



HAL
open science

Entrepreneuriat social

Ronan Le Velly

► **To cite this version:**

Ronan Le Velly. Entrepreneuriat social. Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat, 2014, 978-2-7426-1640-8. halshs-01096407

HAL Id: halshs-01096407

<https://shs.hal.science/halshs-01096407>

Submitted on 17 Dec 2014

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.

In : Chauvin P.M., Grossetti M., Zalio P.P., 2014, Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat, p. 191-203.

Entrepreneuriat social

Ronan Le Velly

L'entrepreneuriat social est une expression actuellement en vogue, dans les universités et les écoles de management qui lui consacrent un nombre croissant de recherches et de formations, dans les livres ou les journaux qui relatent les exploits d'hommes et de femmes capables de « changer le monde », dans les fondations telles que Ashoka, qui soutiennent l'action de ces entrepreneurs, mais aussi auprès des acteurs publics qui développent des partenariats avec les « entreprises sociales » ou les organisations de « l'économie sociale et solidaire »¹.

Dans l'abondante littérature qui accompagne cet engouement, les termes conjoints d'entrepreneuriat social, d'entreprise sociale, d'entrepreneur social et d'**innovation** sociale ont fait l'objet de très nombreuses définitions ; plusieurs publications en font d'ailleurs le recensement (Hervieux et *al.*, 2011 ; Bacq et Janssen, 2011 ; Weerawardena et Mort, 2006). Cette entrée du dictionnaire ne vise ni à en faire la synthèse ni à proposer de définitions supplémentaires. Elle propose plutôt de partir de l'observation des cinq contextes socio-économiques dans lesquels l'idée d'entrepreneuriat social a été développée, pour souligner ensuite les clivages entre ces différentes approches, reposant notamment sur une attention inégale aux caractéristiques individuelles des entrepreneurs ou à la nature collective de leurs activités. Quelques questions de recherche sociologique peuvent être développées à leur suite.

Au croisement de contextes socio-économiques hétérogènes

1. Pour des éléments attestant de cet intérêt croissant : Harb (2010), Nicholls (2006), Nicholls et Young (2008). L'auteur remercie Laurent Gardin, Benjamin Huybrechts et Nathalie Schieb-Bienfait pour leurs commentaires sur une précédente version de ce texte.

La notion d'entrepreneuriat social a été élaborée depuis le milieu des années 1980 dans des contextes hétérogènes. Cinq de ces contextes permettent d'entrevoir les réalités contrastées aujourd'hui associées à ce terme. Chacun d'entre eux dispose d'acteurs clés, qui peuvent être des associations professionnelles, des fondations, des *think tanks*, des journalistes, mais aussi des chercheurs, dont l'action ne doit alors pas être simplement appréhendée à travers des enjeux de connaissance et d'analyse, mais aussi de reconnaissance et d'institutionnalisation de l'entrepreneuriat social (Hély, 2008a ; Hervieux et *al.*, 2011).

Dans les écrits retraçant les origines de l'idée d'entrepreneuriat social (Bacq et Janssen, 2011 ; Defourny et Nyssens, 2010 ; Kerlin, 2006), un premier contexte est généralement distingué, celui des Etats-Unis des années 1980 et 1990, lorsque les organisations à but non lucratif travaillant dans les secteurs sanitaires et sociaux ont dû faire face à la réduction des **financements** publics. Cette situation les a obligées à rechercher de nouvelles ressources, soit en se tournant vers des organismes philanthropiques, soit en développant des activités commerciales (Eikenberry et Kluver, 2004). Les idées d'entreprise et d'innovation sociale, telles qu'elles ont par exemple été portées par le National Center for Social Entrepreneurs à partir de 1983, renvoient alors à des enjeux de financement du secteur non lucratif et d'articulation des missions sociales et commerciales.

Au cours de cette même période, et toujours aux Etats-Unis, une seconde série d'événements, cette fois-ci extérieurs au secteur non lucratif, a contribué au développement de l'idée d'entrepreneuriat social (Bacq et Janssen, 2011 ; Nicholls, 2006). Il s'agit de la création de fondations et de centres de recherche destinés à soutenir (par le financement, la formation, la mise en réseau, etc.) des entrepreneurs individuels ambitionnant de répondre à des problèmes sociaux par la création d'activités économiques innovantes. L'organisation Ashoka, fondée par Bill Drayton en 1981, ou le Center for Social Innovation, créé à l'Université de Stanford en 1999, incarnent parfaitement cette seconde origine de l'entrepreneuriat social. Les *success stories*, comme celle de Muhammad Yunus ou celle de la Grameen Bank au Bangladesh, ont également beaucoup contribué à la reconnaissance de ce type d'entrepreneuriat². A partir de la

2. Voir la note de bas de page n° 6. Dans son ouvrage *Vers un nouveau capitalisme* (Paris, Jean-Claude Lattès, 2008), M. Yunus affirme sa proximité avec cette seconde conception de l'entrepreneuriat social. Mais, il explique également que le modèle du « *social business* » qu'il prône est plus exigeant que celui développé par

fin des années 1990, ce mouvement a d'ailleurs largement essaimé en dehors des Etats-Unis, en particulier en Suisse avec la création, en 1998, de La Schwab Foundation for Social Entrepreneurs (par Klaus Schwab, fondateur du Forum économique mondial de Davos) ou au Royaume-Uni, en 1999, avec celle de la Skoll Foundation (par Jeff Skoll, premier président et directeur général de Ebay).

L'observation du cas britannique révèle un autre contexte qui donnera un nouveau sens à l'entrepreneuriat social. Il émerge à la fin des années 1990 avec la recherche, par le Parti travailliste et les *think tanks* qui en sont proches, d'une « troisième voie », autant en rupture avec le désengagement de l'Etat des années Thatcher-Major qu'avec l'intervention publique du *Old Labour* (Grenier, 2009 ; Nicholls, 2010). Le financement public par contrats d'un « *third sector* », composé d'associations et d'entreprises exerçant leurs activités à l'échelle des communautés, est alors considéré comme le vecteur de solutions à la fois efficaces, équitables et démocratiques pour résoudre les problèmes sociaux qui s'y expriment. Le rapport de l'institut Demos (Leadbeater, 1997) publié l'année du retour au pouvoir des travaillistes comme celui de la « Social Enterprise Unit » du Département du commerce et de l'industrie en 2002 (*Social Enterprise : A Strategy for Success*) illustrent bien cette forme de reconnaissance de l'entrepreneuriat social.

Un quatrième contexte peut être repéré en Europe continentale, tout particulièrement en Belgique et en France, autour des travaux du réseau EMES, piloté par des chercheurs comme Jacques Defourny, Marthe Nyssens, Jean-Louis Laville ou Laurent Fraise (Defourny et Nyssens, 2010). Depuis la fin des années 1990, ces chercheurs décrivent, avec d'autres³, les caractéristiques des « entreprises sociales » ou de ce que l'on appelle plus volontiers dans un contexte français les organisations de « l'économie sociale et solidaire » (voir **Entrepreneurs du secteur informel**). Souvent menés en coopération avec les acteurs du secteur⁴, ces travaux mettent en avant l'importance de cette « autre économie », ne serait-ce qu'au vu des emplois qu'elle représente. Ils soulignent également sa spécificité au regard des principes démocratiques qui l'animent et des finalités sociales qu'elle poursuit. L'accent est alors

B. Drayton, en ce que les activités économiques qui s'y développent doivent être intégralement financées par des produits marchands.

3. En France, on peut penser à Edith Archambault, Danièle Demoustier, Jean-François Draperi, Henry Noguès, Jacques Prades, etc.

4. En France, les chambres régionales de l'économie sociale (CRESS), le Conseil des entreprises, employeurs et groupements de l'économie sociale (CEGES), le Réseau des territoires pour l'économie solidaire (RTES), etc.

régulièrement mis sur les statuts juridiques, y compris avec une visée d'innovation dans le domaine (création en 2001 du statut de société coopérative d'intérêt collectif).

Enfin, cette fois-ci au Québec, les chercheurs du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) cherchent, depuis la fin des années 1980, à décrire la capacité des acteurs socio-économiques locaux à générer des « innovations sociales » qui permettent d'améliorer les performances économiques et le bien-être social à l'échelle des territoires (Harrison et Vezina, 2006). À première vue, ces innovations ne sont pas sans rappeler celles mises en avant par les promoteurs de la « troisième voie » britannique. Le contexte est pourtant très différent. Les auteurs du CRISES parlent bien de « modèle québécois » pour insister sur le rôle déterminant des mouvements sociaux, des syndicats et des organisations communautaires dans l'émergence de ces innovations (Klein et al., 2010), et nombre de leurs écrits témoignent d'une volonté de proposer des alternatives plutôt que des accommodements avec les logiques libérales.

Ces cinq contextes n'ont jamais été totalement séparés et ils le sont de moins en moins depuis le milieu des années 2000. Ainsi, le réseau américain *Social Enterprise Alliance*, fréquemment associé au premier contexte (Bacq et Janssen, 2011 ; Kerlin, 2006), revendique aujourd'hui une représentation aussi bien des organisations à but non lucratif mobilisant des ressources marchandes que des entreprises poursuivant des objectifs sociaux. De même, depuis quelques années, des efforts sont menés pour intégrer les apports des différentes traditions de recherche et souligner les points sur lesquels elles convergent (Defourny et Nyssens, 2010 ; Nicholls et Young, 2008). Néanmoins, les cinq contextes hétérogènes distingués demeurent des sources d'appréciations différentes sur ce qui constitue les caractéristiques centrales de l'entrepreneuriat social.

Approches et enjeux de qualification

Les discours et les textes issus du second contexte (celui des fondations, souvent d'origine nord-américaine) permettent de comprendre ces différences d'appréciation. Ils mettent tous l'accent de façon prioritaire sur les traits de personnalité de l'entrepreneur. Ashoka, la Skoll Foundation ou la Schwab Foundation soulignent ainsi, notamment sur leurs sites internet, les qualités exceptionnelles des individus dont ils soutiennent les actions. Les entrepreneurs

sociaux sont décrits comme des pionniers à la fois pragmatiques et visionnaires, mus par une détermination sans faille et un sens éthique aigu, « combinant les caractéristiques de Richard Branson et de Mère Teresa⁵ ». Cette façon de concevoir l'entrepreneuriat social transparait également dans les nombreux ouvrages grand public qui relatent les succès de ces hommes capables de « changer le monde »⁶. On la retrouve enfin dans des écrits académiques, notamment dans un court texte souvent cité de Gregory Dees (1998), alors professeur au Center for Social Innovation de l'Université de Stanford.

Une seconde caractéristique de l'entrepreneuriat social, sur laquelle s'accordent de manière relativement consensuelle les textes issus des cinq contextes, insiste sur la double dimension sociale et innovante des activités menées. Premièrement, il est avancé que ces actions visent des finalités sociales (censées dépasser la création de richesses ou la recherche du profit) et/ou la résolution de problèmes sociaux (difficultés d'accès à l'éducation, à la santé, à l'emploi, etc.)⁷. Deuxièmement, les études mettent l'accent sur leur caractère innovant, en ce sens où elles tentent d'identifier les besoins insatisfaits, de développer de nouveaux produits, services et marchés (micro-crédit, commerce équitable, *Bottom of the Pyramid*, etc.) et d'expérimenter des formes originales de financement et d'organisation du travail (crèches associatives associant emploi salarié et bénévolat parental, etc.) (Defourny, 2004 ; Klein et *al.*, 2010 ; Laville, 1992 ; Leadbeater, 1998). À cette idée de solutions locales, d'autres travaux, tout particulièrement ceux qui insistent aussi sur les caractéristiques personnelles des entrepreneurs, ajoutent celle de changements de grande ampleur, par la réplication des innovations ou la capacité des entrepreneurs à peser sur les régulations économiques et politiques (Martin et Osberg, 2007). La figure de l'entrepreneur social est alors très proche de celles de l'entrepreneur de cause ou de l'entrepreneur institutionnel des sociologues (Vasi, 2009) (voir **Introduction**).

5. Schwab Foundation [www.schwabfound.org].

6. Quelques titres sont à cet égard explicites : *Comment changer le monde. Les entrepreneurs sociaux et le pouvoir des idées nouvelles* (David Bornstein, Paris, La Découverte, 2005), *80 hommes pour changer le monde* (Sylvain Damil et Mathieu Le Roux, Paris, J.-C. Lattès, 2005), *Recherche volontaire pour changer le monde. Les clés du succès de ceux qui l'ont fait* (Laurent de Cherisey, Paris, Presses de la renaissance, 2008), *100 pionniers pour la planète* (Dimitri Caudrelier et Matthieu Roynette, Paris, J.-C. Lattès, 2009), *Réparer la planète. La révolution de l'économie positive* (Maximilien Rouer et Anne Gouyon, Paris, J.-C. Lattès, 2009), *Un million de révolutions tranquilles. Comment les citoyens changent le monde* (Bénédicte Manier, Paris, Les liens qui libèrent, 2012).

7. Des finalités et des problèmes écologiques sont aussi abordés, mais de façon beaucoup moins systématique.

Une dernière approche, particulièrement avancée dans le quatrième contexte, met en avant la nature de l'organisation. Les travaux du réseau EMES décrivent ainsi l'« entreprise sociale » ou l'« économie sociale et solidaire » comme réunissant des caractéristiques propres au monde de l'entreprise (une production de biens et de services, un certain niveau d'emploi salarié, etc.) et des caractéristiques supposées lui être plus étrangères. Cette conception n'est pas centrée sur la personnalité de l'entrepreneur et souligne au contraire sur la dimension collective de l'émergence, de la régulation et des finalités de ces organisations (Defourny, 2004 ; Draperi, 2010). En France, les statuts coopératif, mutualiste et associatif, qui permettent des formes de gouvernance démocratique, sont alors souvent perçus comme étant favorables à cet idéal. Au-delà, ces études insistent sur l'idée d'une participation active des usagers ou des bénéficiaires des services fournis, et ce d'autant plus que ces derniers sont par ailleurs relativement marginalisés (personnes âgées, handicapés, etc.) (Gardin, 2006).

Même si ces trois approches, centrées respectivement sur l'entrepreneur, l'innovation et l'organisation, convergent globalement vers un même modèle, leurs différences ne doivent pas être négligées. En 2010-2011, des débats ont animé le monde français de l'économie sociale et solidaire, après la création d'un Mouvement des entrepreneurs sociaux (MOUVES), composé de dirigeants de coopérative, d'association mais aussi d'entreprise, se référant aux approches américaines du second contexte (type Ashoka, Schwab Fondation) (Harb, 2010). Bien accueillie, voire soutenue par certains acteurs de l'économie sociale et solidaire⁸, ce mouvement a aussi suscité la critique de l'un de ses promoteurs, Jean-François Draperi, directeur de la *RECMA. Revue internationale d'économie sociale*. Entre autres critiques, ce dernier craignait qu'en promouvant l'idée que l'entrepreneuriat social s'incarnait dans la personnalité des entrepreneurs et en ouvrant la porte aux sociétés capitalistes, le MOUVES soit à l'origine d'un affaiblissement des idéaux collectifs qui avaient jusqu'ici présidé à l'identité de l'économie sociale et solidaire (Draperi, 2010). Ce cas illustre combien la définition de ce qu'est l'entrepreneuriat social renvoie à des luttes de qualification dont les enjeux sont identitaires, mais aussi économiques dès lors que l'appartenance à la catégorie mouvante de l'entrepreneuriat social conditionne l'accès à certaines ressources.

8. L'ouvrage de Virginie Seghers et Sylvain Allemand (2007) offre une excellente illustration de la façon dont cette approche de l'entrepreneuriat social est promue en France depuis le milieu des années 2000. Il offre en outre des informations précises sur ses principaux promoteurs, au premier rang desquels l'Agence de valorisation des initiatives socio-économiques (AVISE), présidée par Hugues Sibille.

Trois questionnements sociologiques

A partir de la description des processus de qualification et de reconnaissance de l'entrepreneuriat social que nous venons d'esquisser, il est possible de distinguer trois grands questionnements sociologiques.

Un premier enjeu est de mieux connaître et comprendre les entrepreneurs sociaux. Des travaux récents ont ainsi cherché à analyser les traits de leur personnalité et/ou leurs caractéristiques sociodémographiques, afin d'identifier leurs spécificités par rapport aux entrepreneurs « conventionnels » (Van Ryzin et *al.*, 2009). Conformément à l'approche adoptée dans ce dictionnaire (voir **Introduction**), nous pensons qu'il est plus pertinent d'appréhender cette question de façon dynamique, en observant les « carrières » des entrepreneurs sociaux, et de façon plus différenciée, en ne cherchant plus à trouver le gène de l'entrepreneuriat social mais en montrant que les entrepreneurs sociaux ont des conceptions hétérogènes de leur travail (voir **Parcours biographiques et carrières entrepreneuriales** ; Lazuech, 2006 ; Schieb-Bienfait et *al.*, 2009).

Une deuxième question peut dès lors être posée non plus en termes de personnalités ou de caractéristiques entrepreneuriales, mais en termes d'appuis collectifs (relationnels et institutionnels) de l'entrepreneuriat social. Il s'agit de restituer les supports sur lesquels s'appuie la construction des innovations sociales. Sur ce point, Ion Bodgan Vasi (2009) a relevé, non sans ironie, nombre d'illustrations de l'importance des réseaux et des institutions dans les descriptions héroïques des entrepreneurs sociaux. D'autres travaux réalisés sur la base d'enquêtes de terrain pourront apporter des résultats plus convaincants encore. Les recherches en sciences de gestion privilégient généralement l'analyse simultanée de différents cas afin d'en extraire des modèles généraux d'analyse (par exemple, Haugh, 2007). L'ouvrage de Sherryl Kleinman (1996) décrivant le quotidien d'un centre de soins « alternatif » témoigne *a contrario* des richesses de la monographie. De telles enquêtes permettent en outre d'aborder plusieurs questions pertinentes autour des caractéristiques spécifiques de l'entrepreneuriat social : en quoi les différentes ressources mobilisées (bénévolat, ventes, subventions, dons, contrats, etc.) et les partenariats établis (avec les acteurs publics, les entreprises « classiques » telles que Danone, etc.) affectent-ils les activités menées ? (Eikenberry et Kluver, 2004 ; Laville, 1992 ; Gardin, 2006) ? Sur quels points et jusqu'à quel point les démarches mises en œuvre sont-elles marquées par des activités de régulation

« alternatives » (Kleinman 1996 ; Le Velly, 2006 ; Le Velly et Bréchet, 2011) ? Comment les entrepreneurs sociaux rendent-ils compte et font-ils valoir les résultats non marchands de leur action (Grimes, 2010 ; Nicholls, 2010 ; Ruebottom, 2013) ? Ces questions demandent des réponses étayées par l'observation empirique, qui s'écartent aussi bien des raisonnements *a priori* sur la supériorité de l'entrepreneuriat social que des critiques qui le décrivent comme un allié du capitalisme⁹.

Enfin, la troisième grande question concerne le lien entre les différents statuts des organisations et la qualité de l'emploi en leur sein. En France, différentes études statistiques (Bailly *et al.*, 2012 ; Hély, 2008b ; Richez-Battesti *et al.*, 2011) montrent que l'économie sociale et solidaire ne constitue pas un ensemble homogène et que les organisations qui lui sont associées n'ont pas nécessairement des comportements plus exemplaires envers leurs salariés que les entreprises ou les administrations publiques. Néanmoins, une fois ce constat établi, il serait préjudiciable de nier l'importance des statuts et leur rôle dans une offre de fonctionnement alternative aux entreprises capitalistes. Sur ce point, comme sur les précédents, la mise à distance des discours homogénéisants et normatifs (Hély, 2008a) est nécessaire pour aborder les réalités contrastées de l'entrepreneuriat social, mais elle n'implique pas pour autant de cesser de rendre compte de ses spécificités.

Conclusion

La quête d'une définition robuste de l'entrepreneuriat social a fait l'objet de nombreuses publications (notamment Peredo et McLean, 2006 ; Weerawardena et Mort, 2006). Nous avons cherché à contourner cette difficulté en décrivant les contextes socio-économiques dans lesquels cette notion s'est développée et les controverses que ses différentes définitions ont pu susciter. L'examen permet de montrer qu'en matière de clivages théoriques et méthodologiques, l'entrepreneuriat social ne se distingue pas nécessairement de l'entrepreneuriat tout court. On retrouve en effet la même ligne principale d'opposition, désormais bien identifiée par les sociologues de l'entrepreneuriat : les approches focalisées

9. Pour une revue de ce type de critique de l'entrepreneuriat social, voir Grenier (2009). Pour un exemple dans le contexte français, voir Hély (2008a, 2008b).

sur les caractéristiques des « entrepreneurs sociaux » *versus* celles centrées sur les processus, la variété et les appuis sociaux de ces acteurs entrepreneuriaux.

Bibliographie

BACQ (S.) et JANSSEN (F.), « The Multiple Faces of Social Entrepreneurship : A Review of Definitional Issues Based on Geographical and Thematic Criteria », *Entrepreneurship and Regional Development*, 23 (5-6), 2011, p. 373-403.

BAILLY (F.), CHAPPELLE (K.) et PROUTEAU (L.) (2012), « La qualité de l'emploi dans l'ESS. Etude exploratoire sur la région des Pays de la Loire », *RECMA. Revue internationale de l'économie sociale*, 323, 2012, p. 44-63.

DEES (G.), *The Meaning of « Social Entrepreneurship »*, mimeo, Stanford (Calif.), Stanford University, 1998, 6 p.

DEFOURNY (J.), « L'émergence du concept d'entreprise sociale », *Reflets et perspectives de la vie économique*, 43 (3), 2004, p. 9-23.

DEFOURNY (J.) et NYSENS (M.), « Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States : Convergences and Divergences », *Journal of Social Entrepreneurship*, 1 (1), 2010, p. 32-53.

DRAPERI (J.-F.), « L'entrepreneuriat social : du marché public au public marché », *RECMA. Revue internationale de l'économie sociale*, 316, 2010, p. 18-40.

EIKENBERRY (A. M.) et KLUVER (J. D.), « The Marketization of the Nonprofit Sector : Civil Society at Risk ? », *Public Administration Review*, 64 (2), 2004, p. 132-140.

GARDIN (L.), *Les Initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'Etat*, Ramonville, Erès, 2006, 190 p.

GRENIER (P.), « Social Entrepreneurship in the UK : From Rhetoric to Reality ? », dans R. Ziegler (ed.), *An Introduction to Social Entrepreneurship : Voices, Preconditions, Contexts*, Cheltenham, Edward Elgar, 2009, p. 174-207.

GRIMES (M.), « Strategic Sensemaking Within Funding Relationships : The Effects of Performance Measurement on Organizational Identity in the Social Sector », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34 (4), 2010, p. 763-783.

HARB (D.), « Le Mouvement des entrepreneurs sociaux : une nouvelle initiative de promotion et de développement de l'entrepreneuriat social en France », *Cahier de recherche. Observatoire du management alternatif*, Paris, HEC Paris, 2010, 141 p.

HARRISSON (D.) et VEZINA (M.), « L'innovation sociale : une introduction », *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77 (2), 2006, p. 129-138.

HAUGH (H.), « Community-led Social Venture Creation », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (2), 2007, p. 161-182.

HELY (M.), « L'économie sociale et solidaire n'existe pas », *La Vie des idées*, 2008a [<http://www.laviedesidees.fr>].

HELY (M.), « A travail égal, salaire inégal : ce que travailler dans le secteur associatif veut dire », *Sociétés contemporaines*, 69, 2008b, p. 125-148.

HERVIEUX (C.), GEDAJOVIC (E.) et TURCOTTE (M. F.), « The Legitimization of Social Entrepreneurship », *Journal of Enterprising Communities*, 4 (1), 2010, p. 37-67.

KERLIN (J. A.), « Social Enterprise in the United States and Europe : Understanding and Learning from the Differences », *Voluntas*, 17 (3), 2006, p. 247-263.

KLEIN (J.-L.), FONTAN (J.-M.), HARRISSON (D.) et LEVESQUE (B.), « L'innovation sociale dans le contexte du "modèle québécois" : acteurs, composantes et principaux défis », *The Philanthropist*, 25 (3), 2010, p. 235-246.

KLEINMAN (S.), *Opposing Ambitions : Gender and Identity in an Alternative Organization*, Chicago (Ill.), University of Chicago Press, 1996, 160 p.

LAVILLE (J.-L.), *Les Services de proximité en Europe. Pour une économie solidaire*, Paris, Syros, 1992, 247 p.

LAZUECH (G.), « Les cadres de l'économie sociale et solidaire : un nouvel entrepreneuriat ? », *Formation Emploi*, 95, 2006, p. 59-74.

LEADBEATER (C.), *The Rise of the Social Entrepreneur*, Londres, Demos, 1997, 94 p.

LE VELLY (R.), « Le commerce équitable : des échanges marchands contre et dans le marché », *Revue française de sociologie*, 47 (2), 2006, p. 319-340.

LE VELLY (R.) et BRECHET (J.-P.), « Le marché comme rencontre d'activités de régulation. Initiatives et innovations dans l'approvisionnement bio et local de la restauration collective », *Sociologie du travail*, 53 (4), 2011, p. 478-492.

MARTIN (R. L.) et OSBERG (S.), « Social Entrepreneurship : The Case for Definition », *Stanford Social Innovation Review*, 2007, p. 29-39.

NICHOLLS (A.), « Introduction », dans A. Nicholls (ed.), *Social Entrepreneurship : New Models of Sustainable Social Change*, Oxford, Oxford University Press, 2006, p. 1-35.

NICHOLLS (A.), « Institutionalizing Social Entrepreneurship in Regulatory Space : Reporting and Disclosure by Community Interest Companies », *Accounting, Organizations and Society*, 35 (4), 2010, p. 394-415.

NICHOLLS (A.) et YOUNG (R.), « Preface to the Paperback Edition », dans A. Nicholls (ed.), *Social Entrepreneurship : New Models of Sustainable Social Change*, Oxford, Oxford University Press, 2008, p. VII-XXIII.

PEREDO (A. M.) et MCLEAN (M.), « Social Entrepreneurship : A Critical Review of the Concept », *Journal of World Business*, 41 (1), 2006, p. 56-65.

RICHEZ-BATTESTI (N.), PETRELLA (F.) et MELNIK (E.), « Quelle qualité de l'emploi au sein de l'économie sociale et solidaire ? Premiers résultats sur données françaises », *RECMA. Revue internationale de l'économie sociale*, 319, 2011, p. 57-77.

RUEBOTTOM (T.), « The Microstructures of Rhetorical Strategy in Social Entrepreneurship : Building Legitimacy through Heroes and Villains », *Journal of Business Venturing*, 28 (1), 2013, p. 98-116.

SCHIEB-BIENFAIT (N.), CHARLES-PAUVERS (B.) et URBAIN (C.), « Émergence entrepreneuriale et innovation sociale dans l'économie sociale et solidaire : acteurs, projets et logiques d'action », *Innovations*, 30, 2009, p. 19-39.

SEGHERS (V.) et ALLEMAND (S.), *L'Audace des entrepreneurs sociaux. Concilier efficacité économique et innovation sociale*, Paris, Autrement, 2007, 237 p.

VAN RYZIN (G. G.), GROSSMAN (S.), DIPADOVA-STOCKS (L.) et BERGRUD (E.), « Portrait of the Social Entrepreneur : Statistical Evidence from a US Panel », *Voluntas*, 20 (2), 2009, p. 129-140.

VASI (I. B.), « New Heroes, Old Theories ? Toward a Sociological Perspective on Social Entrepreneurship », dans R. Ziegler (ed.), *An Introduction to Social Entrepreneurship : Voices, Preconditions, Contexts*, Cheltenham, Edward Elgar, 2009, p. 155-173.

WEERAWARDENA (J.) et MORT (G. S.), « Investigating social Entrepreneurship : A Multidimensional Model », *Journal of World Business*, 41 (1), 2006, p. 21-35.