

ENTREPRISES SOCIALES ET ENTREPRENEURIAT SOCIAL : ÉMERGENCE ET ENJEUX DE NOUVEAUX MODÈLES

Henry Noguès

Association Recma | « RECMA »

2019/3 N° 353 | pages 106 à 123

ISSN 1626-1682

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-recma-2019-3-page-106.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour Association Recma.

© Association Recma. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

ENTREPRISES SOCIALES ET ENTREPRENEURIAT SOCIAL : ÉMERGENCE ET ENJEUX DE NOUVEAUX MODÈLES

par Henry Noguès*

« Entreprise sociale », « entrepreneurs sociaux » : ces termes appartiennent désormais aux discours et orientations des politiques publiques nationales et internationales, et traduisent dans certains cercles de grandes espérances en matière de progrès pour la société. Cet article expose les raisons qui ont présidé à l'émergence de ce phénomène et de ces notions, qui s'inscrivent dans une dynamique plus large de promotion des valeurs du monde de l'entreprise (I). Plusieurs facteurs se sont avérés particulièrement favorables à la montée en puissance de l'idée d'entreprise sociale (II). Selon le sens que l'on donne à un phénomène qui apparaît comme ambivalent, l'impact qu'il est susceptible d'avoir sur les entreprises de l'économie sociale (et plus généralement sur la conception générale de l'entreprise, voire la société dans son ensemble) peut s'avérer très différent (III).

Social enterprises and social entrepreneurship: New models and issues

The terms 'social enterprise' and 'social entrepreneurs' are now part of public policy statements and aims and in certain circles reflect grand hopes in the progress of society. This article discusses how this phenomenon and these ideas appeared and how they fit within a wider movement of promoting business values (I). Several factors have turned out to be particularly beneficial in promoting the idea of the social enterprise (II). Depending on how a phenomenon that seems to be ambivalent is interpreted, its impact on social economy enterprises (and more broadly on the general notion of an enterprise or society as a whole) may be very different (III).

Las empresas sociales y el empresariado social: el surgimiento y los retos de nuevos modelos

“Empresa social”, “emprendedores sociales”: estos términos ahora pertenecen a los discursos y orientaciones de las políticas públicas nacionales e internacionales, y ellos expresan en ciertos círculos grandes esperanzas respecto al progreso de la sociedad. El presente artículo expone los motivos de la aparición de este fenómeno y de esas nociones, qué se inscriben en una dinámica más amplia de fomento de los valores del sector empresarial (I). Varios factores han resultado particularmente favorables para el ascenso de la idea de empresa social (II). Según el sentido que se atribuye a un fenómeno que parece ambivalente, el impacto que puede tener sobre las empresas de la economía social (y más generalmente en la concepción general de la empresa, e incluso toda la sociedad) puede resultar muy diferente (III).

*Economiste, membre de l'ADDES, Université de Nantes

« **E**ntreprise sociale », « entrepreneurs sociaux » : deux groupes de mots devenus familiers en ce début de XXI^e siècle, avec une augmentation de leur emploi dans le langage courant. Valorisés non seulement par les représentations collectives dominantes mais également par les orientations récentes des politiques publiques nationales et internationales, ils connaissent aujourd’hui un véritable succès. Dans un contexte d’incertitudes économiques, de crise sociale et de perte de crédibilité des instances politiques, ils sont même désormais investis de nombreuses espérances en matière de progrès pour la société. Une telle bonne fortune reste surprenante et aurait été difficile à prévoir dans les années 1980. C’est pourquoi il est utile de s’interroger sur les raisons qui ont présidé à l’émergence de ce phénomène, qui s’inscrit dans une dynamique plus large de promotion des valeurs du monde de l’entreprise (I). Plusieurs facteurs associés au contexte du tournant du siècle se sont avérés particulièrement favorables à la montée en puissance de l’idée d’entreprise sociale (II). Selon le sens que l’on donne à un phénomène qui apparaît comme ambivalent, l’impact qu’il est susceptible d’avoir sur les entreprises de l’économie sociale (et plus généralement sur la société dans son ensemble) peut s’avérer très différent (III).

Le retour sur la scène sociale de l’entreprise et de l’entrepreneur

Avant de s’intéresser à l’entreprise sociale, il est nécessaire de s’interroger sur l’idée d’entreprise elle-même. En effet, le sens particulier que nous donnons aujourd’hui à ce mot est loin d’être universel. Il a connu (et connaît encore) de nombreuses variations dans le temps comme dans l’espace selon les civilisations, même quand elles sont marchandes (Vérin, 2011). Il a fallu attendre la « *leçon magistrale* » (Hatchuel, 2011) d’Hélène Vérin pour comprendre la généalogie complexe du mot « entrepreneur », apparu au Moyen-Âge dans la langue française à propos de la chevalerie et repris dans la langue anglaise, et celle du mot « entreprise », identifié à l’origine aux jeux guerriers, jusqu’à la période contemporaine, dans laquelle ils dessinent « *une conception de l’entreprendre et de l’entrepreneur qui est pour beaucoup dans la représentation qu’aujourd’hui même nous avons de l’activité légitime* » (Châtelet, 2011).

La généalogie du mot « entrepreneur »

Selon Guillaume Arnould, la recherche historique met en évidence le fait que ces deux termes sont associés au XVII^e siècle à quatre domaines qui débordent largement du champ économique : la justice (une transgression des règles des corps de métier), la politique (une action pour réaliser un projet illicite), l’argent (la conduite d’une affaire pour un prix déterminé à l’avance) et la guerre (une expédition militaire). Implicitement, se dessinent deux visions

idéal-typiques de l'entrepreneur qui continuent à structurer la réflexion des sciences de gestion, avec d'un côté « *celui qui bouscule, qui cherche à modifier à son avantage et qui prend le risque* », un innovateur plus ou moins transgressif qui s'investit, et de l'autre « *celui qui tient compte des différents paramètres et qui cherche à mener à bien une action la plus rationnelle possible* » (Arnould, 2012), un organisateur stratège.

Dans le champ économique au XIX^e siècle, la représentation du rôle de l'entrepreneur continue à évoluer, « *passant de l'“entrepreneur en industrie” à l'“industriel” pour déboucher sur le “patron”, avant d'être supplantée par les termes d'“ingénieur” et de “manager”* » (Marchesnay, 2008). Faisant « *le yoyo dans les représentations sociales, tantôt dévalorisé, tantôt porté aux nues* » (De Coppet, 2017), le mot « entrepreneur » est de plus en plus rapporté, principalement, aux relations avec les salariés, ce qui s'accompagne d'une relative éclipse de son usage et, à certaines périodes, de son abandon dans l'imaginaire de l'ascension sociale.

L'idée d'« entreprise moderne¹ » apparaît également à la fin du XIX^e siècle, avec la compagnie des chemins de fer comme prototype, sous l'effet d'un ensemble de ruptures dans les pratiques et les doctrines : « *intégration de nouveaux principes de management, dissociation de l'actionnaire et du dirigeant et développement d'une vision à long terme, reconnaissance et accroissement de la compétence administrative et gestionnaire, rupture avec l'ordre marchand traditionnel dans les relations de travail, intervention organisationnelle des ingénieurs et apparition d'une capacité de prescription et d'organisation du travail* » (Chave, 2009). L'Américain Taylor (1911) et le Français Fayol (1916), tous deux ingénieurs, dirigeant des groupes industriels et reconnus à la fois dans les milieux professionnels et scientifiques, sont des figures majeures de l'étude de ces changements dans les organisations productives et de l'émergence d'un discours du management à l'origine des sciences de gestion. À l'issue de la Seconde Guerre Mondiale, les pays européens, dont la France, s'inspirèrent étroitement des pratiques ayant cours aux États-Unis : en France, les « missions de productivité » favorisèrent le transfert de la culture managériale américaine, mais également des méthodes syndicales et des normes comptables de ce pays (Bensadon, 2007).

De la « nature de la firme » à l'entreprise « boîte noire » : les difficultés de l'analyse économique

Dans le monde académique, en particulier pour les économistes, la prise en compte de l'entreprise est difficile, comme en témoigne l'état des savoirs établi par Jane Aubert-Krier en 1956. L'article pionnier de Ronald Coase, en 1937, sur la nature de la firme reconnaît déjà la difficulté de rendre compte de l'existence des entreprises, qui selon D. H. Robertson, cité par l'auteur, apparaissent dans la théorie économique comme des « *îlots de pouvoir conscient dans un océan de coopération inconsciente, comme des grumeaux de beurre*

(1) L'expression « entreprise moderne » est employée pour marquer la réduction du champ du mot « entreprise » et sa naturalisation dans l'économie.

flottant dans le babeurre ». L'entreprise est alors pensée comme un phénomène étonnant, situé au cœur même des marchés. La concurrence demeurant à sa porte et des formes de coopération et/ou de hiérarchie se développant en son sein, elle se présente comme une rupture dans les rapports marchands, une discontinuité au sein des marchés.

Quelques décennies plus tard, Alfred Chandler conçoit toujours les grandes entreprises comme une forme de coordination alternative au marché. Il les qualifie de « *managériales* » car le rôle principal y est joué par une classe de « *managers professionnels* ». Entreprise et manager ont partie liée. Dans une étude récente portant sur plus de deux mille articles parus dans les grandes revues de gestion au cours des soixante dernières années (Cummings, Bridgman, Hassard et Rowlinson, 2017), les auteurs confirment la prévalence des travaux d'origine américaine et anglaise, ce qui limite souvent l'analyse aux modèles existants dans ces pays.

Selon la conception de Ronald Coase, les raisons de l'avènement de l'entreprise sont essentiellement d'ordre économique. Elle apparaît là où elle devient plus efficiente que le marché, c'est-à-dire quand les coûts de transaction et d'information sur un marché deviennent plus élevés que ceux d'une organisation au sein d'une entreprise. Elle serait donc implicitement le résultat systémique d'une logique fonctionnelle en raison de sa performativité, et sa taille dépendrait de l'histoire des opportunités et des arbitrages entre achats sur le marché et production au sein de l'entreprise. Dès lors, l'auteur dénomme « entrepreneur » « *la ou les personnes qui, dans un système concurrentiel, se substituent, en matière de répartition des ressources, au système des prix* », tout en considérant avec Maurice Dobb (1923) que ce coordinateur est largement « *inconscient du rôle qu'il tient* ». Malgré un apport explicatif réel², cette théorie est insuffisante et ne permet pas d'appréhender la réalité de l'entreprise. En effet, les travaux empiriques en histoire et en sciences de gestion ont fait litigieuse de cette explication en montrant que l'apparition de ce type d'entreprise était le résultat de contingences sociales et politiques beaucoup plus complexes (Gendron, 2014). Dès lors, la définition de l'entreprise devient « *plus diffuse, moins clairement déterminée, mais aussi plus politique* », et surtout son champ s'ouvre aux interactions avec son environnement, à la confrontation des intérêts des parties prenantes qui s'y croisent, notamment capital et travail, et plus généralement aux enjeux de société (Blin, 2017). Malgré un recours nécessaire aux autres sciences sociales, les progrès de la connaissance en ce domaine s'avèrent encore insuffisants puisque l'entreprise serait toujours « *un point aveugle du savoir* ». Quant à l'entrepreneur, il est demeuré pendant très longtemps dans l'ombre car, dans le courant néoclassique qui tend à dominer l'analyse des économistes, « *l'entreprise "boîte noire" de la théorie de la firme n'a pas besoin de cette figure d'acteur* » (Brechet et Desreumaux, 2009), tant elle est « *écrasée* » par la seule rationalité maximisatrice.

(2) Cf. le retour du marché et l'éclatement de l'entreprise observés avec l'économie des plateformes numériques, interprétés comme un effet de l'abaissement des coûts d'information et de transaction permis par les NTIC.

En dépit de son caractère réducteur, la théorie économique standard éclaire cependant un point essentiel : l'entreprise est un « *îlot de pouvoir* », un centre de décision et une organisation de coordinations. L'analyse de ces aspects constitutifs a été enrichie grâce aux apports de la théorie néo-institutionnelle et à l'économie des conventions. Ces approches de l'entreprise ouvrent aussi vers des réflexions de nature sociologique, juridique et politique, et alimentent plusieurs interrogations portant sur la manière dont la gouvernance est exercée selon la forme juridique et la taille de l'entreprise, la nature des décisions prises et leur impact social, les finalités poursuivies, etc.

Les limites à la prise en compte de l'entreprise par le droit

L'actualité politique française autour de la préparation du Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises (Pacte) sous la forme d'une loi a été l'occasion d'une surprise : l'entreprise génère un droit abondant (brevets, droit du travail, bases du dialogue social, réglementation de l'hygiène, droit de la consommation, etc.) sans qu'elle soit en tant que telle ni définie ni reconnue dans le droit des sociétés, celui-ci ayant en quelque sorte « *fait écran* » (Chave, 2009) à sa prise en considération juridique. Une situation étonnante en résulte puisque le mot « entreprise » connaît dans le langage courant un large succès lié à son influence déterminante sur de multiples enjeux économiques, sociaux et politiques, et sur les conditions d'existence de la majorité de la population, sans qu'il puisse être référé clairement ni à une catégorie juridique du droit ni à un concept bien défini des sciences sociales.

En revanche, l'influence du droit de l'Union européenne dans le débat ne saurait être négligée. En effet, ce droit distingue très nettement l'entreprise en quelque sorte générique pour lui, qu'il nomme « *undertaking* », des entreprises au sens de « sociétés » (en anglais, *companies* ou *firms*)³. La langue française ne disposant pas d'une telle distinction, toutes les organisations de l'économie sociale, dès lors qu'elles ont une activité économique, sont considérées dans le droit de l'Union comme des « entreprises » (*undertakings*). En outre, en raison de l'interprétation d'ensemble de ce droit par la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE), toutes ces organisations appartiennent de manière indifférenciée à l'économie unidimensionnelle, marchande et capitaliste, dont la conception pénètre l'ensemble du droit de l'Union. Il n'y a en effet dans ce droit, jusqu'à aujourd'hui, aucune place pour un « *pluralisme* » de l'économie (Barbier, 2017).

Le vide juridique résultant de l'absence de catégorie entre les entreprises sans but lucratif au sein de l'UE (c'est-à-dire sans activité économique marchande) et celles à but lucratif constitue un sérieux handicap pour beaucoup de structures de l'économie sociale. Face à la difficulté de faire reconnaître des statuts européens de

(3) Cette distinction est définie dans l'article 54 du Traité de fonctionnement de l'Union européenne (TFUE). Version française, alinéa 2 : « *Par sociétés, on entend les sociétés de droit civil ou commercial, y compris les sociétés coopératives, et les autres personnes morales relevant du droit public ou privé, à l'exception des sociétés qui ne poursuivent pas de but lucratif.* » La version anglaise dit : « *"Companies or firms" means companies or firms constituted under civil or commercial law, including cooperative societies, and other legal persons governed by public or private law, save for those which are non-profit-making.* »

mutuelle ou d'association, les mouvements concernés se tournent maintenant, semble-t-il, vers une autre voie qui s'appuierait sur la reconnaissance dans le droit européen d'entreprises à lucrativité limitée (c'est-à-dire consacrant principalement leurs excédents à leur mission) (Driguez, 2017). Un avis d'initiative du Comité économique et social européen (Cese) sur cette question devrait être élaboré au cours de l'année 2019.

L'intérêt porté à l'entreprise et aux entrepreneurs va se trouver amplifié par le contexte économique de la fin du XX^e siècle, marqué (de façon accusée en France notamment) par un chômage massif et de longue durée qui déstabilise profondément les politiques publiques. Après un recours pendant deux décennies à des solutions palliatives (préretraites et emplois aidés) qui ne sont pas toujours abandonnées, l'attention des pouvoirs publics s'est focalisée sur le rôle des entreprises en matière d'emploi et, singulièrement, sur la dynamique de leur création, au point d'y voir parfois un substitut du salariat, un autre régime d'emploi en quelque sorte (Hatchuel, 2011). Les pouvoirs publics ont alors encouragé l'auto-entrepreneuriat⁴, ouvrant la voie à des emplois parfois choisis mais qui maintiennent souvent les travailleurs concernés dans la précarité et la dépendance (Levratto et Serverin, 2009), et dont le développement s'est trouvé singulièrement accéléré avec l'offre des plateformes numériques investies par de grandes entreprises capitalistes (Uber, Deliveroo, etc.).

Sur le plan académique, ce nouveau contexte, déjà marqué par l'expansion des formations et des sciences de gestion, a favorisé l'émergence d'un nouveau domaine de recherche « *préparadigmatique* » (Verstraete et Fayolle, 2005) sur l'entrepreneuriat, dont la création en langue française de la *Revue de l'entrepreneuriat* en 2001 marque l'essor.

Finalement, en 2010, la création en France du Mouvement des entrepreneurs sociaux (Mouves) vient confirmer la réhabilitation du statut d'entrepreneur, en lui accolant toutefois le qualificatif « social ».

La promotion du modèle de l'entreprise sociale

Les développements précédents ont montré l'amplitude large du domaine et le caractère générique du mot « entreprise ». En prolongeant cette perspective, il devient évident qu'au sens le plus général, des « entreprises sociales », incluant notamment des coopératives et des sociétés mutualistes comme des fondations et des associations, existent en Europe mais également aux États-Unis au moins depuis le XIX^e siècle (Gide, 1902). C'est pourquoi, il faut garder une distance critique vis-à-vis de la conception, malheureusement devenue dominante, selon laquelle les « entreprises sociales » seraient apparues seulement dans les années 1990.

(4) La loi du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (n° 2008-776, JO du 5 août 2008, p. 12471) instaure le statut d'entrepreneur individuel.

Une dénomination nouvelle pour un phénomène ancien

Ce n'est donc pas le phénomène qui est nouveau, mais l'adoption du syntagme « entreprise sociale » pour l'exprimer, en lieu et place d'autres termes employés auparavant, tels « tiers-secteur » ou « économie sociale ». Cette nouveauté dans l'expression n'est cependant pas un détail et peut être analysée comme la traduction d'une inflexion volontaire non seulement dans la présentation et la communication, mais aussi dans l'orientation choisie et les pratiques suivies.

Les historiens de la période contemporaine n'ont pas encore suffisamment investi ce domaine pour qu'il soit possible d'avoir des certitudes sur la paternité de cette innovation linguistique. En attendant, on peut avancer avec prudence quelques hypothèses. Dans l'inventaire bibliographique réalisé en 2010 par Chitvan Trivedi à partir des termes « entreprise sociale », « entrepreneuriat social » et « entrepreneur social », l'auteur indique seulement deux références antérieures à 1989. L'inventeur du terme « entrepreneur social » pourrait être le sociologue et historien anglais Joseph Ambrose Banks, dans le contexte d'une sociologie des mouvements sociaux (Banks, 1972). Quant à la première occurrence du terme « entreprise sociale », elle est attribuée à Peter Drucker (1979), l'un des pionniers du métier de consultant en management, devenu professeur à l'université de New York, qui défend alors les responsabilités éthiques des entreprises. Pour ces termes comme pour beaucoup d'autres, le premier énonciateur n'a le plus souvent qu'une intuition partielle du sens et de la portée du mot qu'il propose. Il en va de même, par exemple, pour Louis Gabriel Dubuat-Nançay (1778), présumé inventeur du syntagme « économie sociale » au XVIII^e siècle. Les dates de parution de ces références ne permettent pas de trancher pour savoir si l'expression résulte d'abord des analyses du monde savant ou si elle provient directement du choix des acteurs eux-mêmes pour affirmer dans l'espace public le sens de leurs entreprises.

Si l'on peut considérer qu'il existe des entrepreneurs sociaux depuis longtemps (Boutillier, 2011), il est souvent fait référence pour la période plus récente à l'États-unien Bill Drayton, ancien consultant associé de McKinsey et fondateur en 1980 d'Ashoka⁵, une association lancée en Inde et financée par des entrepreneurs fortunés et des fondations. Il souhaitait ainsi soutenir des « *individus guidés par une idée novatrice qui peut aider à résoudre des problématiques profondément ancrées au niveau mondial* », c'est-à-dire des entrepreneurs sociaux (Seghers et Allemand, 2009). Le second événement fondateur bien connu est le lancement en 1993 par la Harvard Business School de la Social Enterprise Initiative, un programme ambitieux de formation d'entrepreneurs sociaux qui s'appuie dès 2001 sur un réseau universitaire international.

Toutefois, le concept fait également son apparition en Europe, comme le montre la loi votée en 1991 par le Parlement italien pour

(5) Inspiré du sanskrit, Ashoka signifie « la véritable absence de tristesse ». C'est également un empereur indien du III^e siècle av. J.-C., l'un des premiers grands entrepreneurs sociaux.

(6) Revue lancée en 1990 par le Consortium national de la coopération sociale (CGM) en Italie, et dont le titre rappelle l'emprunt italien à la langue française, à l'instar de l'espagnol avec le mot « *empresa* ».

favoriser des dynamiques entrepreneuriales à finalité sociale sous la forme de « coopératives sociales », analysées dans la revue *Impresa sociale*⁶. De même, les prémices d'un réseau de chercheurs européens puis internationaux, centré sur l'analyse de l'entreprise sociale – le réseau Émergence de l'entreprise sociale (Emes) – et animé par Jacques Defourny et Carlos Borzaga, apparaissent dès 1996 (Defourny, 2004).

Les raisons de l'attractivité de l'idée d'entreprise sociale

Si, aux États-Unis, les promoteurs des entreprises sociales se recrutent plutôt dans les cercles patronaux, les plus grandes écoles de gestion, les cabinets de consultants en management et les fondations, en Europe, l'influence de la « main visible » des pouvoirs publics est manifeste. En témoignent parmi beaucoup d'autres exemples la loi belge de 1995 sur les sociétés à finalité sociale, la « Coalition for Social Enterprise » lancée par Tony Blair et la publication dès 2002 du rapport « Social Enterprise : a Strategy for Success » de Patricia Hewitt, secrétaire au Commerce et à l'Industrie du Royaume-Uni, ou, plus récemment, en janvier 2018, « French Impact » en France. Cette opposition entre les deux rives de l'Atlantique ne doit cependant pas être surestimée. En effet, aux États-Unis, on a pu observer la création de plusieurs fonds de financement de l'innovation sociale avec le concours de l'Administration et la mise en place officielle d'un Bureau de l'innovation sociale et de la *participation civique* (OSCIP). Inversement, en Europe, et singulièrement en France, les grandes écoles de commerce ont participé activement à la promotion de l'entrepreneuriat social. La création en 2003 d'une chaire de l'entrepreneuriat social à l'Essec, première Business School en Europe d'après les classements du moment, inaugure un processus de diffusion parmi de nombreuses écoles de commerce du pays. De même, Ashoka s'implante en France en 2004. Au sein des Business schools, le phénomène devient mondial. Cette évolution s'inscrit donc dans un double mouvement plus large concernant le capitalisme contemporain et au premier chef, compte tenu de leur rôle majeur, les écoles de formation des futurs managers (Chiapello, 2011).

Le premier mouvement vise à « moraliser » la grande firme capitaliste. Celle-ci s'est aujourd'hui largement émancipée par rapport aux États, notamment grâce aux facilités offertes par l'optimisation fiscale. Plus rien désormais ne semble en mesure d'empêcher qu'une priorité sans réserve soit donnée aux intérêts des actionnaires. Jamais on ne s'est autant approché de la réalisation du vœu exprimé il y a un demi-siècle par Milton Friedman à propos de la vocation de l'entreprise (Friedman, 1970). Pour conjurer ce qui est vu par de nombreux auteurs comme un risque, il s'agirait, en articulant les exigences d'un développement durable et celles de la responsabilité sociale des entreprises, d'établir des conditions d'information des

consommateurs (labels, certifications, liberté de la presse, protection effective des lanceurs d'alerte, etc.) suffisantes pour que leurs choix véritablement éclairés imposent aux entreprises une discipline impérative ou que celles-ci adoptent spontanément le modèle de l'entreprise sociale. Compatibles avec le système économique actuel et utilisant les forces du marché, ces perspectives trouvent des défenseurs et produisent des effets.

Le second mouvement qui soutient la promotion des entreprises sociales est porté par l'idée qu'avec de vrais entrepreneurs, formés aux meilleures techniques du management, conseillés par des consultants experts et ayant accès à des financements en capital-risque, l'entreprise est en mesure de régler au mieux tous les problèmes sociaux existant sur la planète. Microcrédit, *social business*, investissement à impact social s'inscrivent dans une telle conviction. C'est aussi le point de vue partagé par de nombreux milliardaires philanthropes, qui apportent alors un soutien considérable, par leurs fondations, à la dynamique de l'entrepreneuriat social (Pache, 2016).

Si les grandes écoles de commerce et de gestion ont participé activement à la diffusion de l'idée, il est vraisemblable que plusieurs facteurs ont aussi contribué à la rendre attractive. Il faut admettre que l'image de l'entreprise est bien adaptée à certains types d'initiatives sociales, notamment quand le projet passe principalement par la mise en œuvre d'activités économiques : c'est évidemment le cas pour l'insertion par l'activité économique. Le déplacement du centre de gravité des responsabilités dans la gouvernance des administrateurs bénévoles vers des directeurs salariés est un processus parfois observé dans les associations gestionnaires de services. Il peut alors rapprocher insensiblement leur fonctionnement de celui d'une entreprise. De façon générale, la professionnalisation favorise l'autonomisation et accroît le poids des fonctions de management relativement aux fonctions sociopolitiques, ce qui peut parfois rejoindre les souhaits des pouvoirs publics. Par ailleurs, incitées par ceux-ci à développer des partenariats avec les entreprises, les associations dont le fonctionnement prend l'entreprise pour modèle ont une plus grande proximité avec elles, ce qui peut favoriser les rapprochements. Enfin, la nouveauté du statut d'entrepreneur social et la liberté qu'il apporte, comparées au modèle associatif (plus collectif mais « *qui n'est plus tendance* », selon un responsable associatif), obtiennent plus facilement la préférence des jeunes porteurs de projets innovants. Les modèles coopératifs et mutualistes sont probablement moins touchés par ces évolutions, car ils sont depuis longtemps professionnalisés et interviennent le plus souvent dans des secteurs déjà fortement concurrentiels. Cependant, leur complexité supposée peut s'avérer être un obstacle dissuasif, favorisant la préférence pour un modèle d'entreprise sociale. L'ensemble de ces éléments concourant à la forte diffusion de l'idée d'entreprise sociale peut expliquer le succès dont elle est

l'objet et invite à ne pas y voir un simple effet de mode mais plutôt la matrice de changements plus profonds.

L'entreprise sociale et l'entrepreneuriat social : deux conceptions divergentes ?

Qu'il s'agisse de capter des ressources marchandes pour financer des missions sociales ou de proposer des réponses innovantes (Dees et Anderson, 2006), on retrouve ces formes d'entreprise sur des marchés souvent concurrentiels en Europe comme en France (Defourny et Nyssens, 2017). Dans les deux cas, sont mêlés des objectifs lucratifs et des finalités sociales, ce qui permet de les regrouper dans la catégorie des entreprises sociales.

Sans qu'il soit possible de la recouper avec les différences observées dans les contextes géographiques de part et d'autre de l'Atlantique, et pas davantage avec les orientations associées aux deux écoles présentées ci-dessus, il est possible de concevoir une autre classification s'inspirant d'une suggestion de Timothée Duverger (Duverger et Junique, 2018). Celle-ci s'appuie à la fois sur la doctrine des acteurs, la forme particulière donnée à l'entreprise et la conception de la société sous-jacente au projet. Cette classification conduit à distinguer d'un côté un mouvement des *entreprises sociales* et de l'autre un mouvement de *l'entrepreneuriat social*.

Le premier, fondé sur une conception reconnaissant la pluralité des principes économiques, envisage les entreprises sociales comme des formes particulières d'organisation d'activités productives dotées d'une spécificité « sociale » qui les rapproche d'un idéal-type défini à partir d'un « faisceau d'indices » concernant à la fois leur activité économique, leurs pratiques sociales et leur mode de gouvernance (Defourny et Nyssens, 2017). Ces critères se rapprochent des canons et des règles habituels de l'économie sociale et solidaire, en substituant cependant au principe de « double qualité » (par lequel l'utilisateur du service est en même temps statutairement associé à la direction de l'entreprise) une participation à la gouvernance moins formelle, associant si possible les parties prenantes. Cette conception « œcuménique » a présidé au choix du caractère englobant et inclusif de la loi française du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire, ainsi élargie à certaines entreprises sociales.

Le second mouvement est inspiré par une conception formelle univoque de l'économie qui la confond avec sa forme marchande, illustrant le « *sophisme économiciste* » critiqué par Karl Polanyi (2007). L'entreprise sociale est conçue de façon restrictive comme le fruit d'une démarche d'un entrepreneur-innovateur s'inscrivant dans une culture commerciale et un registre d'efficacité classiques pour atteindre, principalement par des recettes marchandes, des objectifs sociaux, sans exclure la possibilité de l'obtention d'un résultat financier appropriable par l'entrepreneur. Cette conception promeut un modèle unique d'entreprise et entend révolutionner les formes d'intervention sociale en privilégiant cette voie entrepreneuriale.

Ces deux conceptions sous-jacentes au phénomène de l'entreprise sociale sont hétérogènes et font apparaître son ambiguïté. En effet, la première s'inscrit dans la continuité des diverses expériences rassemblées sous le vocable d'économie sociale, notamment dans le prolongement des initiatives philanthropiques (Noguès, 2013). Dans l'histoire, une différence apparaissait déjà entre la gouvernance des fondations et celle des entreprises coopératives ou mutualistes. En effet, la priorité des choix stratégiques de l'entrepreneur-philanthrope se substituait généralement à la gouvernance collective des sociétaires, mais la volonté d'entreprendre « autrement » était partagée. La coexistence de formes variées d'entreprise (individuelle ou collective), de modes de gestion différenciés et même d'une « *construction de contre-modèle* » (Demoustier, 1996) par rapport à l'économie dominante était envisagée comme possible et souhaitable. La preuve de cette communauté de pensée a été apportée par la construction d'organisations communes, même si des tensions existent parfois entre ces familles proches.

En revanche, la seconde conception manifeste clairement une volonté de rupture avec les expériences antérieures (mutualistes, associatives et celles des coopératives et des fondations) pour se rapprocher, et non plus se différencier, du fonctionnement de l'entreprise classique. Supposés conduire à une plus grande efficacité, les critères habituels en matière de gestion commerciale et financière et le recours aux méthodes de management des sociétés de capitaux les plus récentes sont adoptés sans réserve comme étant les plus pertinents. Respectant les canons d'une gestion orthodoxe intégrant la logique du capital mais ouvertes à l'innovation et aux nouvelles technologies, et focalisées sur leur changement d'échelle pour accroître leur impact, les entreprises sociales seraient en mesure, pour leurs promoteurs comme pour ceux qui s'en inquiètent, de devenir des alternatives si performantes qu'elles pourraient dans certains secteurs évincer les autres organisations de l'ESS. Dans cette seconde perspective, l'unité de l'ensemble des « familles recomposées » de l'ESS pourrait se trouver compromise.

Des enjeux qui vont au-delà du monde des entreprises

Selon l'optique retenue quand on évoque les entreprises sociales, il est possible d'y voir un nouvel épisode du renouvellement de l'économie sociale, source d'adaptations nécessaires et de progrès possibles, ou, au contraire, une normalisation des modèles d'entreprise en abandonnant les intuitions éprouvées, les expériences accumulées et les valeurs défendues expérimentées au sein de l'ESS jusqu'à aujourd'hui.

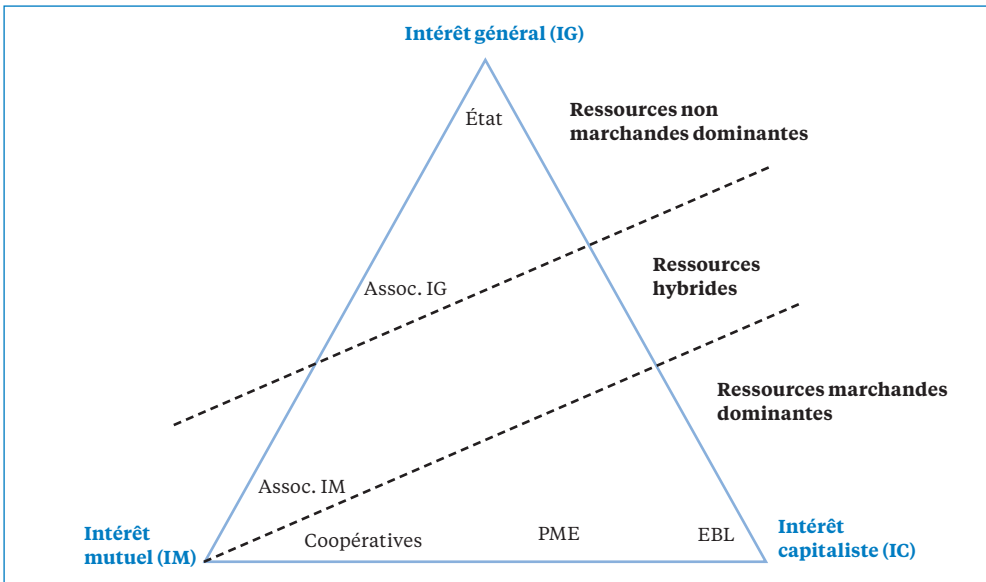
Un modèle pluriel et ouvert pour le réseau Emes

Le premier terme de cette alternative (renouvellement vs normalisation) est retenu par Jacques Defourny et Marthe Nyssens, qui s'appuient sur la diversité des formes prises par les entreprises sociales

dans les différents pays du monde où travaillent aujourd’hui les trois cents chercheurs du réseau Emes. Les bases de données en cours de constitution leur permettent d’ores et déjà de proposer une présentation intégrée originale de ces organisations économiques (Defourny et Nyssens, 2017). S’appuyant sur la distinction entre les organisations visant un intérêt mutuel (IM) pour leurs membres et celles visant un intérêt général (IG), suggérée par Benedetto Gui (1991), les auteurs y ajoutent l’intérêt capitaliste (IC), qui bénéficie aux détenteurs du capital de l’entreprise, pour pouvoir prendre en compte les entreprises sociales. Ils projettent alors toutes les organisations économiques sur un même plan dans un triangle équilatéral dont les sommets correspondent à ces trois types d’intérêt. Ils découpent ensuite l’espace en trois zones : dans la zone supérieure, où se situe l’intérêt général, les organisations reçoivent majoritairement des ressources non marchandes (argent public, dons, bénévolat) ; dans la zone inférieure, à laquelle appartient l’intérêt capitaliste, les organisations trouvent principalement leurs ressources sur les marchés ; enfin, dans la zone intermédiaire, les ressources sont mixtes avec une hybridation sans prédominance. Dans ce schéma, les organisations ont un positionnement correspondant à la combinaison des trois intérêts choisis par leurs dirigeants. Hormis les sommets, où se situent des modèles d’organisation « purs », les autres points dans le triangle illustrent une hybridation des ressources et des intérêts poursuivis.

Figure 1

Principe d’intérêt et hybridation des ressources



Source : Defourny J. & Nyssens M., 2017, *Économysociale et solidaire* p.236

Ce mode de présentation se révèle intéressant pour analyser, comme le font les auteurs, les dynamiques des différents types d'organisation au cours du temps. L'orientation générale observée ces dernières décennies pour beaucoup de structures de l'ESS se traduit par un glissement vers la zone où dominent les ressources marchandes. Parfois choisie par des dirigeants d'organisations de l'ESS, cette évolution est la plupart du temps subie, résultant du rationnement des ressources publiques pour limiter les déficits et d'une orientation politique pro-marché cherchant à instaurer des marchés ou des quasi-marchés partout où c'est possible, au risque de remettre en question le caractère non marchand de la protection et de l'action sociales telles qu'elles ont été construites historiquement (Barbier *et al.*, 2018).

Cette présentation se rapproche aussi d'un courant de pensée apparu récemment, qui tend à sous-estimer l'impact des différences juridiques existant entre les organisations. Leur appartenance à un même monde est postulée, et leurs différences sont censées ne s'exprimer que sous la forme de variations dans la composition du cocktail d'intérêts présidant à leur gouvernance. Cette conception aboutit à un « *spectre hybride* » (Alter, 2007) au sein duquel il est possible de positionner toutes les organisations imaginables dans l'intervalle existant entre celles qui sont purement lucratives et celles qui sont absolument non lucratives. Cela revient à supposer une continuité des formes organisationnelles (Bolton, Kingston et Ludlow, 2007) permettant d'effacer la frontière entre secteurs lucratif et non lucratif. Peut-on vraiment considérer que toutes les différences en la matière sont seulement une question de degré, et nullement une question de nature ? Ou bien faut-il retenir l'hypothèse de l'existence de discontinuités radicales entre les organisations ? La question ne concerne pas que les entreprises sociales, et elle doit être reliée de façon évidente à l'idée de lucrativité limitée et à la conception globale de la société.

Une conception et des approches politiques plus étroites de l'entreprise sociale

La neutralité des programmes politiques à l'égard de ces deux conceptions de l'entreprise sociale, « pluraliste » d'un côté et « intégriste marchande » de l'autre, n'est pas garantie. Ainsi, dans le cadre de « l'initiative pour l'entrepreneuriat social » qui semble toujours faire référence du côté de la Commission européenne, l'entreprise sociale est définie comme une entité « *dont le principal objectif est d'avoir une incidence sociale plutôt que de générer du profit pour ses propriétaires ou ses partenaires, qui utilise ses excédents principalement pour réaliser ses objectifs sociaux et qui est gérée par un entrepreneur social de manière responsable, transparente et innovante, en associant les employés, les clients et les parties prenantes concernées par ses activités* » (RTES, 2018). Cette définition semble s'inscrire davantage dans une conception « intégriste » de l'entrepreneuriat

social que dans une option « pluraliste et ouverte » de l'entreprise sociale. Cette préférence semble confirmée dans un rapport récent de deux organisations internationales visant à inciter les gouvernements à « maximiser l'impact des entreprises sociales » (OCDE, 2016). Alors que la définition retenue pour « entreprise sociale » permet en tout point d'y reconnaître la grande majorité des associations de solidarité, d'éducation populaire, sportives, etc., l'ensemble des fondations, créées par des entreprises ou non, les mutuelles de santé ainsi que leurs services sociaux d'accompagnement mutualistes (SSAM), et même certaines coopératives, toutes ces structures de l'ESS sont totalement ignorées dans l'ensemble du rapport. Dans ces conditions, par lesquelles l'économie sociale est laissée de côté, elles apparaissent évidemment trop peu nombreuses encore, « concentrées dans des niches, en particulier au niveau local, [...] et [non] réparties de manière homogène du point de vue géographique ». Ces constats biaisés renforcent alors la nécessité de les soutenir sous la seule forme promue. Sans entrepreneur social, il ne peut exister d'entreprise sociale ! C'est pourquoi le seul exemple français retenu dans le rapport est le groupe SOS de Jean-Marc Borello.

Que les pouvoirs publics ne soient pas neutres à l'égard de l'ensemble des entreprises pour des raisons liées aux enjeux nationaux, ou pour favoriser les pratiques de responsabilité sociale ou, au contraire, pénaliser les pratiques d'évasion fiscale peut se comprendre. En revanche, qu'ils interviennent pour privilégier certaines formes d'organisation telles que les entreprises sociales individuelles *stricto sensu* au détriment de celles qui reposent sur des modes d'entreprendre plus collectifs (associatifs, coopératifs, mutualistes, en commun) pourrait être considéré comme une forme d'« eugénisme institutionnel » d'État et devenir beaucoup plus discutable. Au niveau du droit de l'Union européenne, une telle orientation renforcerait l'impact d'une « intégration négative⁷ » déjà forte, assurant la domination de l'école *Law and Economics*.

(7) Selon l'expression de Fritz Scharpf (2000), citée par Jean-Claude Barbier (2008).

Le risque d'un entrepreneuriat social enfermé dans une perspective néolibérale

L'analyse développée par Barbara Stiegler (2019) dans son étude sur la généalogie du néolibéralisme permet d'y voir un « nouvel impératif politique ». La construction de celui-ci a été l'œuvre de Walter Lippmann, acteur politique de premier plan et penseur social visionnaire s'inspirant du darwinisme. Constatant l'écart inévitablement croissant entre les nécessités de l'adaptation à un monde rendu fluide par l'évolution technologique et la mondialisation des échanges, d'une part, et les aspirations conservatrices de populations rivées à la stabilité de l'État social et réfractaires au changement, d'autre part, il anticipait dès l'entre-deux-guerres le fait que les démocraties seraient soumises à des tensions extrêmes, marquées par le nationalisme et le repli sur soi, et surtout favorables à l'apparition de gouvernements non démocratiques. Pour lui, seul

un gouvernement d'experts, c'est-à-dire conduit par des élites mobilisées pour mettre en œuvre les stratégies d'adaptation nécessaires au progrès, conjugué à une « fabrication du consentement » collectif par les techniques modernes d'action sur l'opinion, était en mesure de maintenir durablement la démocratie, ou du moins son apparence formelle (Lippmann, 1922).

Si l'on considère que la meilleure réponse apportée aux questions sociales (et environnementales) passe par la création d'une « entreprise moderne » dans les mains d'un entrepreneur social, et que le meilleur mode de fonctionnement s'inspire de celui de l'entreprise capitaliste, la promotion de l'entrepreneuriat social et son soutien accru apparaissent logiquement à l'agenda politique, par exemple avec la Social Business Initiative de l'Union européenne. Si ces programmes ne s'ouvrent pas aux dimensions plurielles de l'économie, ils ne constituent que l'un des aspects d'une politique néolibérale plus large où il ne s'agit pas seulement d'organiser un recul de l'État afin de favoriser la marchandisation de la société et la financiarisation de l'économie, comme le préconisent les ultralibéraux, mais, au contraire, d'accroître son implication dans des politiques proactives contribuant à la construction d'une société de marché, à la normalisation des entreprises et à la mise en place des réformes qu'impose, selon Lippmann, la « réadaptation » des populations au « monde moderne » et à ses exigences.

Deux évolutions possibles entre progrès et régression

Finalement, selon la conception retenue de l'entreprise sociale, l'enjeu est de savoir si l'on s'oriente vers une société de marché ou une société plurielle. Pour justifier le choix du second terme de l'alternative, Michael Sandel (2013) avance deux arguments. En premier lieu, dans une société où la sphère marchande est quasi-exclusive, la satisfaction des besoins des personnes et des familles suppose nécessairement qu'elles disposent de revenus monétaires ou d'un capital suffisants. Les conséquences des inégalités sociales se trouvent alors considérablement amplifiées. Le second argument de l'auteur tient au fait que la marchandisation modifie aussi en profondeur le sens et la nature des relations entre les personnes. Les situations abondent montrant que le marché n'est jamais un outil neutre sur le plan axiologique pour organiser la société. Ainsi, les choix marchands non seulement reflètent les inégalités en fonction du pouvoir d'achat, mais ils contribuent aussi, en quelque sorte, à les légitimer. De même, l'extension des normes marchandes modifie les comportements des individus en évinçant les pratiques fondées en valeur (civisme, altruisme, empathie, etc.). Les prix Nobel d'économie Georges Akerlof et Robert Schiller (2016) ont démontré que l'ADN du modèle marchand était porteur des risques d'un « marché de dupes » et d'une « économie du mensonge » qui sont dangereux

pour la société. Avec le recours généralisé au marché et à l'intérêt personnel, on espérait être économe avec les valeurs civiques et altruistes, supposées en quantités limitées, mais l'on pourrait, bien au contraire, contribuer ainsi à leur disparition pure et simple. Aujourd'hui, le défi opposant les deux conceptions de l'entreprise sociale et de l'entrepreneuriat social est toujours d'actualité. Sur le plan international, des formes variées allant des entreprises collectives associatives aux entreprises sociales individuelles en passant par des formes coopératives font la preuve de la vitalité et de la pertinence des intuitions associées depuis toujours à l'économie sociale et du dynamisme de leurs responsables. Loin de s'opposer, les réserves de capacités collectives mobilisables pour l'action parmi les populations pour s'émanciper, d'un côté, et les engagements de leaders individuels particulièrement entreprenants pour prendre des risques, de l'autre, se combinent de manière variable selon les pays, les contextes et les époques. Suivant l'image proposée par Béatrice et Sidney Webb il y a déjà un siècle (Lewis, 1998), ils peuvent constituer ensemble des « *barres parallèles* » bien utiles pour le développement de progrès partagés. Si la France et l'Union européenne étaient conduites dans l'avenir à s'orienter vers un développement reposant sur des « *barres asymétriques* » privilégiant le « *fondamentalisme du marché* », elles renonceraient alors à une « *économie plus équilibrée* » (Stiglitz, 2009).

BIBLIOGRAPHIE

- Akerlof G. et Schiller R.**, 2016, *Marchés de dupes. L'économie du mensonge et de la manipulation*, Paris, Odile Jacob.
- Alter K.**, 2007, « Social enterprise typology », Virtue Ventures LLC.
- Arnould G.**, 2012, « Hélène Vérin, *Entrepreneurs, entreprise. Histoire d'une idée* », *Lectures*, « Les comptes rendus ».
- Aubert-Krier J.**, 1956, « Économie de l'entreprise. Pratique des affaires ou analyse théorique », *Revue économique*, vol. 7, n° 1, p. 1-18.
- Banks J. A.**, 1972, *The Sociology of Social Movements*, Londres, MacMillan.
- Barbier J.-C.**, 2008, *La Longue Marche vers l'Europe sociale*, Paris, Presses universitaires de France, p. 58.
- Barbier J.-C.**, 2017, « Évaluer le social comme un investissement ? L'échec des illusions scientifiques dans l'ESS », dans J.-C. Barbier (dir.) *Économie sociale et solidaire et État. À la recherche d'un partenariat pour l'action*, Paris, IGPDE, p. 63-82.
- Barbier J.-C. et al.**, 2018, « Réformer la protection sociale pour l'améliorer dans le sens d'un droit commun », La Coop des communs.
- Bensadon D.**, 2007, « L'influence de la mission de productivité des experts-comptables d'avril-mai 1951 sur l'introduction de la consolidation des comptes en France », CRGNA, université de Nantes.
- Blin A.**, 2017, *Politiser l'entreprise. Une histoire des coopératives dans le Wisconsin (années 1870-années 1930)*, thèse de doctorat de l'EHESS (prix de l'AddeS 2018).
- Bolton M., Kingston J. et Ludlow J.**, 2007, « The Venturesome model : reflecting on our approach and learning », Charities Aid Foundation.
- Boutillier S.**, 2011, « John Rockefeller était-il un entrepreneur social ? », dans E. Flahault, H. Noguès et N. Schieb-Bienfait, *L'Économie sociale et solidaire. Nouvelles pratiques et dynamiques territoriales*, Presses universitaires de Rennes, p. 29-51.
- Brechet J., Schieb-Bienfait N. et Desreumaux A.**, 2009, « Les figures de l'entrepreneur dans une théorie de l'action fondée sur le projet », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 8(1).
- Chandler A. D.**, 1988, *La Main visible des managers. Une analyse historique*, Paris, Economica (1re éd. 1977).
- Chandler A. D.**, 1989, *Stratégies et structures de l'entreprise*, Paris, Éditions d'organisation, 1re éd. 1962.
- Châtelet F.**, 2011, « Présentation », dans H. Vérin, *Entrepreneurs, entreprise. Histoire d'une idée*, Paris, Classiques Garnier (1re éd. 1982).
- Chave F.**, 2009, « L'entreprise. Naissance, déploiement et crises d'une épistémè », à partir de l'exposé d'A. Hatchuel et B. Segrestin, collègue des Bernardins, 17 juin 2009.
- Chiapello E.**, 2011, « L'entrepreneuriat social », séminaire de l'AddeS, université Paris-1.
- Coase R. H.**, 1937, « The nature of the firm », *Economica*, vol. 4, n° 16, p. 386-405 ; repris par Coase R. H., Gillis X. et Bourreau M., 1987, « La nature de la firme », *Revue française de gestion*, vol. 2, n° 1, p. 133-163.
- Cummings S., Bridgman T., Hassard J. et Rowlinson M.**, 2017, *A New History of Management*, Cambridge University Press.
- De Coppet C.**, 2017, « Du chevalier au paternaliste : la fabrique du mot "entrepreneur" », « La Fabrique de l'histoire », France Culture.
- Dees J. G. et Anderson B. B.**, 2006, « Framing a theory of social entrepreneurship : Building on two schools of practice and thought », *Research on Social Entrepreneurship*, vol. 1, n° 3, p. 39-66.
- Defourny J.**, 2004, « L'émergence du concept d'entreprise sociale », *Reflète et perspectives de la vie économique*, tome XLIII, n° 3, p. 9-23.
- Defourny J. et Nyssens M.**, 2017, *Économie sociale et solidaire. Socioéconomie du 3^e secteur*, Louvain-la-Neuve, De Boeck.
- Demoustier D.**, 1996, « Economie sociale et construction européenne : rapports au marché et à la concurrence », *Recma*, n° 261, p. 21.
- Dobb M.**, 1923, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, Londres, Routledge & sons, p. 20.
- Driguez L.**, 2017, *Le But non lucratif en droit de l'Union européenne, ou de la nécessité d'adopter une notion nouvelle de lucrativité limitée*, Paris, Institut de recherche en droit international et européen de la Sorbonne/MGEN.

- Drucker P. F.**, 1979, *The Practice of Management*, Londres, Pan Books (1re éd. 1954).
- Du Buat-Nançay L.-G.**, 1773-1778, *Éléments de la politique ou recherche des vrais principes de l'économie sociale*, tome VI.
- Duverger T. et Junique S.**, 2018, *L'Égalité (im) possible ? Manifeste pour une solidarité active*, entretiens réalisés par Jean Chezaubernard, Paris, Les petits matins, p. 80-81.
- Fayol H.**, 1916, *Administration industrielle et générale*, Paris, Dunod.
- Friedman M.**, 1970, « The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits », *The New York Times Magazine*.
- Gendron C.**, 2014, « Vers une approche politique de l'entreprise ? », dans B. Segrestin, B. Roger et S. Vernac (dir.), *L'Entreprise, point aveugle du savoir. Colloque de Cerisy, Auxerre*, Éd. Sciences humaines, p. 164-177.
- Gide Ch.**, 1902, *Les Institutions du progrès social*, dans le volume 6 des *Œuvres* de Charles Gide (présentation de Danièle Demoustier), Paris, L'Harmattan (2007).
- Guy B.**, 1991, « The Economic Rationale for the Third Sector. Nonprofit and other noncapitalist organizations », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 62, n° 4, p. 551-572.
- Hatchuel A.**, 2011, « Préface », dans H. Vérin, *Entrepreneurs, entreprise. Histoire d'une idée*, Paris, Classiques Garnier (1re éd. 1982).
- Levratto N. et Serverin É.**, 2009, « Être entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel », *Revue internationale de droit économique*, tome XXIII, n° 3, p. 325-352.
- Lewis J.**, 1998, « Le secteur associatif dans l'économie mixte de la protection sociale », dans *Produire les solidarités : la part des associations*, Paris, Mire/Rencontres et Recherches, p. 164-172.
- Lippmann W.**, 1922, *Public Opinion*, New York, Classic Books America (2009).
- Marchesnay M.**, 2008, « L'entrepreneur : une histoire française », *Revue française de gestion*, n° 188-189, Lavoisier, p. 77-95.
- Noguès H.**, 2013, « Économie sociale et entrepreneuriat social : des parallèles en tension », *Brèves*, n° 64, Ciriec, p. 6-9.
- OCDE**, 2016, « Synthèse sur le changement d'échelle et la maximisation de l'impact des entreprises sociales. Politiques d'entrepreneuriat social ».
- Pache, A.-C.**, 2016, « La *venture philanthropy* est-elle l'avenir de la philanthropie ? », Fondation de France.
- Polanyi K.**, 2007, « Le sophisme économiciste », *Revue du Mauss*, vol. 1, n° 29, La Découverte, p. 63-79.
- RTES**, 2018, « Europe et ESS. Enjeux et leviers d'action pour les collectivités locales », *RepèrESS*, p. 11.
- Sandel M. J.**, 2013, *Ce que l'argent ne saurait acheter*, coll. Points, éd. du Seuil, 2013.
- Scharpf F.**, 2000, *Gouverner l'Europe*, Paris, Presses de la FNPS.
- Seghers V. et Allemand S.**, 2007, *L'Audace des entrepreneurs sociaux. Concilier efficacité économique et innovation sociale*, Paris, Autrement, p. 128-137.
- Stiegler B.**, 2019, « Il faut s'adapter ». *Sur un nouvel impératif politique*, Paris, Gallimard.
- Taylor F. W.**, 1912, *Principes d'organisation scientifique des usines* (trad. Jean Royer), Paris, Dunod et Pinat (éd. orig. 1911).
- Trivedi Ch.**, 2010, « A social Entrepreneurship Bibliography », *Journal of Entrepreneurship*, vol. 19(1), p. 81-85.
- Vérin H.**, 2011, *Entrepreneurs, entreprise. Histoire d'une idée*, Paris, Classiques Garnier (1re éd. 1982).
- Verstraete T. et Fayolle A.**, 2005, « Paradigmes et entrepreneuriat », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 4, n° 1, p. 33-52.