

Entrepreneuriat social: Genèse et essai de définition.

Social entrepreneurship: Genesis and definition.

JELLOULI Hajar

Doctorante

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah

Laboratoire interdisciplinaire de recherche en économie, finance et management des organisations (LIREFMO)

Maroc

hajar.jellouli@usmba.ac.ma

ELHIRI Abderrazak

Enseignant chercheur

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah

Laboratoire interdisciplinaire de recherche en économie, finance et management des organisations (LIREFMO)

Maroc

elhiriabderrazak@gmail.com

Date de soumission : 03/09/2020

Date d'acceptation : 22/10/2020

Pour citer cet article :

JELLOULI. H & ELHIRI. A. (2020) «Entrepreneuriat social: Genèse et essai de définition.», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 3 : Numéro 4 » pp: 121 – 135.

Résumé

L'entrepreneuriat social est un phénomène relativement récent mais qui a gagné de plus en plus de poids en tant que réalité économique importante dans le monde et surtout aux USA et en Europe. Ce concept qui mérite une réflexion approfondie sur différents niveaux, semble plus novateur et apporte des réponses aux nouvelles contraintes sociales auxquelles nos sociétés font face. Ayant comme mission principale la création de « valeur sociale », plutôt que la distribution du profit, le concept de l'entrepreneuriat social est souvent mal défini et les termes « entrepreneuriat social », « entrepreneur social » et « entreprise sociale » sont les trois notions utilisées indifféremment dans la majorité de travaux de recherche afin de définir le même concept. Il semble aussi que l'origine géographique des chercheurs influence leur approche du concept et que les différentes écoles de pensée ont généré différentes définitions allant du plus large au plus étroit. L'objectif principal de cet article est d'effectuer une analyse du contexte d'émergence du phénomène de l'entrepreneuriat social et de la terminologie qui lui est relative afin de contribuer à la compréhension de ce nouveau champ disciplinaire qui semble pouvoir résoudre de manière innovante les problèmes sociaux actuels.

Mots clés : Entrepreneuriat Social ; troisième secteur ; entreprise sociale ; entrepreneur Social ; terminologie.

Abstract

Social entrepreneurship is a relatively recent phenomenon which has gained more and more importance as an economic reality around the world and especially in the USA and Europe. This concept that deserves in-depth reflection on different levels, seems more innovative and provides answers to the new social constraints that our societies are facing. Having the creation of "social value" as its main mission rather than the distribution of profit, the concept of social entrepreneurship is often poorly defined and the terms like "social entrepreneurship", "social entrepreneur" and "social enterprise" are often used interchangeably in the majority of research works in order to define it. It also seems that the geographic origin of the researchers influences their approach to the concept and that different schools of thought have generated different definitions ranging from broad to narrow. The main goal of our article is to analyze the context of the emergence of the social entrepreneurship phenomenon and the terminology related to it, in order to contribute to the understanding of this new disciplinary field that seems to be able to solve in an innovative way the current social issues.

Keywords : Social Entrepreneurship ; Third Sector ; Social enterprise ; Social entrepreneur ; Terminology.

Introduction

L'étude de l'entrepreneuriat en général suscite un regain d'intérêt car ce dernier est considéré aujourd'hui comme le moteur de la stimulation de la croissance économique, de la richesse et de la prospérité (Rubio et al. 2017). Une des formes de l'entrepreneuriat qui a aussi suscité au cours de ces dernières années un intérêt croissant de la part des acteurs politiques, économiques et du monde académique, est celle de l'Entrepreneuriat social (Dey, 2006; Nicholls, 2008). Selon Janssen, Bacq et Brouard (2012), ces nouvelles pratiques entrepreneuriales dont l'objectif principal est la création de valeur sociale sont de plus en plus vantées par de nombreux auteurs (Dees, 1998; Sharir et Lerner, 2006). Aussi, plusieurs gouvernements européens encouragent, depuis quelques temps déjà, les initiatives d'entrepreneuriat social. Pour ce, quelques uns de ces pays ont prévu des cadres juridiques adéquats pour ces initiatives. Aussi, plusieurs organisations de soutien et de promotion de l'entrepreneuriat social comme Ashoka, Avina, Schwab et Skoll ont vu le jour. Leur mission est d'identifier les entrepreneurs sociaux et soutenir leurs activités et leur développement.

Quels sont les éléments qui peuvent expliquer cet engouement croissant? Selon Janssen, Bacq et Brouard (2012), l'entrepreneuriat social génère avant tout des bienfaits et du progrès dans différents domaines tels que le domaine de santé, celui du développement durable et la livraison de biens et de services aux plus démunies. Il est reconnu pour ses capacités à résoudre d'une manière plus innovante des problèmes sociaux de plus en plus nombreux et complexes (Johnson, 2000; Thompson, Alvy et Lees, 2000) et à répondre aux problèmes de financement des organismes sans but lucratif (Dees, 1998).

La formulation du phénomène de l'entrepreneuriat social est relativement récente (même si sa pratique n'est pas récente). Le terme «entrepreneuriat social» qui n'est autre que la traduction française de l'expression «social entrepreneurship», remonte aux années 1980 et est apparu pour la première fois aux États-Unis, là où de nombreuses organisations visant à soutenir des individus porteurs de changement social sont nées (Janssen, Bacq et Brouard, 2012). Largement défini comme l'utilisation d'approches non gouvernementales et axées sur le marché pour résoudre les problèmes sociaux, l'entrepreneuriat social est devenu un moyen de financement et d'approvisionnement des initiatives sociales (Kerlin, J.A. 2006). Cependant, les termes «entrepreneuriat» et «social» combinés peuvent avoir l'air contradictoires. En effet, le concept brouille les frontières traditionnelles entre le secteur public et le secteur privé et donne naissance à des entreprises hybrides (Johnson, 2000) dont l'objectif est la création de valeur double, à la fois sociale et économique.

D'où vient l'entrepreneuriat social ? Comment est-il différent du secteur de non profit et pourquoi occupe-t-il de plus en plus de place dans le champ de la recherche sur l'entrepreneuriat ? Quelles sont ses notions principales et comment peut-on le définir ? L'objectif de cet article est d'essayer d'apporter des réponses à ces questions. Pour y arriver, nous allons tout d'abord essayer de comprendre comment ce nouveau type d'entrepreneuriat a émergé dans différentes régions du monde (section 1), puis nous allons parcourir les différentes notions qui lui sont liées et essayer de déterminer comment il est défini en Europe et aux Etats unis afin de tenter sortir avec une définition plus large et complète (section 2).

1. Genèse de l'entrepreneuriat social

1.1. Du troisième secteur vers l'entrepreneuriat social

Selon Defourny et Mertens (2008), l'idée d'un troisième secteur composé des organisations qui n'appartiennent ni au secteur privé classique, ni au secteur public a commencé à se forger au milieu des années 1970. Ces organisations qui étaient très actives dans de nombreux secteurs d'activité faisaient déjà l'objet de travaux scientifiques et de politiques publiques spécifiques mais l'idée de les rassembler dans un seul secteur est relativement récente. Selon ces mêmes auteurs, ce sont surtout les travaux de la Filer Commission, créée en 1973 pour étudier la philanthropie, le rôle du secteur privé dans la société américaine et le lancement, à l'Université de Yale en 1976, du « Programme sur les organisations nonprofit » (Program on Nonprofit Organizations), qui ont marqué un saut décisif dans la conceptualisation des nonprofit organizations (NPO) et du “nonprofit sector” aux États-Unis. Depuis, une vaste littérature scientifique sur les NPO s'est développée à partir de différentes disciplines comme l'économie, la sociologie, la science politique, la gestion et le droit. En Europe, les différents contextes nationaux sur les plans politiques, culturels et économiques ont constitué un frein à une reconnaissance aussi large et rapide de l'existence d'un troisième secteur. Il va falloir noter cependant que les organisations du troisième secteur étaient déjà très ancrées dans les traditions anciennes et les organisations comme les mutuelles et les coopératives existaient un peu partout depuis très longtemps.

Toujours selon Defourny et Mertens (2008), deux conceptualisations du troisième secteur, accompagnées de travaux visant à quantifier le poids économique de ce dernier, se sont progressivement diffusées à l'échelle internationale. L'une s'appuie sur l'approche américaine du « secteur nonprofit » déjà évoquée; l'autre, d'origine européenne, plus précisément française, qui a forgé le concept d' « économie sociale » pour rassembler les coopératives, les mutualités et les associations. Ces mêmes auteurs confirment aussi que l'importance du

troisième secteur est aujourd'hui telle qu'il est largement associé aux grandes fonctions économiques des pouvoirs publics, à savoir :

- La fonction d'allocation des ressources, avec la production d'une multitude de biens et services quasi-collectifs (dans la santé, la culture, l'enseignement, l'action sociale, les services de proximité, le sport, les loisirs, l'environnement, la défense des droits, etc.) ;
- La fonction de redistribution des ressources, avec les contributions volontaires (en espèces ou en travail bénévole) que de nombreuses associations mobilisent et avec la gratuité ou la quasi-gratuité de services très divers à des populations défavorisées ;
- La fonction de régulation de la vie économique quand, par exemple, des associations ou des coopératives sociales sont des partenaires privilégiés des pouvoirs publics pour la remise au travail de chômeurs peu qualifiés, risquant d'être exclus définitivement des circuits de l'emploi.

1.2. L'émergence d'un nouveau type d'entrepreneuriat.

Pourquoi parle-t-on d'un nouveau type d'entrepreneuriat qualifié « social » et non simplement d'un développement des organisations du secteur à but non lucratif ou de l'économie sociale? Cette question posée par Defourny et Mertens (2008) renvoie directement aux théories de l'entrepreneuriat. Afin de répondre à cette question, les auteurs se sont référés à l'œuvre de J. Schumpeter, qui a défini le développement économique comme un « **processus de mise en œuvre de nouvelles combinaisons** » dans le processus de production. Pour Schumpeter (1934), l'entrepreneur apporte le changement sur au moins un des cinq plans suivants :

- ✓ L'introduction d'un nouveau produit ou d'une nouvelle qualité de produit;
- ✓ L'introduction d'une nouvelle méthode de production;
- ✓ La conquête d'une nouvelle source de matières premières;
- ✓ L'ouverture d'un nouveau marché;
- ✓ ou l'organisation renouvelée d'une branche d'activités.

Il convient alors de comprendre dans ce qui suit, dans quelle mesure on peut identifier un nouvel entrepreneuriat au sein du troisième secteur pour chacun des changements identifiés :

- ✓ De nouveaux produits ou nouvelles qualités de produit: Comme nous l'avons déjà évoqué, le troisième secteur s'est développé afin de répondre aux besoins non pris en charge de manière satisfaisante, ni par l'Etat, ni par le secteur privé. En Europe, ces dernières décennies ont vu apparaître de nouvelles activités comme la création de produits financiers éthiques et/ou solidaires, la production d'énergie alternative, le

développement de véritables filières de commerce équitable, etc. Des services mieux adaptés aux besoins des personnes ont été développés et proposés. Ce nouveau type d'entreprenariat semble donc plus novateur puisqu'il tranche avec le comportement assez traditionnel de certaines grandes organisations au sein du troisième secteur.

- ✓ De nouvelles méthodes d'organisation et/ou de production: Nous avons l'habitude de voir l'économie sociale organiser ses activités selon des modalités différentes de celles des secteurs privé ou public traditionnels. Cependant, ce qui distingue plus les générations actuelles d'entreprises sociales est l'implication de différents partenaires et de plusieurs catégories d'acteurs en même temps. Les travailleurs salariés, les bénévoles, les usagers, les organismes d'appui et les pouvoirs publics locaux peuvent se retrouver tous associés dans un même projet, alors que les organisations classiques de l'économie sociale ont généralement été fondées par des groupes sociaux plus homogènes.
- ✓ De Nouveaux facteurs de production: Le recours au bénévolat n'est pas nouveau dans le troisième secteur. La nouveauté réside dans le fait qu'il est orienté vers des finalités productives et permet de générer de nouveaux biens et/ou services qui n'existaient pas auparavant. Il s'agit de même pour le travail rémunéré qui a fait aussi l'objet d'innovations dans le sens où les postes de direction et d'encadrement se sont largement professionnalisés et que les dirigeants d'aujourd'hui doivent démontrer de réelles capacités de gestion, en raison d'un contexte de plus en plus exigeant.
- ✓ De Nouveaux rapports au marché : Les mutations profondes du marché ont accentué le caractère entrepreneurial d'une grande partie des organisations du troisième secteur. Ces organisations du troisième secteur qui se retrouvent de plus en plus dans une logique de concurrence, parfois même avec des entreprises commerciales, sont dans l'obligation de faire face à un accroissement des risques économiques et d'instaurer et renforcer une culture gestionnaire en leur sein.
- ✓ De Nouvelles formes d'entreprises : Différentes législations nationales ont construit des cadres juridiques nouveaux et mieux adaptés à ce nouveau type d'organisations. On évoque par exemple le statut pour les coopératives sociales, voté en 1991 en Italie. D'autres législations nationales se sont inscrites dans le même chemin, à savoir, au Portugal, afin de reconnaître la "coopérative de solidarité sociale" (1997) ; en Espagne, pour reconnaître les "coopératives d'initiative sociale" (1999), en France, pour la création du statut de la "société coopérative d'intérêt collectif" (2001) ; et aussi

en Pologne, pour reconnaître le statut de "coopérative sociale" (2006). Ces statuts juridiques nouveaux ont tous l'objectif d'encourager ces nouvelles dynamiques entrepreneuriales, destinées au marché mais qui s'inscrivent toujours dans un projet à vocation sociale (Defourny et Mertens, 2008).

Comment peut-on alors définir ce nouvel entrepreneuriat ?

2. Essai de définition

Aujourd'hui, la majorité des gouvernements se forcent de développer de nouvelles formes d'interaction entre les secteurs public et privé et de procurer de nouvelles réponses aux défis sociétaux, qui pèsent sur les plans social, économique et environnemental. Dans ce contexte, l'Entrepreneuriat social est souvent associé à l'innovation et la création de valeur sociale et malgré que l'intérêt pour l'entrepreneuriat social semble être récent, les premiers travaux sur le sujet appartiennent aux années 80 (Petrella et Richez-Battesti, 2014).

2.1. Les différentes notions de l'entrepreneuriat social

Comme indiqué par Santos (2009), le concept de l'entrepreneuriat social est devenu une large tente où plusieurs différentes activités trouvent refuge, sous un large parapluie d'activités et de processus qui ont pour objectif d'améliorer la richesse sociale. Différentes notions comme: l'entrepreneuriat social, l'entrepreneur social et l'entreprise sociale sont utilisées pour définir le même concept. Ces trois notions partagent les mêmes racines dans le terme « entrepreneur » qui est associé à la création de valeur et de changement dans l'économie et sont utilisées indifféremment dans la majorité de la littérature en Langue Anglaise. Une définition claire des différents concepts clés liés au phénomène de l'entrepreneuriat social est donc essentielle afin de mieux comprendre ce domaine et progresser dans la recherche (Christie et Honig, 2006).

2.1.1 L'entrepreneur Social

Comme expliqué par Dees (1998), les origines du mot entrepreneur reviennent au 17^{ième} et 18^{ième} siècles. Au début du 19^{ième} siècle, l'entrepreneur est défini comme celui qui **déplace les ressources économiques d'une zone à productivité inférieure à une zone à productivité supérieure et meilleur rendement**. Un siècle après, et selon Petrella et Richez-Battesti (2014), Shumpeter considère que les entrepreneurs sont les agents de changement dans l'économie et qui créent la valeur dans le sens où ils font avancer l'économie en servant de nouveaux marchés ou en créant de nouvelles manières de faire les choses. Plus récemment, et comme cité par Dees (1998), Drucker ajoute la dimension de l'opportunité:

« **un entrepreneur est toujours en quête de changement, il répond au changement et l'exploite comme une opportunité** ». Mair et Marti (2006) suggèrent quant à eux que la notion d'entrepreneur social est axée sur les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur et son comportement. Selon ces auteurs, les entrepreneurs sociaux ont une vision du changement social, ils veulent atteindre des objectifs et prennent des risques pour le faire, ils sont créatifs et ils ont les compétences de leadership. Les entrepreneurs sociaux sont à l'origine de l'expansion rapide du secteur social. Ils inventent et proposent des solutions pour répondre aux besoins urgents de la société (Yunus, 2009) et savent identifier des opportunités pour aborder un marché social mal desservi et offrent des solutions créatives aux problèmes sociaux persistants complexes. Leur objectif est d'apporter de réelles améliorations sociales à leurs bénéficiaires et à leurs communautés, ainsi que des retours attractifs (sociaux et / ou financiers) pour leurs investisseurs (Dess, 2001).

2.1.2 L'entreprise sociale

La notion de « l'entreprise sociale » fait référence au résultat tangible de l'entrepreneuriat social. En effet, selon la « Social Enterprise Alliance » créée aux USA en 2002 par différentes fondations et organisations Américaines de soutien à l'entrepreneuriat social, on appelle « **entreprise sociale** » toute entreprise de revenu ou stratégie, entreprise par un organisme sans but lucratif afin de générer des revenus pour l'appui de sa mission sociale (Defourny, 2004). Le « Social Enterprise Knowledge Network » constitué en 2001 autour de la « Harvard Business School » va encore élargir le champ de cette définition et propose que: « une entreprise sociale est tout type d'entreprise, englobée par des organisations à but non lucratif, des entreprises à but lucratif ou des entreprises du secteur public, exerçant des activités à forte valeur sociale ou produisant des biens et des services à vocation sociale intégrée ». Aux USA et par rapport aux définitions ailleurs, le concept d'entreprise sociale est généralement beaucoup plus vaste et plus axé sur l'entreprise dont l'intérêt est la production de revenus (Kerlin, 2006).

Créé par le président américain Barack OBAMA en fin de 2009, le bureau de l'innovation sociale et de participation civique, définit quant à lui l'entreprise sociale comme « un opérateur de l'économie sociale dont l'objectif principal est d'avoir un impact social plutôt que de réaliser un profit pour ses propriétaires ou ses actionnaires. Elle opère en fournissant des biens et des services pour le marché de manière entrepreneuriale et innovante et utilise ses bénéfices principalement pour atteindre des objectifs sociaux. Elle est gérée de manière ouverte et responsable et implique en particulier les salariés, les consommateurs et les parties

prenantes concernées par ses activités commerciales. Il est clair que cette définition met l'accent aussi sur la finalité sociale de l'activité d'une entreprise qui, pour être appelée « sociale », doit utiliser ses bénéfices principalement pour atteindre des objectifs sociaux et avoir un impact social plutôt que de faire du profit.

2.1.3 L'entrepreneuriat Social

L'entrepreneuriat social concerne des individus ou des organisations engagées dans des activités entrepreneuriales ayant un objectif social (Bacq et al, 2011). Il met plus l'accent sur le processus, sur les dimensions organisationnelles et collectives de l'entrepreneuriat. Selon Bacq et Janssen (2011), cette définition reflète certaines hypothèses de base sur l'entrepreneuriat social, notamment :

- ✓ L'entrepreneuriat social est un processus d'activités entrepreneuriales qui comprend la découverte, l'évaluation et la poursuite d'opportunités n'impliquant pas nécessairement la création de nouvelles entreprises;
- ✓ L'entrepreneuriat social comprend des organisations formellement constituées et informelles et des activités initiées et lancées par des individus;
- ✓ L'entrepreneuriat social vise principalement à poursuivre un but social.

L'entrepreneuriat social englobe en effet, une vaste gamme de pratiques et de formes d'organisations et d'activités à but non lucratif, hybrides et à but lucratif, issues de différents secteurs, sans restriction sur leur forme juridique et leurs stratégies de revenus, la portée des activités ou le secteur dans lequel elles opèrent.

2.2 Vers une définition de l'entrepreneuriat social

Les définitions du phénomène de l'entrepreneuriat social varient et vont du plus large au plus étroit. Dans le premier cas, l'entrepreneuriat social fait référence à une activité innovatrice ayant un objectif social dans le secteur à but lucratif, comme dans des entreprises commerciales à vocation sociale (Austin et al., 2006); ou dans le secteur sans but lucratif, ou dans tous les secteurs, comme les formes structurelles hybrides qui combinent des approches à but lucratif et sans but lucratif (Dees, 1998). Dans le deuxième cas et selon la définition étroite, l'entrepreneuriat social désigne généralement le recours à l'expertise commerciale et aux compétences axées sur le marché dans le secteur sans but lucratif. C'est notamment le cas des organismes sans but lucratif qui élaborent des approches novatrices pour gagner un revenu (Reis, 1999; Thompson, 2002). On note aussi que l'origine géographique des chercheurs semble influencer leurs différentes approches du concept. Différentes écoles de pensée se sont, en effet, intéressées au phénomène de l'entrepreneuriat social et on peut dire

qu'il existe une divergence dans la manière dont l'entrepreneuriat social est compris dans les deux cotés de l'atlantique, plus particulièrement en raison des différentes visions du capitalisme et du rôle que doivent jouer les gouvernements (Bacq et Janssen, 2011).

En Europe, l'émergence de l'entrepreneuriat social a été liée au développement des coopératives sociales en Italie, reconnues par une loi spécifique en 1991 et aux travaux du groupe de recherche européen « Émergence des entreprises sociales » constitué en 1996 et dont l'objectif est d'étudier l'émergence des entreprises appelées « sociales » en Europe. Ce réseau qui couvrait l'ensemble des quinze pays qui formaient à l'époque l'Union européenne, a progressivement élaboré une approche européenne commune de l'entreprise sociale (Borzaga et Defourny, 2001). Selon Defourny (2004), deux définitions de l'entreprise sociale émergent souvent et de manière consistante et on peut considérer que ce sont celles qui ont constitué une référence conceptuelle à plusieurs d'autres recherches traitant l'Entrepreneuriat social. La première définition est celle avancée par le réseau européen EMES alors que la deuxième est celle adoptée par le gouvernement britannique en 2002. En effet, le gouvernement britannique dans le cadre de sa stratégie visant à encourager l'entrepreneuriat social, a publié en juillet 2002, le document intitulé : « **Social Enterprise : A Strategy for Success** » et qui propose la définition la suivante d'une entreprise sociale: « **est une activité commerciale ayant essentiellement des objectifs sociaux et dont les surplus sont principalement réinvestis en fonction de ces finalités dans cette activité ou dans la communauté, plutôt que d'être guidés par le besoin de maximiser les profits pour des actionnaires ou des propriétaires** » (DTI, 2002).

Le Réseau européen EMES va proposer une approche plus développée que l'approche britannique vers la moitié des années 1990. Il faut noter que le modèle européen de l'entreprise sociale a émergé avec le travail de ce réseau européen de recherche, en relation avec le développement de nouvelles formes d'entreprises dans le troisième secteur en Europe, telles que les coopératives sociales en Italie (1995) en Belgique (sociétés à finalité sociale, 1995), les coopératives de solidarité sociale au Portugal (1998) ou les coopératives d'intérêt collectif en France (société coopérative d'intérêt collectif, 2001). L'approche du EMES est basée sur deux groupes d'indicateurs économiques et sociaux, à savoir: 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 minimum de travail rémunéré, une vocation explicite de service à la communauté, une initiative émanant d'un groupe de citoyens, un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital, une dynamique participative,

impliquant différentes parties concernées par l'activité et une limitation de la distribution des bénéfices (Defourny, 2001).

Aux Etats Unis, “ the Social Enterprise Initiative” a été lancée en 1993 par la “Harvard Business School”, suivie par un grand nombre d'universités et de fondations qui ont développé des programmes de support aux entrepreneurs sociaux. Plusieurs initiatives entrepreneuriales avec un objectif social ont émergé dans le secteur à but non lucratif pendant les années 80, ces initiatives n'ont été rassemblées sous le concept de l'entrepreneuriat social que pendant les années 90 (Petrella et Richez-Battesti, 2014). Dans le contexte américain, l'entrepreneuriat social comprend les organisations qui font partie d'un continuum allant d'entreprises à but lucratif engagées dans des activités socialement bénéfiques (philanthropie d'entreprise ou responsabilité sociale des entreprises) à des entreprises à double but qui servent d'objectifs sociaux (hybrides), aux organismes sans but lucratif engagés dans des activités commerciales de soutien à la mission sociale (organismes à vocation sociale) (kerlin, 2006). L'ES est vu ici comme une solution innovante aux problèmes de financement des organisations à but non lucratif, qui ont de plus en plus de difficultés dans la collecte des dons privés ou dans la recherche de fonds étatiques (Defourny, 2004). Pour ces organisations sociales, il est possible que l'activité commerciale de support de mission n'inclue que la génération de revenus qui soutiennent d'autres programmes dans le but non lucratif (Young, 2003). Le concept “d'entreprise sociale” est aussi utilisé pour souligner le caractère innovant et le risque financier assumé par certains types d'initiatives (Dees J., 1998).

Conclusion

De ce qui précède, on peut dire que des deux côtés de l'Atlantique, le but explicite de bénéficier à la communauté et la création de «valeur sociale», plutôt que la distribution du profit, est la mission principale de l'entrepreneuriat social et des entreprises sociales (Defourny et Nyssens, 2009) et dans les différentes définitions de l'entrepreneuriat social que nous avons trouvé, la tendance est de créer de la valeur sociale plutôt que de la richesse personnelle et actionnariale et de caractériser l'activité par l'innovation (Austin et al., 2006). Nous pouvons conclure que le moteur central de l'entrepreneuriat social est donc le problème ou le besoin social abordé et la forme organisationnelle adoptée devrait être celle qui mobiliserait le plus efficacement possible les ressources nécessaires pour répondre à ce besoin ou résoudre ce problème. L'entrepreneuriat social n'est donc pas défini par la forme juridique mais plutôt par la finalité sociale.

Enfin, nous avons essayé d'apporter une définition large de l'entrepreneuriat social mais il s'avère difficile de dire qu'il existe une seule et unique définition de l'entrepreneuriat social qui peut susciter l'unanimité et des auteurs comme Martin et Osberg (2007) considèrent même que la définition de l'entrepreneuriat social est loin d'être claire et plaident en faveur d'une définition plus rigoureuse.

Aussi, il existe un consensus sur le fait que toute forme d'entrepreneuriat est par nature génératrice de valeur sociale mais cela ne veut pas dire que toute activité entrepreneuriale relève de l'entrepreneuriat social ni que toute activité destinée à la création de valeur sociale n'implique nécessairement pas un comportement entrepreneurial (Janssen, Bacq et Brouard, 2012). Afin de mieux cerner le sujet, il serait également judicieux de déterminer au futur comment l'entrepreneuriat social est-il différent de l'entrepreneuriat commercial traditionnel. L'étude de ces différences entre l'entrepreneuriat traditionnel et l'entrepreneuriat social peut s'avérer primordiale afin d'arriver à une définition propre à l'Entrepreneuriat social.

BIBLIOGRAPHIE

AUSTIN, J., STEVENSON, H., & WEI-SKILLERN, J. (2006), «Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? », *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30(1): 1-22. <https://www.scielo.br/pdf/rausp/v47n3/03.pdf>

BACQ, S. et JANSSEN, F. (2011), «The multiple faces of social entrepreneurship: a review of definitional issues based on geographical and thematic criteria », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 23, nos 5-6, p. 373-403. https://www.researchgate.net/publication/232965690_The_Multiple_Faces_of_Social_Entrepreneurship_A_Review_of_Definitional_Issues_Based_on_Geographical_and_Thematic_Criteria

BACQ, S.; HARTOG, C.; HOOGENDOORN, B.; LEPOUTRE, J. (2011), «Social and commercial entrepreneurship: Exploring individual and organizational characteristics». Zoetermeer, Juin 2011. https://www.researchgate.net/publication/241756938_Social_and_commercial_entrepreneurship_Exploring_individual_and_organizational_characteristics

BORZAGA C. et DEFOURNY J., eds. (2001), «The Emergence of Social Enterprise», London and New York, Routledge, 1-18 dans DEFOURNY J., (2004), « L'émergence du concept d'entreprise sociale », *Reflets et perspectives de la vie économique*, 2004/3 Tome XLIII, p. 9-23.

CHRISTIE, M.J. et HONIG, B. (2006), «Social entrepreneurship: new research findings », *Journal of World Business*, vol. 41, no 1, p. 1-5.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090951605000714?via%3Dihub>

DEES, J. G. (1998). «Enterprising nonprofits», *Harvard Business Review*, 76(1), 55–67, dans

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

DEFOURNY J. (2004), « L'émergence du concept d'entreprise sociale » ,*Reflets et perspectives de la vie économique*, 2004/3 Tome XLIII, p. 9-23, disponible en ligne:

<http://www.cairn.info/revue-reflets-et-perspectives-de-la-vie-economique-2004-3-page-9.htm>

DEFOURNY J., MERTENS S. (2008), « Fondements d'une approche européenne de l'entreprise sociale », *Entrepreneurship and Innovation*, Ecole de gestion de l'Université de Liège, n° 200806/01, Juin.

DEFOURNY, J., NYSSSENS, M. (2009), «Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences», *Second EMES International Conference on Social Enterprise*, University of Trento, Italy, July, P1-4.

DEY, P. (2006), «The rhetoric of social entrepreneurship: paralogy and new language games in academic discourse», dans JANSSEN, F. BACQ, S et BROUARD, F. «L'entrepreneuriat social : Un thème pour la recherche passée, présente et future», *Revue internationale P.M.E.* 253-4 (2012): 17–44.

DTI. (2002). source: www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm

JANSSEN, F. BACQ, S et BROUARD, F., (2012), «L'entrepreneuriat social : Un thème pour la recherche passée, présente et future», *Revue internationale P.M.E.* 253-4: 17–44.

JOHNSON, S. (2000), «Literature review of social entrepreneurship», *Canadian Centre for Social Entrepreneurship*, p17. <file:///C:/Users/inter/Downloads/litreviewsenovember2000.pdf>

KERLIN, J.A. (2006), «Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences», *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* · November 2006 DOI: 10.1007/s11266-006-9016-2.

<file:///C:/Users/inter/Downloads/Social Enterprise in the United States and Europe .pdf>

MAIR, J., MARTI, I. (2006), «Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight», *Journal of World Business* 41.P 36–44. <file:///C:/Users/inter/Downloads/MairMarti2006JOWB.pdf>

MARTIN, R. L., OSBERG, S. (2007), «Social entrepreneurship: the case for definition», *Stanford Social Innovation Review*, Spring, 29-39, dans PETRELLA, F. et RICHEZ-

BATTESTI, N., « Social entrepreneur, social entrepreneurship and social enterprise: semantics and controversies », *Journal of Innovation Economics & Management* 2014/2 (n°14), p. 143-156.

NICHOLLS, A. (2008), «Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change», Oxford University Press, 504 p dans JANSSEN, F. BACQ, S et BROUARD, F., (2012), «L'entrepreneuriat social : Un thème pour la recherche passée, présente et future», *Revue internationale P.M.E.* 253-4: 17-44.

PETRELLA, F. et RICHEZ-BATTESTI, N., (2014), « Social entrepreneur, social entrepreneurship and social enterprise: semantics and controversies », *Journal of Innovation Economics & Management* 2014/2 (n°14), p. 143-156. DOI 10.3917/jie.014.0143.

REIS, T. (1999), «Unleashing the new resources and entrepreneurship for the common good: A scan, synthesis and scenario for action». Battle Creek, MI: W.K. Kellogg Foundation, dans AUSTIN, J., STEVENSON, H., & WEI-SKILLERN, J. (2006), «Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? », *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30(1): 1-22.

RUBIO BAÑON, A.; ESTEBAN-LLORET, E.; ARAGÓN SÁNCHEZ, A. (2017), «How distinct is social entrepreneurship from commercial entrepreneurship? Institutions, Behaviors and Outcomes», *Monograph Chapter* DOI:<https://doi.org/10.4337/9781783472666.00028> Pages:231-244. Accessible en ligne:

<https://www.elgaronline.com/view/9781783472659.00028.xml>

SANTOS, F. (2012). «A Positive Theory of Social Entrepreneurship». *Journal of Business Ethics*, 111(3), 335-351. Retrieved October 21, 2020, from <http://www.jstor.org/stable/23325672>.

SCHUMPETER, J. A. (1934) «The Theory of Economic Development», Oxford University Press, New York, dans DEFOURNY, J. (2014), «From Third Sector to Social Enterprise: A European Research Trajectory», January 2014 accédé en ligne le 23/12/2017: https://www.researchgate.net/publication/295390255_From_third_sector_to_social_enterprise_A_European_research_trajectory

SHARIR, M. et LERNER, M. (2006), «Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs», *Journal of World Business*, vol. 41, no 1, p. 6-20, DOI: 10.1016/j.jwb.2005.09.004

https://www.researchgate.net/publication/222363889_Gauging_the_Success_of_Social_Ventures_Initiated_by_Individual_Social_Entrepreneurs

- THOMPSON, J. (2002), «The world of the social entrepreneur» *International Journal of Public Sector Management*, 15(5), 412–431, dans AUSTIN, J., STEVENSON, H., & WEISKILLERN, J. (2006), «Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? », *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30(1): 1-22.
- THOMPSON, J., ALVY, G. et LEES, A. (2000), «Social entrepreneurship – a new look at the people and the potential », *Management Decision*, vol. 38, no 5, p. 328-338, dans JANSSEN, F. BACQ, S et BROUARD, F., (2012), «L’entrepreneuriat social : Un thème pour la recherche passée, présente et future», *Revue internationale P.M.E.* 253-4: 17–44.
- YOUNG, D., (2003), « Social enterprise in community and economic development in the United States: Organizational identity, corporate form and entrepreneurial motivation». Paper presented at the International Workshop on Modern Entrepreneurship, Regional Development and Policy: Dynamic and Evolutionary Perspectives, Tinbergen Institute, Amsterdam.
- YUNUS, M. (2009), « Social business entrepreneurs are the solution », dans SPITZECK, H. et JANSSEN, F. (2010), « Social entrepreneurship : implications for management practice », *International Review of Entrepreneurship*, vol. 8, no 2, p. 63-70