième niveau (ou macroniveau) renvoie au champ institutionnel plus large, comme le gouvernement, les institutions financières, les écoles de formation, les structures consulaires, qui sont des organisations investies d'une reconnaissance sociale singulière ou des mécanismes de coordination et d'allocation ou encore l'ensemble des règles culturelles et politiques (Batsh, 1994).

31 On doit à Behling l'une des premières contributions en sciences de l'organisation sur la problématique des niveaux d'analyse. D'après X. Lecocq, in Mourgues N. (2002), *Questions de méthodes en sciences de gestion*, EMS.

Si l'articulation de ces trois perspectives permet d'enrichir la compréhension des processus entrepreneuriaux, elle soulève des questions d'ordre épistémologique et méthodologique majeures. Cette recherche de dépassement du dualisme acteur – système nous amène à retenir dans la lignée des travaux de Brechet et Desreumaux une approche actionniste[32], proposant une entrée par l'action pour aborder les phénomènes socioéconomiques et plus particulièrement leur émergence (d'aucuns pourraient parler également d'une entrée par les pratiques). A travers cette position, nous privilégions une approche par le projet ancrée dans une perspective artificialiste (Simon, 1969), qui reconnaît l'activité de conception (Simon 1969) mais aussi de régulation des acteurs (Reynaud, 1989/1997) ainsi que la créativité de leur agir (Joas, 1999). Cette perspective nous inscrit de plein pied dans le paradigme qualifié par Desreumaux et Bréchet d'artificialiste et régulationniste.

3.3. L'approche par le projet

La question de l'émergence et de la construction de l'action collective appelle le recours au concept de projet d'action collective qui peut être défini comme effort d'intelligibilité et de construction des relations fondé sur l'anticipation (Bréchet, 1994 ; Bréchet et Desreumaux, 2005a, b, c). Il recouvre des dimensions éthico-politiques, technico-économiques et socio-organisationnelles. Le projet participe de la conception et de la régulation des collectifs dans le cadre des régulations dans lesquelles il s'insère. L'entrepreneuriat en ESS met en exergue un chaînon manquant : à savoir que l'action collective, son émergence et sa construction, ne peuvent être pensées sans introduire un agir créatif et projectif (Joas, 1999 ; Bréchet et alii, 2008a et b) et sans faire une place dans l'effort de théorisation de la construction de l'action collective à la notion de projet dans son sens fondamental de projet d'action collective à visée productive de biens ou de services. Dans cette perspective, pour comprendre l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire – et au-delà tout phénomène entrepreneurial – il sera important de privilégier l'analyse des processus de construction de savoirs et de relations autour du projet (Hatchuel et Weil 1992 ; Hatchuel, 2007 ; Hatchuel 2000), les phénomènes liés d'auto-organisation et d'éco-organisation (Morin, 1977, 1980) ainsi que le façonnement conjoint de

32 Depuis quelques années Brechet et Desreumaux (Bréchet 1994, Bréchet, et Desreumaux, 2004, 2005a, b, c ; Desreumaux et Bréchet 1998 ; Bréchet et *al.*, 2005 ; Bréchet et alii, 2008) mobilisent, dans le cadre d'un effort de théorisation de l'action collective fondée sur le projet, la perspective artificialiste et constructiviste des sciences de la conception de H. Simon, le travail fondamental d'élaboration de l'épistémologie de l'action mené autour d'Hatchuel (2000), ainsi que les approches régulationnistes d'inspiration sociologique (Crozier et Friedberg, 1977 ; Reynaud, 1989/1997).

l'acteur et du contexte à travers les processus de régulation conjointe (Reynaud, 1989/1997) [33] pour se doter de règles communes (Brechet et al., 2009).

La prise en compte des liens sociaux, des dispositifs de réciprocité, ou encore de la formation de règles de co-construction et co-décision apparaissent comme des éléments majeurs, constitutifs à la fois du processus entrepreneurial et du projet. Cette posture permet d'appréhender les projets en tant que projets territorialisés, où des acteurs cherchent à agir ensemble pour le bien collectif et/ou l'intérêt général. Les unités d'analyse que constituent l'entrepreneur (ou l'équipe entrepreneuriale) et la valeur marchande sont abandonnées pour privilégier les processus de construction de savoirs et de relations que ces « projets territorialisés » recouvrent.

Aussi, la question de la valeur du projet, de son « utilité sociale » (dans ses dimensions externe et interne) (Gadrey, 2004) peut être envisagée d'une manière plus contextualisée : d'un côté par la contribution « externe » du projet évaluée en termes d'apport social à la collectivité concernée et en termes économique et de valeur et, d'un autre côté par les règles de fonctionnement spécifiques dont le projet se dote et qu'il se reconnaît, et par les moyens et les pratiques adoptés pour atteindre ses objectifs. Cette dimension « interne » de l'utilité sociale renvoie notamment aux formes d'engagement existantes dans les organismes de l'ESS (don, bénévolat, etc.) et à des modes de gouvernance alternative et plus démocratique, dont certaines entreprises (qualifiées de sociales) cherchent aujourd'hui à s'inspirer.

Conclusion

Dans le cadre de cet article nous avons choisi de mener une lecture critique des quatre paradigmes recensés par Versraete et Fayolle (2005) à l'aune de l'entrepreneuriat en économie sociale et solidaire. A l'issue de ce travail, nous sommes conscientes que cette analyse des quatre paradigmes est partielle ; toutefois, elle nous a permis d'aborder certaines postures et axiomatiques théoriques, pour mieux en souligner les domaines et les limites de validité dès lors que l'on veut aborder la problématique de l'émergence entrepreneuriale dans l'économie sociale et solidaire.

La revue des quatre paradigmes a souligné combien l'entrepreneuriat est une discipline « emprunteuse », auprès de contributions ancrées sur des fondations théoriques issues notamment de l'économie, de la sociologie et des théories des organisations. Si ces paradigmes

33 cf. Thévenot 2006 ; les théories de la régulation en sociologie, notamment la Théorie de la Régulation sociale de J.-D. Reynaud.

en entrepreneuriat sont fédérateurs et utiles à faire progresser la connaissance du domaine, ils reposent sur des présupposés épistémiques et méthodologiques incompatibles avec la compréhension de phénomènes entrepreneuriaux collectifs d'utilité sociale.

Cette prise de conscience de la prégnance de ces héritages, mais aussi des limites, d'une part de leur portée, d'autre part de certains de leurs postulats, nous a amenés à avancer trois propositions pour étudier l'entrepreneuirat en économie sociale et solidaire et plus généralement tout phénomène entrepreneurial : a) le dépassement du paradigme économique de l'individualisme méthodologique ; b) la récusation d'une approche basée sur le dualisme acteur – système ; c) la nécessité de privilégier une approche par le projet, ancrée dans une perspective artificialiste (Simon, 1969) ; elle permet d'aborder la problématique de la dynamique entrepreneuriale, en reconnaissant les activités de conception mais aussi de régulation (Reynaud, 1989/1997).

Bibliographie

Aldrich H. (1999), *Organizations Evolving*, Londres, Sage, Publications, 413p

Aldrich H.E. (2000), Learning Together : National differences in entrepreneurship research, in D.L. Sexton & H. Landström (Eds), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, pp.5-26, Oxford, UK: Blackwell

Alter N. (2002), *Les logiques de l'innovation : Approche pluridisciplinaire*, La Découverte.

Alternatives Economiques. (2006). « L'économie sociale de A à Z », Pratique n° 22, janvier, 230p.

Autes M. (2006). « Les acteurs et les référentiels », in Chopart J.-N., Neyret G., Rault D., *Les dynamiques de l'économie sociale et solidair*e, Paris, La Découverte, coll. Recherches, p.81-114.

Batsch. (1994), « L'entreprise sous influence institutionnelle : autour des travaux de Neil Fligstein », *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, n°36, septembre

Bonardi J.P. (1998), "Le marché et l'entrepreneur : L'apport de l'école autrichienne", in *Repenser la stratégie. Fondements et perspectives*, Laroche, H. & J.P. Nioche (Eds.), Collection Entreprendre, Série vital roux, Paris: Vuibert, 277-98.

Baronet J. (1996), *L'entrepreneurship, un champ à la recherche d'une définition. Une revue sélective de la littérature sur l'entrepreneurship*, Cahier de Recherche n° 96-07-01, Montréal: Ecole des HEC Montréal.

Ben Hafaiedh C. (2006), « Entrepreneuriat en équipe : positionnement dans le champ de l'entrepreneuriat collectif », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5, n° 2, p31-52.

Behling O. (1978), « Some problems in the philosophy of science of organizations », *Academy of Management Review*, 3, p.193-201.

Blawatt K., (1995), Defining the Entrepreneur : A conceptual Model of entrepreneurship, Colloque du conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat, p. 13-37.

Birch D.L. (1979), *The Job Generation Process*, Cambridge, MA : MIT Press.

Boltanski L., Thévenot L. (1991), *De la justification : les économies de la grandeur,* Gallimard.

Boncler J. et Hlady-Rispal M. (2003). *Caractérisation de l'entrepreneuriat en économie solidaire*, Editions de l'ADREG, 139 p.

Boncler J. et Hladly-Rispal M. (2004). « L'entrepreneuriat en milieu solidaire : un phénomène singulier ? », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 3, n°1, p.1-12.

Bouchard, C. (1999), *Contribution à une politique de l'immatériel. Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales*, Conseil québécois de la recherche sociale, Groupe de travail sur l'innovation sociale.

Bouchard, M.J., J. Carrière, J-L. Klein, S.G. Marceau, V. Michard et C. Saugier (2005), *Les repères territoriaux de l'économie sociale*, Montréal, Université du Québec à Montréal, Chaire de recherche du Canada en économie sociale.

Bouchard M.J. (2006), « L'innovation sociale en économie sociale », Chaire de recherche en économie sociale. Collection recherche n°2006-01.

Bouchard M. (2008) « L'innovation sociale », Colloque international, Economie sociale et solidaire « *Nouvelles Pratiques et Dynamiques territoriales* », Nantes 29 et 30 septembre.

Bouchard, M. J. et J. Rondeau (2003), «Le financement de l'économie sociale, à la croisée des intérêts privés et publics. Le cas du Réseau d'investissement du Québec», *Économie et solidarités*, vol. 34, no 1, p. 123-135.

Boutillier S. (2008), « John Rockfeller était-il un entrepreneur social ? » , Colloque International Economie Sociale et Solidaire ***« Nouvelles pratiques et Dynamiques territoriales »,*** 29-30 sept, Nantes.

Bréchet J.-P. (1994), « Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise », *Revue Française de Gestion*, juillet-août, p.5-14.

Bréchet J.-P., Desreumaux A. (2004), « Pour une théorie stratégique de l'entreprise ; projet, collectif et régulations », *Revue Sciences de Gestion*, n°45, p.109-148.

Bréchet J.-P , Charles Pauvers B., Prouteau L., Schieb-Bienfait N., Urbain C. (2008a) avec la collaboration de S. Emin et G ; Guibert, « De l'émergence entrepreneuriale dans l'économie sociale et solidaire : acteurs, projets et logiques d'action », Colloque international, Economie sociale et solidaire « Nouvelles Pratiques et Dynamiques territoriales », Nantes 29 et 30 septembre.

Bréchet J.-P , Charles Pauvers B., Emin S et Guibert G, Prouteau L., Schieb-Bienfait N., Urbain C. (2008b), L'entrepreneuriat social, Rapport d'étude Contrat DIEESES

Bréchet J.-P., Desreumaux A. (2005a), « Pour une perspective stratégique de l'entreprise : projet, collectif et régulations », in P. Joffre, J. Lauriol, A. Mbengue (Eds), *Perspective en Management stratégique*, Editions Management & Société, p.37-67.

Bréchet J.-P., Desreumaux A. (2005b), Note critique sur le projet au fondement de l'action collective, *Sociologies Pratiques*, n°10, p.123-136.

Bréchet J.-P., Desreumaux A., (2005c), « A Project based view pour la RSE », Colloque ISEOR, Lyon.

Bréchet, J-P., Schieb-Bienfait N. et Urbain C. (2004). « La construction de la concurrence, Projets des acteurs et régulations dans l'univers des services à domicile aux personnes âgées *», XVIIèmes journées nationales des IAE*, Lyon 12,13 septembre.

Bréchet, J-P., Schieb-Bienfait N. et Urbain C. (2005). « La construction de la concurrence, Projets des acteurs et régulations, dans l'univers des services à domicile aux personnes âgées », *European Conference of EMES - European Research Network- and ISTR (International Society for Third Sector Research)*, « Concept of the Third Sector – the European Debate : Civil Society, Voluntary Organizations, Solidarity-based Economy », Paris, CNAM Avril 27-28-29.

Bréchet, J-P., Schieb-Bienfait N. et Desreumaux A., (2009). « Les figures de l'entrepreneur dans une théorie de l'action fondée sur le projet », Revue de l'entrepreneuriat, vol. 8, n°1, p. 37-54.

Bruyat C. (1993), *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès-France, Grenoble, 431p.

Bruyat C. (1994), « Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat », *Revue Française de Gestion,* n°101, p.87-99.

Bruyat C., Julien P.-A. (2001), "Defining the field of research in entrepreneurship", *Journal of Business Venturing,* 16 (2), p.165-180.

Bygrave W.D., Hofer C.W. (1991), "Theorizing about entrepreneurship", *Entrepreneurship theory and Practice*, 16(2), p.13-22.

Carland J.W., Hoy F., Boulton W.R., Carland J.C. (1984), « Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners : a conceptualization", *Academy of Management Review*, 9(2), p.354-359.

Casson M. (1982), *The Entrepreneur*, Oxford, Basil Blackwell, England ; tr.fr. *L'entrepreneur*, Economica, 1991, 388p.

Chabaud D. et J. Ngijol (2004), « La reconnaissance des opportunités de marché par l'entrepreneur : faut-il changer de perspective ? », AIMS, 2004, Normandie.

Cornelius B., Lansdtröm H., Persson O. (2006), "Entrepreneurial Studies : the Dynamic Research Front of a Developing Social Science", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (3) May, p.375-398.

Cornewall J.R. (1998), "The entrepreneur as a building block for community", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 3(2), p.141-148.

Crozier M., E. Friedberg (1977), *L'acteur et le système*, Seuil.

Dana L.P. (1995), "Entrepreneurship in a remote sub-Artic Community", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(1), p.57-73.

Dandurand L. (2004), « Et si on parlait d'innovation sociale… », *Recherches Innovations*, Fonds québécois recherche – culture, Édition 2004, 1-4.

Defourny J. (1995), «Apports et limites de trois approches courantes des associations», *Coopératives et développement,* vol. 26, no 1, 1994-1995, p. 81-102. ISSN 0712-2748.

Defourny J. (2005), « Entreprise sociale », in *Dictionnaire de l'autre économie*, Laville J.-L. et Cattani A.D. (dir.), Desclée de Brouwer, p.279-286.

Denis.D., Langley.A., Rouleau L. (2004), "La formation des strategies dans les organisations pluralistes : vers de nouvelles avenues théoriques », *Actes de la Conférence* de l'AIMS, Normandie, Vallée de Seine, 2-4 juin.

De Koning A. (2003), Opportunity Development : A Socio-Cognitive Perspective", in J. Katz, D. Shepherd (dir.) *Advances in Entrepreneurship, Firms Emergence and Growth*, 6, Oxford, p. 265-314.

Demoustier D., 2001, *L'économie sociale et solidaire : s'associer pour entreprendre autrement*, Syros.

Desreumaux , A., Bréchet, J.-P. (1998). « Quelle(s) théorie(s) de la firme pour les sciences de gestion ? » *Economies et Sociétés, série Sciences de Gestion* (n° 8-9), pp. 539- 566.

Drucker P.F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles* HarperBusiness.

Dupuy, J.-P. (1992), *Introduction aux sciences sociales*, Ellipses, Paris.

Emin S. et Schieb-Bienfait N. (2007), « Projets entrepreneuriaux de l'économie sociale et solidaire : propositions pour de nouveaux cadres d'analyse », Economies et Solidarités, volume 38-1.

Enjolras B. (2002), « Does the commercialization of voluntary organizations 'crowd out' voluntary work », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, pp. 375-398.

Flora J.L. (1998), "Social capital and communities of place", *Rural Sociology*, 63, p.481-506.

Fontaine E. (2005), « Les pratiques d'économie solidaire : éléments constitutifs du territoire ? », Communication pour les 5èmes journées de l'économie sociale et solidaire "Economie sociale et solidaire et territoires", Marseille 11 et 12 mai.

Franck P. M. (2006), « Non-profit entrepreneurship: extending the concept of profit opportunities », *International Journal Entrepreneurship and Innovation Management*, vol. 6, pp. 224-240.

Gadrey J. (1996), *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer.

Gadrey J. (2004). *L'utilité sociale des organisations de l'économie sociale et solidaire*, Rapport de recherche pour la DIES et la MIRE, février, 135p.

Gaglio C.M. (1997), « Opportunity Identification : Review, critique, and suggested research », in J.A. Katz (dir.), *Advances in entrepreneurship, firme emergence and growth*.

Gardin L. (2006), *Les initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'Etat*, Erès.

Gartner W.B. (1985), "A framework for describing the phenomenon of new venture creation", *Academy of Management Review*, 10 (4), p.696-706.

Gartner W.B. (1988), "Who is an entrepreneur ? Is the wrong question ?", *American Journal of Small Business,* 12(4), spring, p.11-31.

Gartner W.B. (1990), "What are we talking when we talk about entrepreneurship ?" *Journal of Business Venturing*, 5(1), p.15-28.

Gartner W.B. (1993a), "Words lead to deeds : toward an organizational emergence vocabulary", *Journal of Business Venturing*, 8(3), p.231-239.

Gartner W.B. (1993b), "Organizing the Voluntary Association", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter., p.103-106.

Gartner W.B., P. Davidsson, S.A. Zahra (2006), "Are you talking to me ? The nature of Community in Entrepreneurship Scholarship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (3) may, p.321-331.

Gherardi S. (2001), « From organizational learning to practice-based knowing", *Human Relations*, 54(1), 131-139.

Gide C. (1980), *Quatre écoles d'économie sociale*, Paris, Fishbacher.

Gide C. (1900), *Rapport sur le palais de l'économie sociale*, Exposition universelle, Paris.

Gide C. (1905), *Economie sociale*, Paris, Sirey.

Godin J.B. (1978), *Solutions sociales*, 1ère édition, Guillaumin, 1871, réédité par La Digitale, Quimperlé.

Granovetter, Mark. (1973). « The strength of weak ties », *American journal of sociology*, vol.78, n°6, 1973 (traduction française, Mark Granovetter, *Le marché autrement*, Paris, Désclée de Brouwer, 2000).

Grégoire, D., M.X. Nöel, R. Déry et J-P. Béchard. (2006) «Is there conceptual convergence in entrepreneurship research? A co-citation analysis of Frontiers of entrepreneurship research, 1981-2004», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (3) May, p. 333-373.

Hatchuel A. (2000), « Quel horizon pour les sciences de gestion ? », Vers une théorie de l'action collective*,* in David A., Hatchuel A., Laufer R. (coord.), *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Paris, Vuibert, collection FNEGE.

Hatchuel, A. (2007), « La nature des sciences de gestion. Epistémologie de l'action et genèse des sciences sociales », in Martinet (2007).

Hatchuel, A., Weil, B. (1992), *L'expert et le système*, Economica.

Hayeck F. (1945), "The use of Knowledge in Society", *American Economic Review, XXXV,* No. 4; September, 1945, 519-30

Hernandez E.M. (2001), *L'entrepreneuriat. Approche théorique*, Editons l'Harmattan, Paris.

Herron L. et Sapienza H. (1992), « The entrepreneur and the initiation of new business venture launch activities », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17 (1), p. 49-55.

Hills G.E., Shraeder R.C., Lumpkin G.T. (1999), "Opportnunity recognition as a creative process", in P.D. Reynolds, W.D. Bygrave, S. Manigart, C. Mason, G.D. Meyer, H.T. Sapienza et K. Shaver (dir.), *Frontiers of Eztrepreneurship Research*, Babson College, p. 216-227.

Jeantet, Thierry. (2006). « La solidarité au défi de l'efficacité », *Etudes de la documentation française sur l'économie sociale,* n°2, p9-15.

Joas, H. (1999), *La créativité de l'agir,* Cerf.

Kirzner I. M. (1979), *Perception, opportunity, and Profit*, Chicago : The University of Chicago press.

Kirzner I.M. (1995), *Discovery and the capitalist process*, The University of Chicago Press.

Kirzner I. M. (2005), *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, traduction française de : *Competition and entrepreneurship*, The University of Chicago Press, 1973.

Krueger N.F. (2000), "The cognitive infrastructure of opportunity emergence", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24 (3), p. 5-23.

Kuhn T.S. (1962 / 1983), *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion

Lakatos I., (1994), *Histoire et Méthodologue des sciences. Programmes de recherche et reconstructions rationnelle*s, Paris, PUF.

La Fédurok (2006) « les concepts clés de l'économie sociale et solidaire » http://octobre.couac.org/IMG/pdf/DossierSyntheseConceptsCleESS.pdf (en ligne le 12 septembre 2006).

Laville J-L (dir)., 1994, *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer.

Laville J-L., (1996), « Autour de l'économie solidaire », in *Projet*, n°247, p. 67-74.

Laville J.L. (2005), « L'économe plurielle », in *Dictionnaire de l'autre économie*, Laville et Cattani (dir.), Desclée de Brouwer, p. - .

Laville J.-L, Cattani A. (dir.) (2005), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer.

Laville J-L., Gardin L. (dir.), 1996, *Les initiatives locales en Europe. Bilan économique et social d'initiatives locales de développement et d'emploi*, Commission Européenne, Paris, Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie (CRIDA).

Laville J-L., Nyssens M. (dir.), (2001), *Les services sociaux entre associations, Etat et marché : l'aide aux personnes âgées*, Coll. Recherche, La Découverte/ MAUSS/CRIDA

Lepak D.P., Smith K.G. (2007), "Value Creation and Value Capture : A multilevel Perspective", *Academy of Management Review*, vol.32, n°1, p.180-194.

Low M.B., Mac Millan I.C. (1988), "Entrepreneurship : Past Research and future challenges", *Journal of Management*, 14(2), p.139-161.

Low M.B. (2001), "The adolescence of Entrepreneurship research : specification of purpose", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), p.17-26

Lucas E. (2001), "Social Development strategies of a non-governmental grassroots women's organisation in Nigeria, *International Journal of Social Welfare*, 10(3), p.185-193.

Marchesnay M. (2001), *Bulletin de liaison de l'Académie de l'entrepreneuriat*, été.

Menger C. (1871), *Principes d'économie* (*Grundsätze der Volkswirthschaftslehre)*, Vienne, Wilhelm Braumüller.

Mevellec P. (2005), *Les systèmes de coûts*, Dunod.

Meyer M. (2008), « Le nouvel entrepreneuriat social : quel style de leadership ? », Colloque International Economie Sociale et Solidaire ***« Nouvelles pratiques et Dynamiques territoriales »,*** 29-30 sept, Nantes.

Mises Von L. (1985), *L'Action humaine, traité d'économie*, PUF, traduction française de : *Human Action, a Treatise on Economics* (1949), Yale University Press.

Montmorillon B. (de) (2004), « La théorie économique de l'entreprise », dans Comprendre le management, *Cahiers français*, juillet-août.

Moreau, R. (2006). « La formation des équipes d'entrepreneurs », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5, n° 2, p.55-68.

Morin E. (1977), *La méthode. I. La nature de la nature,* Le Seuil.

Morin E. (1980), *La méthode. 2. La vie de la vie*, Le Seuil.

Neyret G. (2006). « Mise en perspectives des recherches », in Chopart J.-N., Neyret G., Rault D., *Les dynamiques de l'économie sociale et solidair*e, coll. Recherches, La Découverte.

Paturel R. (2005). « Pistes de réflexions en vue de l'élaboration d'une grille de positionnement des pratiques de l'entrepreneuriat », *4è congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat*, Paris, 24-25 novembre.

Peredo A.M., Chrisman J.J. (2006), "Toward a Theory of Community-based enterprise", *Academy of Management Review*, vol. 31, n°2, p.309-328.

Pionneau F. (2006). Agriculture et territoire : la SCIC, pour de nouvelles gouvernances coopératives, FNCUMA-mémoire universitaire, Le Mans, 120p.

Piore M.L., Sabel C.F. (1984), *The second industrial divide*, New York : Basic Books.

Polanyi K., (1975), *Les systèmes économiques dans l'histoire et la théorie*, Paris: Larousse, (traduction française d'après la version originale en anglais) *Trade and market in the early empires. Economies in history and theory*, K. Polanyi, C. Arensberg et H. Pearson (ed), Glencoe : Free Press, 1957.

Polanyi K., (1983), *La Grande Transformation,. Aux origines politiques et économiques de notre temps,* Paris: Gallimard, (traduction française d'après la version originale en anglais) *The Great Transformation. The political and economic origins of our time*, New York: Farrar & Rinebart, 1944.

Polanyi K., (1977), *The livelihood of man*, New-york-San-Francisco-London, Academic Press.

Prouteau L. et N. Schieb-Bienfait (dir.), (2007) avec les contributions de Bréchet J-P., Caire G., Chapelle K., Charles-Pauvers B., Emin S., Frisque S., Guibert G., Hérault C., Huntzinger F., Lazuech G., Lemaignan C., Simon E., Urbain C., « Entrepreneuriat en économie sociale et solidaire », *Rapport final à la Délégation Interministérielle à l'Innovation, à l'Expérimentation Sociale et à l'Economie Sociale (DIIESES)*, décembre 2007, 361 p. et 27 pages d'annexes.

Reynaud, J-D. (1989, 2ème édition 1993, 3ème édition 1997). *Les règles du jeu, l'action collective et l'action sociale*, A. Colin, 548p.

Sarason Y., Dean T. et Dillard J.F. (2006), « Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity : a structuration view », *Journal of Business Venturing*.

Sarasvathy S.D. (2001), "Causation and effectuation : Toward a theoritical shift from economic inevitability to entreprenreurial contingency", *Academy of management Review*, 26 (2), p. 243-288.

Schumpeter J. A. (première édition 1911, seconde édition 1926), *The Theory of economic development*, Harvard University Press, Cambridge., 255p.

Schumpeter J. A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Editions Dalloz, Paris, 371p.

Shane S., Venkataraman S. (2000), "The promise of Entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, 25(1), p.217-226.

Schieb-Bienfait N. (2007), « Le processus entrepreneurial comme champ de recherche » ; *Rapport pour l'Habilitation à diriger des recherches*, Université de Nantes, mars.

Sharma P., Chrisman J.J. (1999), "Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), p.11-28.

Simon H. (1969/1974), *Sciences des systèmes, sciences de l'artificiel,* Dunod.

Smith K.G. et Di Gregorio D. (2003), « Bisociation, Discovery, and the role of Entrepreneurial Action », in M.A. Hitt, R.D. Ireland, S.M. Camp et D.L. Sexton (dir.), *Strategic Entrepreneurship, Creating a New Mindset*, Blackwell Publishers, p. 129-150.

Stevenson H.H. et Jarillo J.C. (1990), "A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management*", Strategic Management Journal*, 11, 17-27.

Steiner P. (1999), *La sociologie économique*, Paris, La Découverte.

Swedberg (2000), *Entrepreneurship, the Social Science* View.

Thévenot L. (2006), *L'action au Pluriel*, La Découverte.

Thompson J., G. Alvy, and A. Lees. (2000). "Social Entrepreneurship – A New Look at the People and Potential." Management Decision, 38:5, 328-338.

Timmons J.A. (1994), *New venture creation : Entrepreneurship for the 21st Century* (4th ed.), Burr Ridge, IL, Irwin.

Tremblay M. et Carrier C. (2006), Développement de la recherche sur l'identification collective d'opportunités d'affaires : assises et perspectives », Revue de l'Entrepreneuriat, 5(2), p. 69-88.

Valéau P. (2001), « Pour une version non seulement lucrative de l'entrepreneur : exemples tirés de l'océan indien », *Management international*, vol. 6 n°1, pp. 33-41.

Valéau, P., Cimper P., et Filion, L-J. (2004). Entrepreneuriat et organisations à but non lucratif (ONBL), *cahier de recherche*, HEC Montréal, n°2004-10., 43p.

Venkataraman S. (1997), The distinctive domain of entrepreneurship research : An editor's perspective. In J. Katz et R. Brockhaus (dir.), *Advances in Entrepreneurship, Forme Emergence and Growth*, 3, p. 119-138.

Verstraete T. et A. Fayolle, (2005) « Paradigmes et Entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 4 ; n°1, http://asso.nordnet.fr/r-e/RE0401tv_af.pdf

Verstraete T. (2001), « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », *Revue de l'entrepreneuriat*, 1(1), p.5-23.

Verstraete, T. (2002). Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche, *Editions de l'ADREG*, janvier.

Verstraete, T. (2003). Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat: PhE = f [(C x P x S) ⊂ (E x O)], *Editions de l'ADREG*, décembre.

Vienney C. (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.

Weisbrod B.A. (1988). *The Nonprofit Economy*, Cambridge, Mass. Harvard University Press.

Wilson Leslie. (1988). "A study in Nonprofit Entrepreneurship", *Nonprofit World*, vol. 6, n°6.

Young D. R. (1983), *If not for profit, for what?*, LexingtonBooks.

Zarifian P., (2002), « Service et efficience: le rôle essentiel de la compétence professionnelle », dans J. Gadrey et P. Zarifian, *L'émergence d'un modèle de service: enjeux et réalités,* Rueil-Malmaison, Éditions Liaisons, p. 121-155.