

Social capital and social innovation: What link?

Capital social et innovation sociale : Quel lien ?

Tir el Bekkaye

Doctorant au Laboratoire des sciences d'économie sociale et solidaire et de développement local, faculté des sciences juridiques, sociales et économiques d'Oujda

Université Mohammed I Oujda

el.bekkaye.tir@gmail.com

Date de soumission : 01/01/2021

Date d'acceptation : 08/02/2021

Pour citer cet article :

Lotfi. S, Chibel. Z (2021) **Social capital and social innovation: What link?**», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 4 : Numéro 1 » pp : 548-576.

Résumé

L'importance du capital social est distinctement bien définie dans la littérature comme une valeur organisationnelle fondée sur les interrelations entre les membres d'une organisation, et comme un facteur clé dans la création d'innovation sociale (Sambasiva & Grebremichael, 2017 ; Camps & Manques, 2014 ; Nahapiet & Ghoshal, 1998).

Précisément, dans cet article, nous allons essayer de mettre l'accent sur l'impact de l'évolution des dimensions du capital social d'une coopérative sur l'émergence de l'innovation sociale en adoptant une étude de cas sur deux coopératives susceptibles d'émerger une création d'innovation sociale suite à une évolution du capital social interne des deux entreprises.

Mots Clés : Capital social ; Innovation sociale ; Coopérative ; Ressources ; Appropriabilité

Abstract

The importance of social capital is distinctly well defined in the literature as an organizational value based on the interrelationships among the members of an organization, and as a key factor in the creation of social innovation (Sambasiva & Grebremichael, 2017; Camps & Gaps, 2014; Nahapiet & Ghoshal, 1998).

Precisely, in this article we will try to focus on the impact of changing dimensions of social capital of a cooperative, emerging from social innovation by adopting a case study on two cooperatives likely to emerge a creation of social innovation following an evolution of the internal social capital of the two cooperatives.

Keywords : Social capital ; Social innovation ; Cooperative ; Resources ; Appropriability

Introduction

Autour des années 1988, une certaine forme collective est née, le CRISES (collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats). Ce collectif qui a été créé par un ensemble de collègues est devenu par la suite un centre interuniversitaire réunissant près d'une centaine de chercheurs menant des innovations sociales. Plus explicitement encore, c'est l'acte des rapports de partage et d'interaction entre ses membres qui en conditionne la promotion de l'innovation sociale.

Peu d'écrits théoriques se penchent sur le lien existant entre innovation sociale et capital social. L'idée même de penser que le rapport entre le capital social et l'innovation sociale est sous la forme d'un rapport social qui est peu présenté dans la littérature.

Pour mieux comprendre la nature de ce lien, il est essentiel de répondre aux grands enjeux de ce lien vital. Le recours au capital social pour enrichir son rôle dans les dynamiques d'innovation en général impose la logique des réseaux sociaux dans les relations intra-organisationnelles. Dans notre cas, nous souhaitons étudier l'impact de ses interrelations dans une perspective d'innovation attribuée dans le cadre d'une organisation sociale. La mise en évidence du capital social induit par la participation à son réseau n'est pas nouvelle (Bourdieu, 1985). Son rôle dans le processus de création de valeur est également bien connu : les réseaux présentent une dynamique favorisant des connaissances entre les membres d'une firme, ils interviennent aussi dans le processus d'apprentissage et dans la sélection de nouvelles opportunités commerciales (Nahapiet & Ghoshal, 1998 ; Meus, et al., 2004).

C'est dans cette perspective qu'on s'interroge sur le lien entre le capital social et l'innovation qui est considérée comme un effet majeur de ce capital social. Posant ainsi la question sur le quoi et comment ce capital pourrait influencer la capacité de création d'innovation sociale dans un aspect organisationnel.

Pour répondre à cette question nous détaillons notre propos en trois paragraphes. Le premier traite l'approfondissement du cadre théorique du binôme capital social/Innovation sociale. Le deuxième porte sur l'exploitation du lien existant entre le capital social et le progrès de l'innovation sociale. Enfin, la troisième est associée à l'hyper exploitation de ce lien à travers une étude longitudinale sur deux structures coopératives qualifiant la dimension sociale comme facteur renforçant la capacité de création d'innovation sociale.

1. Capital social et innovation sociale : Un focus sur ce binôme

On perçoit que ces dernières années, la notion d'innovation sociale est utilisée de façon croissante pour répondre aux défis sociaux et environnementaux en favorisant la croissance. Le terme « innovation sociale » renvoie à un déplacement du regard, de la technologie ou de l'entreprise vers la société. Mais le terme bien qu'utilisé de façon croissante, est polysémique et recouvre des définitions et des réalités. Or, l'acheminement de ce paragraphe devra mettre en place une contribution conceptuelle de ce binôme tout en retraçant les fondements du lien entre l'innovation sociale et le capital social.

1.1. Innovation sociale : Un concept en voie de définition

Schumpeter, étant considéré comme le père fondateur de l'innovation en introduisant le concept de l'innovation depuis les années 1930 dans l'analyse économique et les sciences de gestion. Ce concept s'est trouvé abordé dans les domaines scientifique et techniques marquant sa place ainsi grâce aux fondements à Schumpeter.

Cependant, la pensée sociologique de l'innovation est apparue depuis la seconde moitié du 2ème siècle (Fontan, 2008) pour tenter de prendre en considération les aspects sociaux de cette innovation, qui sont principalement :

Le caractère social de toute innovation, même scientifique (exemple : participation de plusieurs acteurs à l'innovation, en amont par sa mise en place, et en aval par sa diffusion) considère les innovations organisationnelles et institutionnelles comme des étapes dans le processus d'émergence d'une innovation plus sociale, accompagnée par des mouvements sociaux que connaissent les différents sociétés dans leurs actions et revendications, incluant tous les citoyens dans l'économie pour leur faire profiter de ses richesses.

Cela a donné naissance à l'innovation Sociale (IS) à partir des années 1970, et que nous pouvons définir, en se basant sur les travaux du CRISES (Centre de Recherche sur les Innovations Sociales de l'université de Québec à Montréal) comme tous les nouveaux biens, services, idées, procédures... dont l'objectif des populations défavorisées.

Dans une note publiée par une organisation publique canadienne, un constat de plusieurs auteurs et consommateurs a mis l'accent sur la posture conceptuelle du terme. Ils préconisent qu'en théorie l'idée de l'innovation qu'elle est, un moyen de réaliser des changements systémiques visant la société dans son ensemble, et notamment aux causes sous-jacentes des problèmes sociaux plutôt qu'atténuer les symptômes.

Alors, qu'en pratique, ses mêmes chercheurs illustrent souvent leurs propos par des exemples qui mettent le point sur des changements plutôt contextuels que systémiques. C'est sans doute que c'est dans ce sens plurivoque que le terme trouve sa polysémie.

L'IS est un concept qui attire de plus en plus l'attention des académiciens, politiques, économistes, organisations internationales... Pourtant, sa définition ne fait pas l'unanimité au sein de ces acteurs (Montgomery, 2016).

Par exemple, pour certains, c'est un outil de modernisation des politiques sociales publiques, pour d'autres, il s'agit de réconcilier l'économique et sociale et combiner pour une mission sociale définie (Phillips, et al., 2015).

Alors que, pour Richez-Battesti (2011), l'innovation technique reste dominante, l'innovation organisationnelle gagne en notoriété, mais L'IS est toujours floue. Ce conflit de définitions de l'IS résulte du fait qu'elle est un concept relativement nouveau, vague et non encore stabilisé en langue. La difficulté de définir l'IS découle également de la diversité des définitions que nous pouvons donner au terme « Social » dans l'expression « Innovation Sociale ».

L'IS a été définie par des acteurs de différentes catégories. Dans ce sous-paragraphe, nous exposerons trois différentes définitions de l'innovation sociale. Selon les trois niveaux d'analyse de Cloutier, à savoir :

L'individu, le milieu (territoire) et l'entreprise : Cette définition est centrée sur l'individu (Taylor, 1990). Selon lui, l'innovation sociale désigne de nouvelles façons de faire les choses dont le but explicite de répondre à des besoins sociaux ou problèmes sociaux (pauvreté, délinquance) (Taylor, 1970). Il semble ainsi que, l'objet de l'innovation sociale soit apporté aux problèmes et fait exclusivement référence à ce qui est mis en œuvre. Toutefois, la coopération entre les différents acteurs demeure une condition pour la création et le développement de l'innovation sociale.

Pour Chombart de Lauwe (1976), l'innovation sociale se manifeste à travers une nouvelle organisation sociale destinée, non seulement à résoudre des problèmes sociaux comme le proposait Taylor (1970), mais aussi répondre à des enjeux sociaux.

De même, l'innovation sociale s'oriente vers l'atteinte d'une situation sociale désirée sans qu'on identifie un problème réclamant une solution immédiate. Ce sentiment de désir a été réclamé par Fontan (1998). Pour ce dernier, serait l'initiative des personnes et des groupes qui éprouvent le problème ou qui visent un idéal social par eux-mêmes. Ils en assumeraient la direction et les principales responsabilités.

Chez Lallemand (2001), l'innovation sociale se présente comme un processus d'apprentissage visant à amener les individus à résoudre leur problème.

La deuxième définition est centrée sur le milieu (territoire). Cette définition trouve ses fondements dans les travaux de plusieurs chercheurs.

Pour une première, Gueron (1984) indique l'innovation sociale comme une référence à une nouvelle division du travail et à un nouveau maillage entre les institutions en vue de procurer une meilleure qualité de vie. Pour cet auteur, l'innovation sociale peut signifier la création de nouvelles institutions, la modification du rôle des institutions existantes, pouvant conduire jusqu'à leur déspecialisation.

Alors que King (1984) définit l'innovation sociale en fonction de son incidence aux plans économique, politique et social, Dedijer (1984), définit l'innovation sociale comme une référence qui modifie les composantes culturelles d'un pays.

Pour Henderson (1993), les innovations sociales résultent principalement des pressions qu'exercent les mouvements de citoyens sur les gouvernements. Pour cet auteur, ces groupes de pression tirent leur capacité de proposer des solutions novatrices de l'étendue et de la diversification de leurs réseaux. Il ajoute aussi que, les innovations sociales se distinguent par leurs conséquences positives sur la qualité de vie, selon un horizon temporel (présent / futur).

En somme, il semble que dans cette voie conceptuelle que « l'innovation sociale » recouvre tant la solution novatrice apportée aux problèmes d'ordres économique et social, que le processus mis de l'avant pour résoudre le problème est d'une manière plus clair caractérisé par la coopération entre acteurs au cours de la phase de création de l'innovation sociale (définition du problème, identification des causes et des solutions) et de sa phase de mise en œuvre (partage de ressources matérielles et immatérielles, mise à profit de l'expertise, échange d'information et formation.

Enfin, au sein des entreprises, l'innovation sociale semble désigner le développement du savoir, de l'apprentissage et les connaissances chez les salariés (DeBresson, 1993).

1.2. Le capital social : Un aperçu sur le terme

La proposition centrale dans la littérature sur le capital social c'est que les réseaux de relations constituent, ou conduisent à des ressources qui peuvent être utilisées au profit de l'individu, de l'organisation ou de la société.

Le capital social relève un double niveau d'analyse. D'une part, certains chercheurs considèrent les structures que représentent les réseaux sociaux comme lieux d'intégration sociale. Alors que d'autres préfèrent s'inscrire dans une perspective davantage ancrée dans la culture en posant, les valeurs et la confiance au cœur même de son objet d'étude. Il existe ainsi deux voies distinctes pour aborder le capital social.

La première se concentre sur l'étude des structures sociales. Cette acception s'inscrit dans la lignée des travaux de Pierre Bourdieu

La recherche sur le capital social distingue les réseaux denses qui génèrent des liens étroits entre ses membres et ceux plus épars caractérisés par les liens plus distancés.

L'appartenance à des réseaux permet aux individus de bénéficier de soutiens plus importants, d'un meilleur accès à l'information de plus grande opportunité d'avancement. L'analyse rapportée à un réseau est à l'origine de nombreux travaux qui mettent l'accent sur l'étude des structures et sur celle des ressources internes aux réseaux. Les ressources générés par le capital social telles que l'information, les idées, et le soutien sont celles que les individus parviennent à se procurer grâce aux relations qu'ils développent et entretiennent avec leurs semblables au sein des réseaux structurés (Potters, 1998).

Contrairement aux autres types de capital (Capital humain et physique) qui se génèrent par l'action d'un seul individu, la dimension sociale de ces ressources se justifie par l'interaction entre individus. C'est donc la structure des réseaux, la fréquence et le type d'interactions qu'un individu développe en son sein, qui détermine en grande partie le flux des ressources (Burt, 2000).

Reste à critiquer que cette approche écarte plusieurs dimensions analytiques telles que les normes et la confiance, alors que celles-ci sont au cœur même de la compréhension de divers phénomènes sociaux, notamment ceux du ressort de l'action collective.

De ceci, l'analyse du capital social s'est attaché aussi à étudier les fonctions du concept que souligne James Coleman (1988, 1990). Il considère la confiance, les normes, les obligations et les attentes, les organisations sociales et les réseaux sociaux comme autant de formes possibles de capital social.

Les normes désignent les règles et conventions informelles qui déterminent ou orientent les comportements sociaux. Hechter et Opp (2001) soulignent que l'existence de normes conditionne les développement des interactions ou échanges entre des personnes.

La confiance en tant que concept sociologique est intrinsèquement liée à l'approche fonctionnaliste du capital social. Elle peut être comprise comme les attentes optimistes au regard du comportement des autres agents sociaux (Durlauf & Fafchamps, 2003).

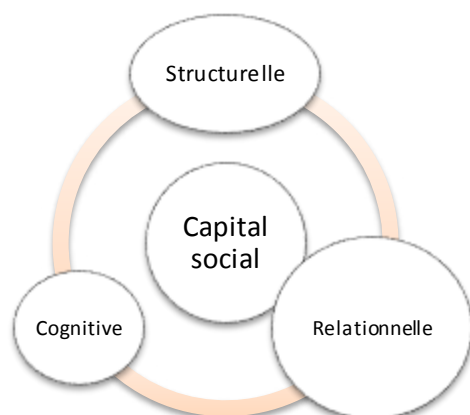
Reste à considérer, que la confiance se distingue en deux types selon les termes de Putnam (2001). De une, une confiance restreinte (Think trust) qui concerne notre cercle d'amis, et la confiance élargie (think trust) qui s'étend aux autres membres de la société.

Fukuyama (2000), reprend cette même idée en se référant à un cercle d'individus parmi lesquels des normes de coopération et de réciprocité peuvent se développer. La confiance est ainsi la vertu sociale qui permet aux individus de s'organiser et de s'associer avec d'autres (Denis Sibony, 2016).

L'intérêt majeur de l'analyse fonctionnaliste est qu'elle pose les relations sociales comme déterminant du fonctionnement efficace de nos sociétés alors que jusqu'à présent les approches économiques avaient constamment délaissé toute référence aux normes sociales ou à la participation dans l'explication du développement socio-économique des pays. Certes que l'approche par les réseaux permet une compréhension simplifiée et une mesure facilitée du capital social, mais l'analyse à son tour a le grand d'avantage d'inclure dans l'analyse le rôle que jouent les relations sociales dans le développement des sociétés.

Toutefois, on peut considérer le contexte institutionnel à voix haute comme un déterminant selon lequel le capital social se développe. Les chercheurs néo institutionnalistes conçoivent les institutions en termes de normes, explicitement définies ou non, qui peuvent prendre la forme de paramètres culturels et cognitifs ou de règles et de procédures. Inglehart (2004) répond que les institutions sont une variable indépendante parmi d'autres, mais elles ne sauraient en aucun cas prétendre soustraire les facteurs culturels de la recherche explicative du concept. Ainsi, seule une explication multi-niveaux permet de mettre en place une grille d'analyse du capital social pertinente laissant d'entrevoir plusieurs facettes du concept. La figure ci-dessous, présente les différentes dimensions du capital social.

Figure 1 : Les dimensions du capital social



Source : Auteur

1.3. Le capital social comme facteur essentiel dans un processus d'innovation sociale

L'innovation sociale définie par son caractère « novateur » et son processus de « coopération » (Cloutier, 2003) impliquant les dynamiques de coordination de l'action collective peut être considérée comme un facteur de développement des territoires.

L'innovation sociale ne se réduit pas seulement à l'innovation de nouvelles techniques de production ou de service dans les activités économiques ; mais aussi, à une dimension sociale qui s'exprime d'interaction entre des individus en situation d'apprentissage, favorisant la création d'activités nouvelles ou reconfigurées (Dargan & Shusksmith, 2008).

Pour Guillaume et Quéva, le processus d'innovation s'exprime plutôt sur une structure de réseaux, au sein desquels les acteurs sociaux partagent des représentations, se distribuent des responsabilités ou des rôles, édictent des règles ou des normes, permettant de faire circuler l'information, de distribuer les ressources et de prendre les décisions (Guillaume Lacquement & Christophe Quéva, 2016).

Une décision d'innovation ou création d'un projet dans un territoire résulte d'un processus de négociation, pris dans un jeu de relations interpersonnelles, rajoutent Rambo et al (2012).

Burt (1992) à son tour déclare que les liens établis et les interactions entre les individus tissent une matrice de ressources sociales qui accompagne la réalisation des projets. Pour Forsé (2008), c'est l'ensemble de ses relations plus ou moins denses mais carrément interdépendantes constituent un capital social qui détermine la capacité d'action collective et les actes d'innovation (Lin, 1995).



1.3.1. Les réseaux, un élément du capital social favorisant l'innovation

Les réseaux sociaux constituent un élément-clé dans la théorie du capital social. Sans revenir aux traits de définition de ce concept déjà cité dans la première partie, nous retiendrons une petite relecture explicative des réseaux qui font références aux schémas de connexion entre le capital social et l'innovation sociale.

Selon Tsai, le capital social est « *décomposable en deux éléments distincts : d'une part, les relations sociales qui permettent aux individus d'avoir accès aux ressources possédées par leur associés ; d'autre part, l'étendue de la qualité de ces ressources* » (Tsai, 2000, p. 927).

D'un autre côté, Coleman (1988) insiste sur le caractère intangible de ce capital. Pour ce dernier, le capital social est indissociable à la structure de leurs relations.

Quant à Nahapiet et Ghoshal (1998), ils identifient les trois dimensions du capital social : structurelle, relationnelle et cognitive.

- ✎ La dimension structurelle fait référence aux structures de réseau. Ces schémas de connexion concernent les liens directs et indirects entre ses différents membres. Cette dimension est importante puisqu'elle est susceptible de conférer à ses membres d'accéder à l'innovation grâce au partage d'information et de connaissances.
- ✎ La dimension relationnelle de ce capital social représente aussi un atout déterminant de l'innovation. Elle concerne la nature des connexions interpersonnelles. Cette dimension trouve son expression dans l'intensité des liens entre acteurs (Granovetter, 1985). Ces liens qui sont associés d'une grande confiance entre les acteurs facilitant les flux d'information précise et le transfert de connaissances tacites (Carolis et Saporito, 2006).
- ✎ Enfin, la dimension cognitive qui s'intéresse aux interprétations et systèmes de croyances partagées (Nahapiet & Ghoshal, 1998) et qui permet aux acteurs du réseau de donner sens à l'information (Augoustinos & Walker, 1995). Cette dimension éclaire les éléments favorisant une même vision au sein du réseau favorisant les sources d'innovation.

Revenant à l'idée principale de ce paragraphe qui met en évidence la place des réseaux classifiés comme forme du capital social dans le processus d'innovation sociale.

Dans leur recherche consacrée aux réseaux intra-firmes, Tsai et Ghoshal (1998) identifient comment les différentes dimensions du capital social influencent la mobilisation et l'échange

des ressources entre les participants qui ont, à leur tour une incidence sur la créativité à travers le développement de nouveaux produits et/ou service.

Eric Persais (2013) précise à ce sens, que le terme d'innovation sociale renvoie à l'idée du processus collectif de la part d'acteurs désireux d'inventer de nouvelles façons de faire. De même, Howaldt et Schwarz expriment que : « *la dimension processuelle des innovations sociales concerne le changement comportemental et la capacité des acteurs à se mettre en ordre de marche dans un collectif spécifique pour avoir les compétences cognitives, relationnelles et organisationnelles requises* » (Howaldt & Schwarz, 2010, p.29).

Par définition, l'innovation sociale ne peut pas être acceptée par un acteur social agissant seul, elle n'est transformée en innovation que si la pratique est socialement acceptée (Howaldt & Schwarz, 2010). En clair, la démarche collective conduit à la diffusion de cette innovation.

Howaldt et Schwarz (2010) indiquent aussi que l'appui d'un réseau en matière d'innovation sociale s'avère essentiel puisqu'il est un des piliers du processus d'institutionnalisation de cette innovation.

En termes d'EES, les réseaux jouent un rôle plus que capital en matière d'innovation sociale puisqu'ils renvoient à la stimulation d'idées, mais également à la diffusion de nouvelles pratiques ou projets mise au point de façon individuelle ou collective par les participants.

Dans ce sens, Nicolaou et Birley (2003) relèvent que dans l'innovation sociale, les réseaux jouent un rôle catalyseur pour les acteurs.

1.3.2. Capital social et innovation sociale : vers une appartenance aux réseaux de l'EES

Identifiant le rôle du capital social dans la capacité de l'entreprise sociale à créer de la valeur grâce à la mise au point de nouveaux produits/ Service peu explorés.

C'est ce que nous souhaitons examiner ici en postulant que le capital social induit par l'appartenance aux réseaux de l'ESS en général et l'entreprise sociale en particulier, a un effet positif sur ce type d'innovation.

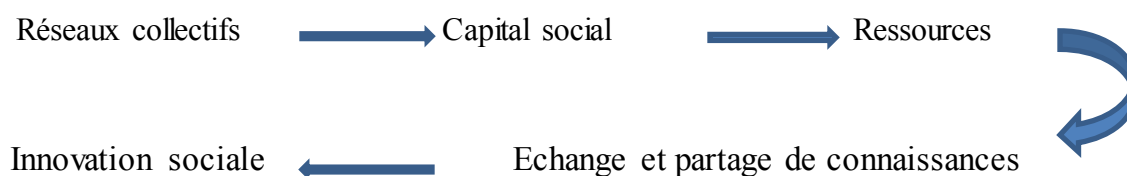
Le premier argument qui soutient cette articulation est celui de Moran et Ghoshal (1996) selon lequel le capital social facilite l'échange entre acteurs. Cet échange qui est le précurseur à une combinaison de ressources¹, nouvelles ou existantes qui permettent de mieux servir les marchés et/ou la collectivité.

¹ Incluant la connaissance, les savoir-faire (Nahapiet, Ghoshal, 1998).

Il y a aussi le fait que l'innovation sociale résulte d'un processus de consentement collectif de la part des membres appliqués.

Enfin, l'argument de Di Maggio et Powell (1983) proposant le capital social comme un préalable à l'innovation qui se diffuse progressivement au sein d'un champ organisationnel.

Nous avons repartis les différents arguments appuyant le capital social entre ses différentes caractéristiques (interactions, confiance, vision partagée) tout en stimulant les réseaux de l'ESS aboutissant à l'innovation sociale. De ce fait, nous pouvons examiner la relation entre ses différents éléments de la façon suivante :



🗒 Influence des interactions sociales sur les échanges et partage de connaissances

Molina-Morales et al. (2010) définissent les interactions sociales comme « *des chaînes vers lesquelles l'information et les ressources circulent et permettent à un acteur d'avoir accès aux ressources des autres acteurs* ». (Morales, et al., 2010, p.267)

Les interactions sociales éliminent les barrières entre les membres des organisations ou même entre organisations stimulant le partage et la circulation des connaissances ainsi que l'information à valeur ajoutée.

Pour un membre d'une entreprise sociale, le fait d'appartenir à ce petit réseau collectif lui permet d'interagir avec d'autres membres de l'entreprise et d'imaginer, avec certains d'entre eux, des échanges (ex : partage d'idées) et de nouvelles combinaisons de ressources (ex : coopération basée sur les échanges de compétences), ceci dans un intérêt commun (ex : mise au point d'une étude de projet).

Ainsi, nous pouvons reconfigurer l'argument que le capital social favorise l'échange et le partage de connaissance entre les membres d'un réseau de l'ESS.

🗒 Influence de la confiance sur les échanges et partage de connaissances

Considérée comme une sous-dimension de la dimension relationnelle du capital social, la confiance se présente comme un élément-clé dans les relations d'échanges (E. Persais, 2015).

La confiance peut agir aussi comme un mécanisme de gouvernance pour les relations encadrées (Uzzi, 1996). Dans un sens plus clair, elle favorise les interactions et la coopération entre les individus engagés dans une relation d'échange.

Pour Nahapiet et Ghoshal (1998), la confiance peut accroître le potentiel d'une relation entre acteurs. Dans le même sens, Molina-morales et al. (2010) précisent que la confiance facilite le partage d'informations et de connaissances entre les individus.

Sur le plan des relations intra-entreprises, ces dernières promeuvent l'échange des sources des membres d'une entreprise ayant pour objet d'améliorer la capacité de compétitive de l'entreprise ayant pour objet d'améliorer la capacité compétitive de l'entreprise.

En résumé, la confiance permet de consacrer plus de temps à la recherche d'actions bénéfiques au déroulement des entreprises.

De ce fait, elle contribue à l'émergence des solutions innovantes d'ordres sociales. Ainsi, nous appuyons que l'argument de confiance entre les membres des réseaux de l'ESS est essentiel à l'échange et au partage de connaissances.

✎ **L'influence d'une vision partagée sur les échanges et partages de connaissances**

Cette influence met en évidence le rôle essentiel de la dimension cognitive du capital social dans le processus d'innovation sociale. Cette allocation incarne les objectifs collectifs communs et les aspirations des membres d'un groupe.

Selon Nahapiet et Ghoshal (1998), l'existence d'un corpus commun aux acteurs est nécessaire à l'échange et à la combinaison de ressources qui sont à la base de l'innovation. En d'autres termes, les membres d'un réseau qui partagent un objectif commun ou vision similaire, seront plus ouverts à l'échange et le partage des ressources (M-Morales & M. Fernandez, 2010).

Nous résumons alors que les rencontres des individus au sein des réseaux de l'ESS ont principalement pour objet d'initier et de favoriser les échanges et le partage de connaissances entre les membres des entreprises sociales.

Persais (2015) confirme cet objet en émettant que l'existence d'une vision partagée entraîne l'échange et le partage de connaissances entre les membres des réseaux de l'ESS.

D'un point de vue intra-entreprise, l'échange d'idées et de connaissances entre les membres d'un groupe contribuent à développer des opportunités innovantes. Cela dit, une grande coopération et coordination internes permettent de promouvoir l'apprentissage, le savoir et l'innovation (Subramaniam & Youndt, 2005).



Dans cet aspect conceptuel, le capital social se positionne dans une dynamique d'innovation à travers ces trois dimensions (structurelle, relationnelle et cognitive).

La dimension structurelle se partage dans la ligne des travaux de M. Granovetter. Elle se rapporte à la présence des réseaux caractérisé par une présence des liens entre ses membres et une interaction sociale étroite qui permet à ses membres de se connaître, de partager des informations importantes, de ceci une compréhension commune des problèmes et des objectifs de la tâche et d'avoir accès aux ressources de chacun, ce qui favorise la génération et la mise en œuvre de nouvelles idées (Tsai & Ghoshal, 1998).

La dimension relationnelle se réfère aux aspects spécifiques des relations, tels que l'amitié, la confiance et l'engagement qui influent sur le comportement (Nahapiet & Ghoshal, 1998).

Plusieurs chercheurs affirment que la confiance (Tsai & Ghoshal, 1998) et le degré de familiarité (Moran, 2008) ont une corrélation positive avec l'échange de connaissances et la combinaison de ressources qui, à leur tour, ont un impact positif sur l'innovation sur l'innovation.

Pour la dimension cognitive, il s'agit de représentations, de systèmes de significations partagés, des langages et des codes communs, ainsi que l'histoire partagée entre les membres du réseau (Cœurderoy & Lwango, 2014).

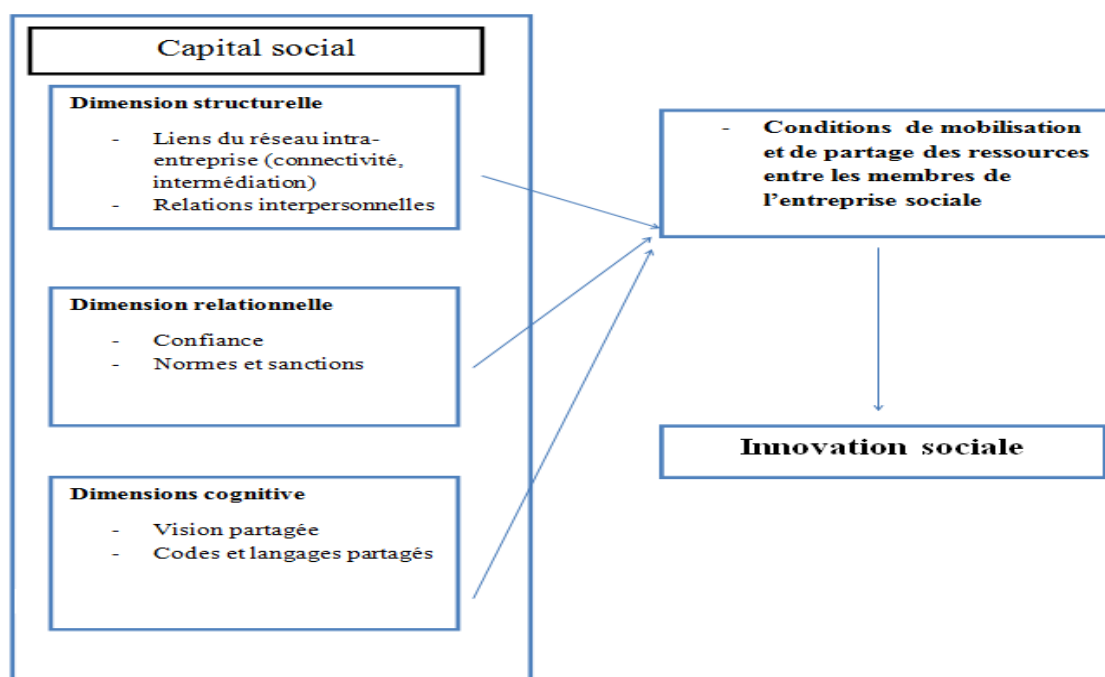
Cette dimension sert de mécanisme de liaison qui aide les partenaires de l'organisation à intégrer ou à combiner les ressources.

Ainsi, elle part réduire les conflits et faciliter la négociation et l'établissement d'objectifs communs (Tsai & Ghoshal, 1998).

Ces objectifs partagés peuvent également être considérés, comme des significations partagées ou des descriptions de conditions, voire de situations conçues pour atteindre les avantages du transfert et de l'échange de connaissances (Gomezelj. O & Smolic. J, 2016).

Concomitamment, il est évident que les trois dimensions sont essentielles pour comprendre la formation du capital social dans les relations intra-entreprises et pour expliquer leur capacité d'innovation.

Figure 2 : L'impact de l'évolution du capital social sur l'innovation sociale de l'entreprise sociale



Source : Auteur

2. Le modèle hypothétique

Compte tenu de ce qui précède, nous soutenons que le capital social des membres adhérents et non adhérents d'une entreprise coopérative améliore sa capacité d'innovation sociale, susceptible d'émerger le territoire.

2.1. Capital social des adhérents et l'innovation sociale

Par sa spécificité, la coopérative représente une construction des interactions systématiques entre ses membres adhérents, permettant de développer des capacités idiosyncratiques, source de différenciation (Mignon et Ben Mahmoud-Jouini, 2014 ; Ben Mahmoud-Jouini et al. 2010 ; Habbershon et al. 2003).

La stabilité, la démocratie, les liens solides et durables, des visions, des objectifs communs et un sens de responsabilité partagée sont des critères de spécificité des entreprises coopératives (Bocquet, et al., 2010 ; Touzard & Vandame, 2009).

Le groupe d'adhérents peut façonner et développer une vision pendant longues périodes (Arrègle, et al., 2004) lorsque ces membres sont profondément engagés dans l'entreprise (Eddleston, 2012) et leurs relations constituent une ressource qui peut être utilisée pour développer l'innovation. C'est ainsi la vision de long terme qui conduit ce type d'entreprise à

développer une différenciation, source de création de valeur sur plusieurs générations (Habbershon, et al., 2003).

Le concept du capital social s'applique logiquement à l'entreprise coopérative, comme cela est apparu dans les sous-sections précédentes. Les coopératives s'alignent à la dynamique du capital social par leurs caractéristiques et leurs fonctionnements.

Cela s'explique par le réseau collectif des membres adhérents qui sont une source de création de capital social (Bubolz, 2001).

Le concept de capital social permet de fédérer différentes idées qui existaient déjà sur la famille. Avec la conceptualisation développée par Nahapiet et Ghoshal (1998), certains chercheurs comme Sorenson (2009) et Arregle croient que les relations entre les membres adhérents établissent un environnement idéal où le capital social est créé et que ces relations sont des facteurs importants dans la création d'un avantage concurrentiel.

Cette externalité positive implique le développement de l'innovation car les membres adhérents peuvent générer et échanger l'information utile et bon marché, ce qui facilite la mobilisation des ressources et la combinaison des connaissances disponibles.

Chirico et Salvato (2008) précisent que dans une dimension cognitive, les membres adhérents ayant une compréhension, une culture et des objectifs communs, échangent facilement leurs ressources. Alors que la dimension relationnelle du capital social des membres adhérents constitue une ressource importante qui découle des effets des relations sociales, de la confiance, de l'engagement, de l'obligation et du respect.

Selon Morales et Fernandez (2009), ces ressources sont difficiles à valoriser, mais ce qui est sûr c'est qu'ils enrichissent la capacité d'une organisation à rivaliser et à résoudre les problèmes. Ces ressources permettent de diminuer les comportements opportunistes et confère la capacité de partager les connaissances tacites et élevées (Omerzel & Jurdana, 2016).

Ainsi, les liens entre les membres sont essentiels à la valorisation d'interaction et d'échange de l'information. Ces liens désignent l'existence des connaissances pertinentes (Smith et al. 2005).

Toutefois, nous partageons l'idée que la capacité des membres adhérents à travailler ensemble de manière harmonieuse et efficace facilite la réalisation d'un plus grand nombre d'innovations. Compte tenu de ces arguments, nous proposons l'hypothèse suivante entre le capital social interne d'une entreprise coopérative et la capacité d'innovation sociale susceptible d'émerger le territoire concerné :

- ✎ **Hypothèse 1.** Le capital social des membres adhérents influencerait positivement la capacité d'innovation sociale.

2.2. Capital social des non adhérents et innovation sociale

Dans une coopérative, les membres non adhérents est un autre groupe de ressources humaines distinctifs de l'entreprise. A savoir, les responsables de la gestion, ce groupe d'individu ayant un capital social cognitif (mission, vision et objectifs partagés), relationnelles (relations personnelles) et structurelles (interactions sociales et communication) est un facteur d'émergence de l'innovation sociale.

Certes, les membres non adhérents garantissent des services de qualité pour les entreprises en définissant clairement les objectifs, en promouvant un environnement transparent et de confiance, en développement des routines de travail et en utilisant leurs réseaux étendus en dehors de l'entreprise à travers leurs interactions avec les divers acteurs externes.

Le capital social, tel qu'il est étudié par la plus part des auteurs, donne aux individus la possibilité d'accéder aux ressources disponibles dans leurs réseaux sociaux (Chauvet et Chollet, 2010). D'autres auteurs comme Oh et al. (2000) montrent que les interactions dans un réseau ont tendance à influencer directement l'innovation.

Ainsi, ce capital social devient un facteur explicatif du succès relatif plusieurs entreprises sociales. Toutefois, le groupe des membres non adhérents peut fournir à l'entreprise des connaissances spécialisées pour compléter ceux du groupe des membres adhérents (Arregle, et al., 2004 ; Nahapiet & Ghoshal, 1998).

Le capital social des membres non adhérents améliore alors la qualité du travail et la richesse de l'échange d'information, permettant l'échange des connaissances et la combinaison des ressources (Subramaniam & Youndt, 2005).

Le capital social des membres non adhérents est présenté comme une ressource précieuse pour la gestion des entreprises et comme un élément central de leur stratégie d'innovation et par conséquent, il représente une source d'avantage concurrentiel.

Il joue un rôle central dans la promotion de l'innovation sociale, étant donné que l'incertitude et la complexité de l'innovation rendent la prise de décision plus difficile, des relations de haute qualité entre les individus impliqués peuvent contribuer à une collaboration significative qui favorise l'innovation sociale (Chen, et al., 2008).

A ce sens, Hoegl et al. (2003) démontrent qu'un haut degré de collaboration est d'une importance vitale pour le partage de l'information qui est crucial pour l'innovation sociale.

De même, le capital social des membres non adhérents peut favoriser la créativité à travers les interactions entre les membres des groupes des non adhérents en les aidant à maintenir un flux de pensées créatives. En effet, les groupes avec des niveaux élevés de capital social encouragent le développement d'idées créatives (Oh, et al., 2004).

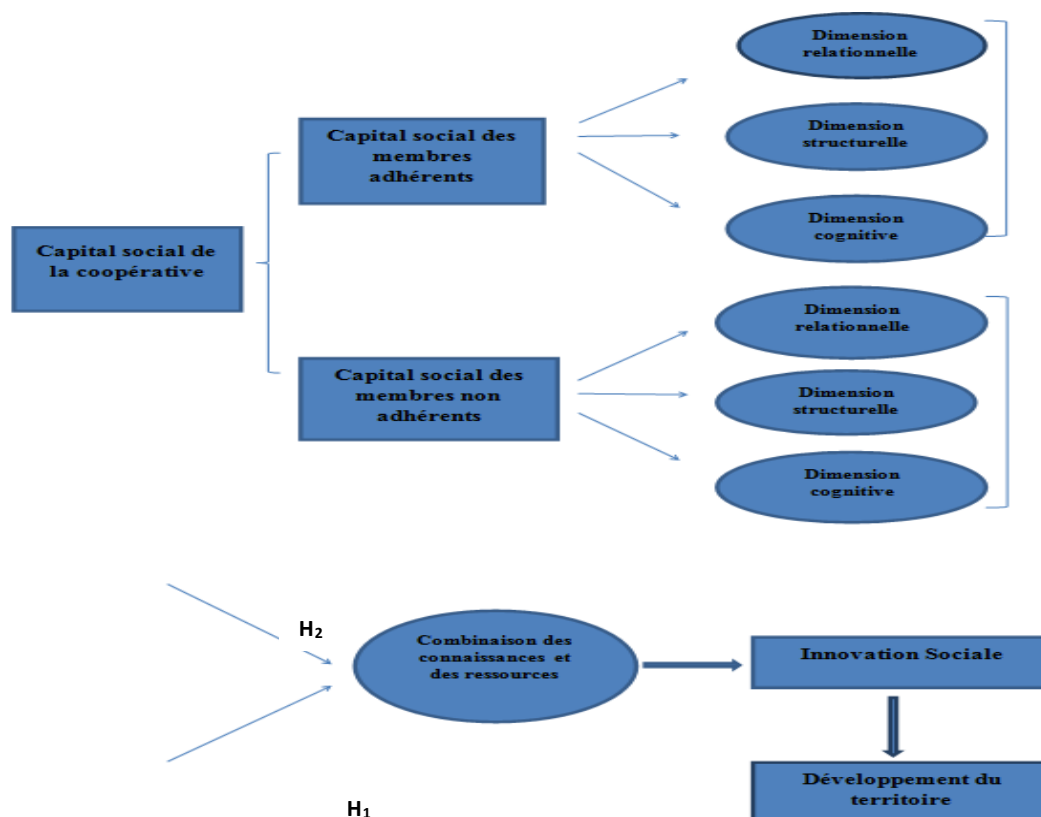
Enfin, au même sens Hernandez et Jimenez (2013) soulignent que les relations entre les membres non adhérents renforcent la capacité de l'entreprise à développer des opportunités d'innovation qui n'auraient pas pu être identifiées ou développés autrement.

Nous supposons alors que le capital social des membres non adhérents affecte directement et positivement la capacité d'innovation sociale des entreprises coopératives.

✎ **Hypothèse 2** : Le capital social des membres non adhérents influencerait positivement la capacité d'innovation sociale des entreprises coopératives.

Nous présentons l'ensemble des hypothèses émises dans le cadre de notre recherche à travers le schéma suivant :

Figure 3 : Schéma des hypothèses émises dans le cadre de notre recherche



Source : Auteur

L'élaboration de notre modèle conceptuel a considéré les résultats et les propositions de la littérature quant aux particularités du binôme capital social/développement territorial. Nous avons également étayé cette relation profonde entre l'innovation sociale et capital social à travers son impact du sur la mobilisation et la combinaison des ressources.

Ce dernier paragraphe avait pour principal objectif de vérifier la particularité des entreprises coopératives par rapport au capital social et l'innovation sociale. Au vu des caractéristiques de ses entreprises reposant largement sur des interactions sociales ainsi que sur des processus à la fois formels et informels, nous offrons un modèle hypothétique pertinent pour retracer la formulation de notre étude longitudinale.

Le choix d'une étude de cas est dû à son utilité dans l'étude des phénomènes complexes permettant ainsi à mieux comprendre le fonctionnement du capital social et son utilité dans une situation réelle à travers l'observation participante d'une organisation coopérative. Ici, le choix de l'étude des cas s'inscrit suite l'aspect complexe du construit conceptuel développé qui implique l'analyse de tous les éléments de notre problématique de recherche. Nous exposerons alors, dans le paragraphe suivant les différents éléments de notre dispositif méthodologique, ainsi que les discussions sur les résultats de l'étude.

3. Analyse des cas, discussion des résultats et apports de l'étude

3.1. Analyse des cas

Notre étude a pour ambition d'explorer la relation entre l'impact du capital social sur la capacité de création d'innovation sociale. En se référant aux travaux de Moran et Ghoshal (1996) et de Nahapiet et Ghoshal (1998), nous avons choisis d'observer cette relation à travers l'impact des dimensions du capital social sur les conditions d'échange et de combinaison des ressources entre les membres formant ce capital, et partant sur la création des innovations sociales. Nous avons retenu deux coopératives exerçant dans différents secteurs afin de mener notre investigation à travers une étude de cas multiple. Ces coopératives étaient en phase de transmission de gestion de la première à la deuxième génération. Des entretiens semi-directifs ont été effectués avec les membres du CA, les membres adhérents ainsi que les membres non adhérents dans chaque visite.

L'outil de collecte des informations utilisé dans notre étude est un questionnaire dirigé sous une enveloppe d'entretien semi-directif. L'entretien a été mené entre Septembre 2018 et fin Avril 2020 durant une période de 18 mois. Notre étude a été menée au niveau des entreprises coopératives situées à la ville d'Oujda à la région orientale du Maroc. Nous avons commencé

par prendre des rendez-vous avec les membres adhérents et non adhérents des coopératives, suite à l'entrée du nouveau conseil administratif. Trois coopératives ont refusé de nous répondre sans donner un raison. Nous avons pu mener notre étude que sur deux coopératives ; CIPOM (centre d'incubation des porteurs de projets à l'oriental du Maroc) et Reycglace (centre de tri et collecte des déchets).

3.1.1. Synthèse du Cas N°1

Au vue de CIPOM, l'observation longitudinale de cette coopérative ; suite à l'entrée d'un nouveau CA ; nous a révélé les évolutions progressives ayant touché les dimensions du capital social, l'immobilisation et la combinaison des ressources, en particulier l'échange des compétences, le partage d'idées et la circulation d'information, ainsi que la création d'innovation sociale.

Le changement qui s'est concrétisé le plus, a affecté la dimension structurelle du capital social. Nous avons, non seulement, assisté à une restructuration organisationnelle, à l'évolution d'un organigramme, mais aussi à l'occupation du nouveau CA d'une nouvelle position hiérarchique ; révélant que les décisions au niveau de la coopérative n'émanent plus d'un seul centre. La sous-dimension relationnelle du capital social s'est caractérisée par un niveau de confiance assez élevé instauré par le nouveau CA. Nous n'avons pas assisté à une évolution, ni une perturbation des normes et sanctions initialement instaurées.

En effet, nous avons remarqué la volonté d'instaurer un esprit d'équipe entre les membres de la coopérative qui a commencé à se concrétiser grâce à l'introduction d'un système d'intéressement.

Au niveau de la sous-dimension cognitive, le nouveau CA s'est bien démarqué de l'ancien CA par son langage et sa manière d'agir. Grâce à cette manière, les collaborateurs se sont montrés plus à l'aise et même plus francs avec nouveau CA. Ce dernier s'est démarqué également par des éléments agissant sur la nouvelle vision manifestant ainsi des conditions d'immobilisation et de combinaison des ressources remarquables.

Cela s'est amélioré grâce à la confiance mutuelle, la réciprocité et renforcement des liens entre les membres de la coopérative. La qualité des ressources combinées a significativement évolué. De même, les collaborateurs semblent plus motivés avec le système d'intéressement.

Les évolutions touchant la création d'innovation sociale se sont manifestées à travers la création d'une plateforme de Crowdfunding (Fin4s) et la réalisation de plusieurs projets incubés au niveau du centre.

3.1.2. Synthèse du Cas N°2

Ce cas a révélé des évolutions concrètes alors qu'il est caractérisé par un passage de succession d'un nouveau CA et une cohabitation durable entre ce nouveau CA et les membres adhérents. Le passage du nouveau CA et surtout le nouveau président a affecté le capital social de la coopérative. Le nouveau CA a dilué le climat de méfiance instauré par l'ancien CA, rétablit un certain niveau de confiance, et instauré une nouvelle discipline à travers de nouvelles normes et sanctions.

En outre, le nouveau président a apporté un nouveau langage et une nouvelle manière d'agir avec les membres de l'entreprise. La nouvelle vision du nouveau CA s'est concrétisée à travers l'implémentation de nouvelles idées innovantes.

Nos observations longitudinales ont révélé des évolutions importantes au niveau de l'échange et la combinaison des ressources se manifestant à travers un accès et une circulation meilleure de l'information. Enfin, l'évolution de la création d'innovation sociale s'est concrétiser ; à travers un nouveau produit innovant différent par rapport aux concurrents.

Nous avons cherché à nous assurer du maintien des évolutions observées. Nos observations ont révélé qu'il n'y a pas eu de relâchement au niveau de la concrétisation du nouveau produit. Contrairement, l'enthousiasme des membres était bien présent. Le tableau ci-dessous présente l'évolution des dimensions du capital social au niveau des deux cas observés.

Tableau 1 : Synthèse des observations relevées au niveau des 2 cas observés

Cas	Dimension structurelle	Dimension relationnelle	Dimension cognitive	Conditions de partage et mobilisation des ressources	Innovation sociale
N°1	<ul style="list-style-type: none"> • Développement de la connectivité • Nouvelle configuration structurelle 	<p>Nouvelles normes et sanctions</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle vision • Nouveaux codes et langages 	<ul style="list-style-type: none"> • Amélioration de l'accès à l'information, • Amélioration de l'accès aux parties, • Motivation nouvelle chez les employés et les membres 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation-organisationnelle

N°2	<ul style="list-style-type: none"> • Développement de la connectivité • Nouvelle configuration structurelle 	Nouveles norms et sanction s	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle vision • Nouveaux codes et langages 	<ul style="list-style-type: none"> • Amélioration de l'accès à l'information, • Amélioration de l'accès aux parties, • Motivation nouvelle chez les membres 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation-organisatio nnelle
-----	---	------------------------------	---	--	---

Source : Auteur

3.2. Discussion des résultats

Nous avons adapté le modèle théorique de Nahapiet et Ghoshal (1998), afin d'observer l'évolution de la création d'innovation, suite à l'entrée d'un nouveau CA. L'évolution remarquable de la création d'innovation sociale, dans les deux cas, conforte la thèse suivante laquelle le capital social est à la base de la création d'innovation sociale.

Le capital social n'est pas composé de membres homogènes, mais de membres et d'acteurs. Les résultats observés suggèrent, même, une relation directe entre l'évolution de la sous-dimension cognitive et la capacité de création d'innovation sociale, dans les deux cas.

L'approche théorique de Nahapiet et Ghoshal (1998) a, également, enrichi avec l'impact de la dimension structurelle et relationnelle, sur les conditions d'immobilisation et combinaison des ressources. L'évolution de ces dimensions a affecté les conditions relatives d'échange d'information entre les membres d'un capital social, et la coordination des ressources. L'importance des dimensions structurelle et relationnelle a été confortée dans notre étude. Les deux cas révèlent, qu'un réseau collectif permettrait une redistribution aisée des liens, voire même, une substitution. Ces cas révèlent, aussi, que le rôle actif du CA influence, largement, la manière dont les membres du réseau accèdent et disposent des ressources. L'activité du nouveau CA affecte, ainsi, la combinaison et la coordination des ressources.

Une nouvelle conception du droit de disposer des ressources, appuyé par de nouvelles pratiques de travail, a favorisé l'émergence d'une innovation sociale.

Notre étude a, toutefois, conforté la proposition selon laquelle les codes et langages influencent aussi les conditions de combinaison des ressources, en termes de connectivité et d'accès entre membres des coopératives. En outre, une évolution rapide des sous-dimensions cognitives, et de leur impact sur la capacité de création d'innovation, a été suggérée. Cet impact est relatif au lien direct observé entre la vision partagée des nouveaux CA. Une telle observation serait, toutefois, liée au caractère coopératif des deux entreprises. En effet, le sens

de l'entreprise coopératif caractérisant son capital social, lui permettrait des évolutions homogènes, succédant à l'activité collective de ses membres. L'évolution de la dimension cognitive, suite à l'entrée d'un nouveau CA, s'est effectuée suite à l'influence directe de ce dernier sur les conditions d'échange et de combinaison des ressources des membres dans les deux cas observés. L'évolution remarquable de la dimension relationnelle, rejoint le modèle suggéré par Tsai et Ghoshal (1998). Ces derniers suggèrent dans leur modèle, que cette dimension se développe) partir de l'influence des deux autres dimensions structurelle et cognitive. Contrairement à la structure des liens et aux éléments cognitifs, nos observations suggèrent que l'évolution vers de nouvelles normes relationnelles, nécessite une cohabitation plus importante.

Nos observations révèlent, également, que l'information et le savoir-faire de chaque membre représente les ressources, échangées entre les membres des coopératives. Un tel constat rejoint l'importance capitale de l'information et du savoir-faire, dans le fonctionnement, voire la création d'innovation de l'entreprise.

Notre étude conforte la pertinence de l'innovation sociale comme indicateur de l'impact du capital social. Les innovations organisationnelles se présenteraient ainsi comme des vecteurs porteurs d'une nouvelle innovation sociale. La réussite de la création de ses innovations sociales, relie toutefois, entre la valeur escomptée et la valeur réalisée du capital social.

Tableau 2 : Présentation des innovations exprimées entre les deux cas

	Exemple	Archétypes	Acteurs	Objectif d'action collective	Externalités territoriales
Cas N°1	Crowdfunding	Don avec contrepartie	coopérative	Intérêt commun territorialisé	Economiques, sociales et environnementales
Cas N°2	Economie circulaire	Recyclage des déchets	coopérative	Intérêt commun territorialisé	Environnementales, économique et sociales

Source : Auteur

3.2. Apports de la recherche

Notre recherche a eu pour ambition de proposer certaines explications par rapport à certaines insuffisances de la littérature théoriques et empirique. L'observation de l'impact du capital social sous un angle organisationnel, constitue l'une des motivations et contributions de notre

recherche. Le capital social de l'entreprise coopérative nous a permis de saisir les particularités du capital social susceptibles d'émerger l'innovation sociale.

Le capital social d'une coopérative nous a permis aussi d'observer le lien les ressources spécifiques du capital social, et la création d'innovation sociale dans la coopérative. Le capital social intra-organisationnel a permis, également, de considérer le potentiel des membres non adhérents ; quant à l'entrée du nouveau CA et aux changements initiées par ce dernier. De même, l'appréhension du rôle des nouveaux CA était intéressant à appréhender, à travers le capital social.

Le choix d'une étude d'observation constitue, également, une réponse aux insuffisances des études empiriques traitant les dynamiques du capital social sous un angle organisationnel. Cette phase est, ainsi, saisie dans son contexte et sa dynamique temporelle ; grâce à des observations longitudinales accompagnant les deux coopératives, en phase de développement, se caractérisant d'un caractère innovant et social.

Cette étude nous a permis, aussi, d'observer la dynamique du capital social, en tant que ressource évoluant dans le temps. Cette évolution serait inévitable après l'entrée d'un nouveau CA d'une coopérative.

Notre étude a révélé, aussi, des liens directs et des liens indirects entre le capital social et la création d'innovation sociale. Les liens indirects passent par l'évolution des conditions de partage et combinaison des ressources. Nos travaux ont souligné alors l'importance des dimensions du capital social en termes de génération d'innovation.

Conclusion

Cet article avait pour objectif de vérifier les effets positifs du capital social sur la capacité de création d'innovation sociale. Certes, l'évolution de capacité de création d'innovation de l'entreprise coopérative présente des issues incertaines, qui nous ont invités à observer cette épreuve.

Le tissu économique de notre région « Oriental du Maroc » se caractérise d'une certaine prédominance des entreprises coopératives d'où l'intérêt porté à ses entreprises.

L'observation longitudinale de ces entreprises coopératives, nous a permis d'explorer l'évolution entre le capital et la création d'innovation, susceptible de générer une dynamique territoriale. Les deux cas observés ont révélé une évolution remarquable de la création d'innovation ; se traduisant par une innovation organisationnelle.

L'entrée de nouveaux CA s'est accompagnée d'une reconfiguration structurelle, d'un nouvel esprit d'équipe et d'une nouvelle vision dans chacun des cas. L'évolution de ses sous-dimensions, ont affecté les conditions de mobilisation et de combinaison des ressources et connaissances contribuant à la création d'innovation sociale. Ainsi, nos observations confortent les propositions de Nahapiet et Ghoshal (1998).

Notre étude s'acquière plusieurs limites, dont l'intervalle de temps, constitue l'un de ces limites. Ainsi que les résultats considérés au niveau de la dimension relationnelle n'étaient pas concrètes en dépit du temps considéré durant notre investigation.

Quant aux voies futures, notre recherche appuie un intérêt multiple, à savoir la mobilisation du capital social pour l'étude des structures organisationnelle, et leur développement, ainsi que l'intérêt du capital social, comme ressource capitale de création d'innovation sociale à fort impact économique et sociale sur le territoire concerné.

En somme, le concept du capital social s'est donné un cadre pertinent dans la compréhension des conditions de réussite de création de l'innovation sociale.

BIBLIOGRAPHIE

Arrègle, J.L., Duran D, R. et Very, P., (2004). Origines du capital social et avantages concurrentiels des firmes familiales, *Management*, 7(2), pp.13-36.

Augoustinos M. & Walker I., (1995). *Social Cognition: an Integrated Introduction*, London: Sage Publications.

Aubert et al. (2008). Capital social et entrepreneurs touristiques ruraux, 2èmes journées de recherches en sciences sociales, INRA- SFER- CIRAD, LILLE, France.

Barraud-Didier, Henninger & Anzalone, (2012). La distanciation de la relation adhérent-coopérative en France, *Études rurales*, <http://etudesrurales.revues.org/9700>.

Bocquet, A-M. & Gérardin H. et Poirot J. (2010), *Économie sociale et solidaire et développement durable : quelles spécificités pour les coopératives et les mutuelles ?* *Géographie, économie, société*, 3(12), 329 –352.

Bubolz, M. M., (2001), Family as source, user, and builder of social capital. *Journal of Socio-Economics*, 30(2), pp. 129-131.

Schumpeter J. a., (1928c). The Instability of Capitalism, *The Economic Journal*, vol.38, p.361-386. Repris dans *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*, édité par R.V. Clemence, 1951; New Brunswick, Transaction Publishers, 1989, p.47-72.

Carolis (De) D.M. & Saporito P., (2006). Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework, *Entrepreneurship Theory and Practice*, January, pp. 41-56.

Chambon, J.L., David, A. & Devevey, J.M., (1982). *Les 'innovations sociales'*, Presses Universitaires de France, Paris, Collection Que sais-je.

Chombart De Lauwe, Paul-Henry, (1976). *Transformations de l'environnement, des aspirations et des valeurs*, Paris, C.N.R.S.

Chirico, F., & Salvato, C. (2008). Knowledge integration and dynamic organizational adaptation in family firms. *Family Business Review* 21(2), pp. 169-181.

Coleman, J., (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, vol. 14. N°94, p. S95-S120.

Dargan L. & Shucksmith M., (2008). LEADER and Innovation, *Sociologia Ruralis*, vol. 38, n° 3, pp. 274-291.

De Bresson, Christian, (1993). *Comprendre le changement technique*. Ottawa : Presses de l'Université d'Ottawa.

Dedijer, Stevan., (1984). Science – and Technology – related social innovations in UNCSTD National papers ». In C.G. Hedén et A. King. (1984) *International Federation of Institutes for Advanced Study (AFIAS), Social innovations for development*.

Denis Sibony, (2016). Capital social : les dimensions d'un concept pertinent. Dans *Sciences & Actions Sociales*, N° 3, p.127-146.

Di Maggio P. & Powell W., (1983). The Iron-Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field, *American Sociological Review*, 48, April, pp. 147-160.

Durlauf, S.N. & Fafchamps, M., (2003). Empirical studies of social capital: a critical survey, 71p.

Eddleston, K. A., (2012). The family as an internal and external resource of the firm: The importance of building family-firm identity. In R. L. Sorenson (Ed.), *Family Business and Social Capital* (pp. 186–197). Edward Elgar, United Kingdom.

Eric Persais, (2013). Capital sociétal et gouvernance d'entreprise. Le cas d'entreprise de l'Économie Sociale et Solidaire. *Revue Management international*. Volume 17, n°4, été 2013, p. 14-256.

Eric Persais, (2015). Réseaux collectifs : les effets du capital social sur l'innovation. Le cas de l'innovation sociale dans les entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire. *Revue : Management international*, vol. 17, n° 2, 2013, p. 11-30.

Fontan, J. M., (2008). Développement territorial et innovation sociale : l'apport polanyien, *Revue Interventions économiques*, document en ligne, URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/369>(consulté le 30/09/2016).

Fontan, J-M., (1998). Innovation sociale et société civile québécoise. *Possibles*, no.22, no.3-4, p.116-135.

Fukuyama, F., (2000). *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order* (Free Press).

Gomezelj Omerzel, D. & Smolčić Jurdana, D. (2016). The influence of intellectual capital on innovativeness and growth in tourism smes: empirical evidence from Slovenia and Croatia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, n° 29:1, pp.1075-1090.

Granovetter M.S., (1985). Economic Action, Social Structure and Embeddness, *American Journal of Sociology*, n°91, pp. 481-510.

Gueron, G., (1984). The work of the international foundation for social innovation, dans HEDEN, C.G., et KING, A., *International Federation of Institutes for Advanced Study (AFIAS), Social innovations for development*, papiers présentés pour le UN conférence on Science and Technology for development, Vienne (1979), Oxford, Pergamon Press.

Guillaume Lacquement & Christophe Quéva, (2016). Introduction. *Innovations sociales et développement des territoires dans les campagnes européennes*, Norois, n°241, pp.7-13.

Habbershon T. G., Williams W. & MacMillan I. C. (2003). A unified systems perspective of family firm performance. *Journal of Business Venturing*, v° 18, pp. 451-465.

HANDERSON, H., (1993). Social innovation and citizen movements. *Futures*, vol.25, n°3, p.17-33.

Hechter M., Opp., K., (2001). *Social Norms*, New York, Russel Sage Foundation.

Howaldt J., Schwarz M., (2010). *Social Innovation : Concepts, research fields and international trends*, IMO, ESF, May.

HOUNDJO, A., (2021). Facteurs affectant l'efficacité du système de contrôle de gestion dans les entreprises publiques béninoises : forces et faiblesses ?. *Revue Française d'Economie et de Gestion*. 2, 1 (janv. 2021).

Inglehart, R., (2004). *Human Beliefs and Values: A Cross-cultural Sourcebook Based on the 1999-2002, Values Surveys (Siglo XXI)*.

King, Alexander (France), (1984). The need for social and institutional innovation. In C.G. Hedén ET A. King. (1984). International Federation of Institutes for Advanced Study (AFIAS), Social innovations for development. Papers presented at the UN conference on Science and Technology for development, Vienne (1979) Oxford : Pergamon Press.

Lin N., (1995). Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, vol. 36, n°4, p. 685-704.

Leonard-Barton, D. A., (1995). *Wellsprings of Knowledge: Building and Sustaining the Sources of Innovation*. Boston: Harvard Business School Press, 334p.

Molina-Morales F.X. & Martinez-Fernandez, (2010). Social Networks : Effects of Social Capital on Firm Innovation, *Journal of Small Business Management*, 48(2), pp. 258-279.

Montgomery, T., (2016). Are Social Innovation Paradigms Incommensurable?, *Voluntas*, Vol° 27, N° 4, pp. 1979-2000.

Moran P, & Ghoshal S., (1996). Value Creation by Firms. *Academy of Management, Best Paper Proceedings*, pp. 41-45.

Nahapiet, J. & Ghoshal, S., (1998), Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, n°23(2), pp.242-266.

Nicolaou N., Birley S., (2003). Social Networks in Organizational Emergence : the University Spin out Phenomenon, *Management Science*, Vol. 49, n° 12, pp. 1702-1725.

OCDE, (2001). *Du bien-être des Nations : Le rôle du capital humain et social*, Osberg, L. et Sharpe, A. Comparisons of Trends in GDP and Economic Well-being – The Impact of Social Capital, dans J.F. Helliwell (dir. pub.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being : International Symposium Report*, Développement des ressources humaines Canada et OCDE.

Omerzel, D.G. & Jurdana, D.S., (2016). The influence of intellectual capital on innovativeness and growth in tourism SMEs: empirical evidence from Slovenia and Croatia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 29(1), pp.1075-1090.

POTTERS, Talja., (1998). Social innovation: Strategy against exclusion?, Paper for the ISA-Conference.

Phillips. W., & al., (2015). Social innovation and social entrepreneurship, a systematic review, *Group and Organization Management*, N° 3, Vol°40, pp. 428-461.

Putnam, R., (2001). *Mesure et conséquences du capital social* », *Revue canadienne de recherche sur les politiques*, Volume 2, N° 1, printemps, pp. 47-58.

Putnam, R. (Ed.), (2002). *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Societies*. Oxford University Press, Oxford.

Rambo A., Conterato M., Schneider S., Del ré M., Gomes C.A, (2012). *Territorio e Desenvolvimento na Escala Humana : condições de vida e gestao territorial no sul do Rio Grande do Sul*. Actes du 50ème congrès de la Sociedade Brasileira de Economica. *Administração e Sociologia Rural: « Agricultura e desenvolvimento rural com sustentabilidade »*, Vitoria: Brésil.

Richez-Battesti, N., (2011). *L'innovation sociale comme levier du développement entrepreneurial local. Un incubateur dédié en Languedoc-Roussillon*, Relief, N° 33, pp. 97-109.

Taylor, J. B., (1970). *Introducing social innovation*, Journal of Applied Behavioral Science, Vol°6, N° 1, pp. 69-77.

Lallemant, Dominique. & l'Anas-F.S., (2001). *Les défis de l'innovation sociale*. Issy-les-Moulineaux : ESF Editeur.

Schumpeter J. a., (1928c). *The Instability of Capitalism*, The Economic Journal, vol.38, p.361-386. Repris dans *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*, édité par R.V. Clemence, 1951; New Brunswick, Transaction Publishers, 1989, p.47-72.

Smith, K. G., Collins, C. J. & Clark, K. D., (2005). *Existing knowledge, knowledge creation capability, and the rate of new product innovation in high-technology firms*. Academy of Management Journal 48(2), pp.346-357.

Soenen G., (2006). *Les déterminants du fonctionnement communautaire : Une étude comparative*. Lavoisier : « Revue française de gestion », n° 163, pp.139 -153.

Sorenson, R. L., Goodpaster, K. E., Hedberg, P. R. & Yu, A., (2009). *The family point of view, family social capital, and firm performance: an exploratory test*. Family Business Review 22(3), pp. 239-253.

Tsai W., (2000). *Social Capital, Strategic Relatedness and the Formation of Intra-organizational Linkages*. Strategic Management Journal, n°21, pp. 925-929.

Touzard, J-M. & Vandame, R. (2009), *La coopérative comme outil du développement durable: le cas des coopératives d'apiculteurs au Mexique et au Guatemala*, Revue internationale de l'économie sociale, n°313, 36–57.

Tsai W., & Ghoshal S., (1998). *Social Capital and Value Creation : the Role of Intra-firm Networks*, Academy of Management Journal, Vol. 41, N° 4, pp. 464-476.

Tremblay, A-A., Hindatou, H. & Zuluaga, (2007). La bonne gouvernance dans les coopératives de solidarité. Faculté d'Administration, Université Sherbrooke, Québec, Canada.

Wollebaek, D. & Selle, P., (2002). Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope, and Type. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31(1), pp.32-61.