

Définition de l'entrepreneuriat social: Revue de la littérature selon les critères géographique et thématique.

SOPHIE BACQ

Center for Research in Entrepreneurial Change and Innovative Strategies (CRECIS)
Louvain School of Management
Université catholique de Louvain
1, Place des Doyens 1348 Louvain-la-Neuve Belgique
Tél.: +32 10 47 84 30 Fax: +32 10 47 83 24
Courriel: sophie.bacq@uclouvain.be

PROF. FRANK JANSSEN

Center for Research in Entrepreneurial Change and Innovative Strategies (CRECIS)
Louvain School of Management
Université catholique de Louvain
1, Place des Doyens 1348 Louvain-la-Neuve Belgique
Tél.: +32 10 47 84 28 Fax: +32 10 47 83 24
Courriel: frank.janssen@uclouvain.be

Résumé de la communication

Depuis quelques années, l'entrepreneuriat social suscite un véritable engouement auprès des pouvoirs publics et du milieu académique (Stryjan, 2006; Weerawardena et Mort, 2006). Cet intérêt grandissant résulte, en partie, du caractère novateur de ce dernier dans sa réponse à un besoin collectif évident. De plus, cette pratique entrepreneuriale a également pour mérite de brouiller les frontières traditionnelles entre les secteurs privé et public et de donner naissance à des modèles d'entreprises hybrides (Johnson, 2000; Wallace, 1999). L'on peut toutefois regretter que l'absence d'un paradigme unificateur dans le domaine de l'entrepreneuriat social ait conduit à la prolifération des définitions. L'objectif de cette communication est de clarifier les concepts d'entrepreneuriat social, d'entrepreneur social et d'entreprise sociale. Dans la première section de cette communication, nous exposons les racines théoriques et pratiques du champ de l'entrepreneuriat social. Ensuite, nous présentons une revue de la littérature européenne et américaine en entrepreneuriat social. Dans un but de systématisation de nos résultats, nous utilisons deux critères de classification, l'un géographique, l'autre thématique. Enfin, nous analysons et discutons la position de chaque école de pensée par rapport à trois thèmes majeurs de la littérature en entrepreneuriat, à savoir l'individu, le processus et l'organisation.

Thème de référence n°4: L'entrepreneuriat social

Introduction

Depuis peu, l'entrepreneuriat social fait l'objet d'un véritable engouement de la part des pouvoirs publics et des milieux académiques (Stryjan, 2006; Weerawardena et Mort, 2006). Les entreprises issues de l'entrepreneuriat social occupent, par exemple, une place importante au sein des préoccupations de la Commission européenne, "dès lors qu'elles sont non seulement des acteurs économiques importants mais aussi des éléments clés dans l'implication plus forte des citoyens dans la Société et dans la création et la reproduction de capital social en organisant, par exemple, des opportunités de volontariat" (Commission européenne, 2003). L'intérêt pour ces entreprises se traduit également par la création de nombreuses associations, organisations non gouvernementales ou fondations dont le but est de promouvoir l'entrepreneuriat social, telles que l'*Ashoka Society*, la *Skoll Foundation* et l'*Ewing Marion Kauffman Foundation* aux États-Unis, la *Canadian Social Entrepreneurship Foundation* au Canada, la *School for Social Entrepreneurs* et la *Social Enterprise Coalition* au Royaume-Uni, la *Schwab Foundation for Social Entrepreneurs* en Suisse, etc. D'autre part, de célèbres écoles de gestion de rang international, d'Oxford à Harvard, en passant par Stanford et Columbia, ont mis sur pied des centres de recherche et de formation à l'entrepreneuriat social. L'intérêt croissant des étudiants pour les entreprises sociales (Tracey et Phillips, 2007) a résulté en une augmentation du nombre de concours de plans d'affaires en entrepreneuriat social (Brock, 2006). En Europe enfin, plusieurs États ont créé des statuts juridiques spécifiques pour ce genre d'initiatives.

Cet intérêt pour l'entrepreneuriat social résulte notamment de son caractère novateur dans le traitement de problèmes sociaux de plus en plus complexes (Johnson, 2000). Certains le considèrent comme une solution partielle à certaines défaillances de nos sociétés modernes, telles que le chômage, les inégalités dans l'accès aux soins et services de santé, l'insalubrité, la pauvreté, le crime, la privation ou l'exclusion sociale (Blackburn et Ram, 2006). Il peut aussi être vu comme une façon de sous-traiter les services publics ou un moyen de les améliorer sans augmenter le domaine de l'État (Cornelius et al., 2007). En réponse au déclin des approches traditionnelles de l'État-Providence (Thompson, Alvy et Lees, 2000), de nouvelles pratiques destinées à créer des communautés saines et durables (Seelos et Mair, 2004; Wallace, 1999) sont en effet requises (Catford, 1998). L'utilité de l'entrepreneuriat social en tant qu'outil d'aide au gouvernement a ainsi été reconnue en Grande-Bretagne où une agence de prêts aux entreprises sociales a été mise sur pied¹. Parce qu'il répond à un besoin social flagrant, l'entrepreneuriat social est aussi important, voire plus important pour certains (Gendron, 1996), que l'entrepreneuriat "économique".

Cette pratique entrepreneuriale a également pour mérite de brouiller les frontières traditionnelles entre les secteurs privé et public et de donner naissance à des modèles d'entreprises hybrides (Johnson, 2000; Wallace, 1999), guidées par des stratégies de double création de valeur, sociale et économique (Alter, 2004). En effet, d'une part, les entreprises du tiers secteur, de plus en plus nombreuses² (Austin, Stevenson et Wei-Skillern, 2006; Commission européenne, 2003; Gendron,

¹ The Economist (2005), "Good for me, good for my party", 26 novembre, p. 47-48.

² Selon Drucker, 800 000 organisations non lucratives ont été fondées durant ces trente dernières années (Gendron, 1996). D'après Drayton, fondateur d'Ashoka, l'emploi dans le secteur non lucratif a augmenté deux fois et demi plus rapidement que l'emploi dans le secteur à but lucratif. Aux États-Unis, par exemple, le nombre d'organisations à but

1996), doivent faire face à une raréfaction croissante des moyens financiers du secteur privé (Johnson, 2000) et à une course aux subsides de plus en plus ardue (Mort, Weerawardena et Carnegie, 2003). Par conséquent, ces organisations à but non lucratif, mises sur pied pour générer de la valeur sociale, sont désormais incapables d'atteindre une durabilité financière sans se montrer plus créatives dans leur récolte de ressources en général. D'autre part, la responsabilité sociale des entreprises du secteur privé est sans cesse stimulée par leurs parties prenantes dans le but d'amener des réponses plus proactives aux problèmes sociaux. Les entreprises "privées" développent donc des préoccupations de plus en plus citoyennes tandis que les entreprises "sociales" se rapprochent de plus en plus du modèle de gestion de l'entreprise privée.

Un consensus semble aujourd'hui émerger, selon lequel la compréhension de l'entrepreneuriat social et des entrepreneurs sociaux est importante (Weerawardena et Mort, 2006; Dees, 1998^a). Mais qu'entend-on par "entrepreneuriat social"? Quelles activités entrent dans le champ de l'entrepreneuriat social et lesquelles n'en font pas partie? S'il existe un grand nombre d'initiatives sociales, toutes ne satisfont sans doute pas au critère entrepreneurial. Ainsi, consacrer une partie du revenu de son entreprise à une cause sociale ne constitue pas, en soi, une activité entrepreneuriale. De même, une organisation à but non lucratif qui adopte des pratiques managériales inspirées du privé n'implique pas nécessairement que l'on soit en présence d'entrepreneuriat social (Mair et Martí, 2004). L'objectif de cette communication est de clarifier les concepts d'entrepreneuriat social, d'entrepreneur social et d'entreprise sociale.

Dans la première section de cette communication, nous exposons les racines théoriques et pratiques du champ de l'entrepreneuriat social. Ensuite, nous présentons une revue de la littérature européenne et américaine en entrepreneuriat social. Dans un but de systématisation de nos résultats, nous utilisons deux critères de classification, l'un géographique, l'autre thématique. D'un point de vue géographique, notre revue de la littérature montre que l'approche européenne de l'entrepreneuriat social se distingue clairement de l'approche américaine, par une tradition différente ancrée dans le tiers secteur. L'approche américaine est, quant à elle, marquée par deux écoles de pratique et de pensée indépendantes, l'École de l'innovation sociale et l'École de l'entreprise sociale. D'autre part, trois thèmes majeurs ont émergé de notre revue de la littérature: l'individu, le processus et l'organisation. Dans la troisième et majeure partie de cette communication, nous analysons et discutons la position de chaque école de pensée par rapport aux trois thèmes majeurs de l'entrepreneuriat social, déclinés en six critères: l'entrepreneur, la mission sociale, l'intensité requise du lien entre la finalité sociale et les activités productives, l'entreprise, son statut juridique et, finalement, la distribution de profit. Nous complétons notre discussion par une analyse comparative entre l'entrepreneuriat traditionnel et l'entrepreneuriat social, révélatrice des spécificités de ce dernier. Enfin, la quatrième section de cette communication tente de se prononcer sur une potentielle division transatlantique dans la manière d'approcher l'entrepreneuriat social et la façon d'en définir les concepts.

non lucratif a doublé entre 1994 et 2004 passant de 500 000 à un million, excédant ainsi le taux de création dans le secteur privé (Austin, Stevenson et Wei-Skillern, 2006). En Europe, dans le domaine des soins et services de santé, les activités des entreprises du tiers secteur sont en croissance. Actuellement, ces organisations représentent 10% de l'économie européenne et 6,6% de l'emploi en Europe (Commission européenne, 2003).

1. De la pratique à la légitimité académique de l'entrepreneuriat social

Les praticiens de l'entrepreneuriat social ont toujours existé, partout à travers le monde³ (Roberts et Woods, 2005). Toutefois, si cette pratique est loin d'en être à ses débuts, l'entrepreneuriat social n'attire l'attention des chercheurs que depuis quelques années (Dearlove, 2004). Malgré quelques premières recherches sur le sujet (Waddock et Post, 1991; Young, 1986), le terme "entrepreneuriat social" est apparu à la fin des années 1990 aux États-Unis (Drayton, 2002; Thompson, Alvy et Lees, 2000; Dees, 1998^a) et au Royaume-Uni (SSE, 2002; Leadbeater, 1997). En Europe, ce sont les entreprises sociales qui ont commencé à attirer l'attention de nos gouvernements. La notion d' "entreprise sociale" a fait son apparition pour la première fois en Italie à la fin des années 1980 (Defourny, 2001). L'utilisation de ce concept s'est étendue au niveau européen dès la seconde moitié des années 1990, principalement grâce aux travaux du réseau de recherche européen, EMES⁴. L'entrepreneuriat social bénéficie d'un héritage séculaire et d'une présence désormais globale.

D'un point de vue académique, de nombreux auteurs s'accordent sur le fait que l'émergence de l'entrepreneuriat social en tant que domaine de recherche présente trois similitudes assez frappantes avec le champ de l'entrepreneuriat à ses débuts. Premièrement, l'entrepreneuriat social en est toujours au stade des phénomènes (Mair et Martí, 2006). Comme ce fut le cas pour le champ de l'entrepreneuriat, les activités entrepreneuriales sociales se sont d'abord développées parmi les praticiens avant d'attirer l'attention des chercheurs. Deuxièmement, Mair et Martí (2006) se demandent si l'entrepreneuriat social peut être considéré comme un champ de recherche indépendant, ce qui n'est pas sans nous rappeler le débat en entrepreneuriat il y a quelques années. L'entrepreneuriat s'est vu reprocher, notamment par Bruyat et Julien (2001) et par Shane et Venkataraman (2000), de souffrir d'un manque de paradigme unificateur et de cadre conceptuel, et d'être devenu un label large abritant une grande variété de recherches. Certains ont aussi écrit que le champ de l'entrepreneuriat est éclectique (Low, 2006) et qu'il est trop hétérogène pour être réduit à une définition unique (Verstraete et Fayolle, 2004) incluant uniquement la perspective de la création d'activités. Kuratko (2005) considère d'ailleurs que la dimension entrepreneuriale peut être présente au sein ou à l'extérieur d'une organisation, dans des entreprises à but lucratif et non lucratif, et dans le cadre d'activités commerciales et non commerciales, dans le but de produire des idées créatives. À l'instar du domaine de l'entrepreneuriat, l'on peut regretter que l'absence d'un paradigme unificateur dans le champ de l'entrepreneuriat social ait conduit à la prolifération des définitions (Dees, 1998^a). Ses frontières avec d'autres champs de recherche tels que l'économie sociale ou la responsabilité sociale des entreprises demeurent floues (Mair et Martí, 2006). Selon Dees et Battle Anderson (2006), attirer l'intérêt des chercheurs d'autres disciplines sera à la fois source de légitimité et de nouvelles connaissances. Notons que cette approche pluridisciplinaire a joué un rôle crucial dans l'évolution de l'entrepreneuriat, passant d'un champ d'étude marginalisé à un domaine de

³ Florence Nightingale, pionnière britannique du métier d'infirmière, a lutté pour la réforme des pratiques hospitalières lors de la guerre de Crimée au 19^{ème} siècle et a ainsi fait chuter le taux de mortalité de 40% à 2%; Roshaneh Zafar, fondatrice de la *Kashf Foundation*, s'est battue pour la condition économique des femmes au Pakistan en ouvrant des milliers d'institutions de microcrédit (Dearlove, 2004); la *Fundación Social* en Colombie, établie en 1911 dans le but de générer et de consacrer des revenus à la création de valeur sociale (Fowler, 2000), sont quelques exemples parmi d'autres qui montrent que le concept d'entrepreneuriat social est loin d'être nouveau.

⁴ Voir infra.

recherche respecté (Dees et Battle Anderson, 2006). Cette prolifération des définitions et ce flou demeurant fait surgir une question déjà posée par Acs et Audretsch (2003) au sujet de l'entrepreneuriat: l'entrepreneuriat [social] constitue-t-il un domaine de recherche distinct ou un champ basé sur d'autres disciplines? À cela, de nombreux auteurs répondent que l'entrepreneuriat social est davantage un thème appartenant au champ de l'entrepreneuriat fondé sur d'autres disciplines, qu'un champ de recherche distinct. Troisièmement, la recherche académique dans ce domaine en est toujours à ses balbutiements (Dees et Battle Anderson, 2006; Dorado, 2006), tout comme elle l'était en entrepreneuriat il y a quelques années (Brazael et Herbert, 1999). Verstraete et Fayolle (2004) avaient alors caractérisé l'entrepreneuriat comme champ "pré-paradigmatique" au sein des sciences de gestion. L'entrepreneuriat social ne dispose actuellement pas des théories explicatives ou prescriptives qui caractérisent un champ académique plus mature (Dees et Battle Anderson, 2006).

L'entrepreneuriat social, considéré comme une sous-thématique du champ de l'entrepreneuriat, montre actuellement les mêmes faiblesses que ce dernier à ses débuts. Cela nous amène à penser que la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat social est destinée à répliquer l'évolution théorique de son domaine-parent, l'entrepreneuriat. Dès lors, même si le champ entrepreneurial souffrait d'un manque de paradigme absolument fédérateur, la recherche a depuis progressé et des paradigmes aujourd'hui existent. L'entrepreneuriat est désormais reconnu en tant que domaine académique (Bruyat et Julien, 2001). Il mobilise une importante communauté scientifique qui a produit un corps de recherche significatif (Acs et Audretsch, 2003; McGrath, 2003). Par ailleurs, le champ entrepreneurial semble être parvenu à dépasser le stade de l'enfance pour atteindre celui de l'adolescence.

Pour avancer dans ce champ nouveau qu'est l'entrepreneuriat social, la question de sa définition est des plus importantes (Christie et Honig, 2006). Nous l'avons traitée par une revue exhaustive et une analyse critique de la littérature, tant européenne qu'américaine. Dans la section suivante, nous présentons la méthodologie que nous avons suivie pour classer les publications en fonction d'une série de critères.

2. Revue de la littérature selon les critères géographique et thématique

Il existe deux manières de classer les courants majeurs en entrepreneuriat social: l'origine géographique de l'école de pensée et les grandes thématiques.

Premièrement, d'un point de vue géographique, notre revue de la littérature montre que l'approche européenne de l'entrepreneuriat social se distingue clairement de l'approche américaine par une tradition différente ancrée dans le tiers secteur. Aux États-Unis, deux courants de pratique indépendants sont à l'origine de l'intérêt suscité envers l'entrepreneuriat social. Ces deux courants ont résulté principalement en deux écoles de pensée qui se sont penchées sur la nature de l'entrepreneuriat social (Dees et Battle Anderson, 2006). Il s'agit de l'École de l'innovation sociale, d'une part, et de l'École de l'entreprise sociale, d'autre part. Bien que souvent réunies, ces deux écoles de pratique et de pensée ont chacune émergé dans un contexte qui leur est propre.

L'École américaine de l'innovation sociale, d'une part, se concentre sur l'établissement de nouvelles et meilleures manières d'aborder des problèmes ou de satisfaire des besoins sociaux. Bien que de nombreuses personnes aient contribué à la naissance de l'École de l'innovation sociale, une personne et son organisation en ont été la force motrice: Bill Drayton et Ashoka (Dees et Battle Anderson, 2006). Créé en 1980 dans le but de "rechercher et soutenir des individus hors du commun avec des modèles d'idées pour des changements sociaux"⁵, Ashoka est à la base de cette approche, même si le terme d' "entrepreneur social" ne sera utilisé qu'à partir de la moitié des années 1990, remplaçant les expressions telles qu' "innovateur pour le secteur public" ou "entrepreneur public" utilisées jusqu'alors (Dees et Battle Anderson, 2006). Depuis la création d'Ashoka, de nombreuses autres organisations de soutien aux entrepreneurs sociaux ont vu le jour⁶. Ces organisations promeuvent, en outre, le développement de réseaux d'entrepreneurs sociaux et mettent en place des structures pour faciliter l'accès de ces derniers au financement.

L'École américaine de l'entreprise sociale, d'autre part, se focalise sur la génération de revenus dans la conduite d'une mission sociale. Parmi les initiatives pionnières de ce mouvement, citons la société de conseil spécialisée dans le tiers secteur, "New Ventures", également fondée en 1980, dont la motivation première résidait dans l'intérêt croissant témoigné par les entreprises à but non lucratif pour la recherche de nouvelles sources de revenus, en complément aux donations et aux subsides gouvernementaux. Par ailleurs, le "National Center for Social Entrepreneurs" avait pour but de promouvoir les services sociaux délivrés par des entreprises à but lucratif tandis que "Share Our Strength" se concentrait sur les entreprises sociales employant des personnes handicapées. D'autres initiatives importantes ont ensuite émergé dans un but de professionnalisation des entreprises sociales par des échanges de pratique⁷.

Bien que le fossé entre les différentes approches soit moins creusé en Europe, des différences nationales persistent au niveau des domaines d'activités, des statuts, des modes de gouvernance des entreprises sociales. Nous ne présentons pas ici la position de chaque pays européen, mais plutôt l'approche du Réseau EMES. Cette dernière présente l'avantage d'avoir développé une définition de l'entreprise sociale répondant aux différentes réalités nationales européennes. En 1996, des centres de recherche universitaires et des chercheurs reconnus issus des quinze États membres de l'Union européenne ont mis sur pied un réseau scientifique dont le nom, "Réseau européen EMES", faisait référence au titre de son premier programme de recherche sur l'émergence des entreprises sociales en Europe. Les multiples réalités au sein des pays de l'Union européenne ont ainsi été analysées et le concept d'entreprise sociale a pu être formalisé par rapport aux particularités issues de la tradition européenne.

Deuxièmement, trois thèmes majeurs ressortent d'une première lecture de la littérature en entrepreneuriat social: l'individu, le processus et l'organisation. Quoique relativement classiques, ces thèmes, déclinés en six critères de comparaison, nous ont permis d'examiner les publications de chaque école de la manière la plus systématique possible. Les six critères que nous avons

⁵ Traduit de l'anglais.

⁶ Parmi les plus importantes, citons "Echoing Green" (1987), "The Schwab Foundation for Social Entrepreneurs" (1998), "The Skoll Foundation" (1999) et "The Manhattan Institute's Social Entrepreneurship Initiative" (2001).

⁷ Parmi les plus importantes, citons "The Social Enterprise Alliance", "The National Center for Nonprofit Enterprise" et "The Nonprofit Enterprise and Self-sustainability Team" (NESsT).

retenus sont (1) l'importance attribuée au rôle de l'entrepreneur social, (2) la centralité de la mission sociale, (3) l'intensité requise du lien entre la finalité sociale et les activités productives, (4) l'importance du concept d'entreprise, (5) le statut juridique de l'organisation et, finalement, (6) la limitation ou non de la distribution de profit.

La mise en regard des trois approches géographiques de l'entrepreneuriat social avec les six critères de comparaison présentés ci-dessus nous donne une matrice 6 x 3. Cet outil, représenté dans le Tableau 1 ci-dessous, nous a permis de discuter de façon systématique la position de chaque école par rapport aux dimensions principales de l'entrepreneuriat social.

Tableau 1: Matrice utilisée pour positionner chaque courant géographique en fonction de chaque critère thématique.

		TRADITION AMERICAINE		TRADITION EUROPEENNE
Thèmes	Critères	L'école de l'innovation sociale	L'école de l'entreprise sociale	Le Réseau EMES
INDIVIDU	1. L'entrepreneur			
PROCESSUS	2. La mission sociale			
	3. Lien finalité-activités			
ORGANISATION	4. L'entreprise			
	5. Le statut juridique			
	6. La distribution de profit			

La section suivante présente et discute les résultats de notre analyse des courants européen et américain de littérature sur ces thématiques de l'entrepreneuriat social.

3. Discussion des résultats de la revue de la littérature

Peredo et McLean (2006) posent l'hypothèse que définir l'entrepreneuriat est logiquement lié à la définition d'entrepreneur en ce sens que l'entrepreneuriat, c'est "ce que les entrepreneurs font lorsqu'ils deviennent entrepreneurs". Suivant une approche indicative (Wtterwulghé, 1998), certains auteurs se sont donc focalisés sur les motivations du fondateur de l'initiative sociale, ainsi que sur ses caractéristiques. Attardons-nous tout d'abord sur la place de l'entrepreneur en tant qu'individu dans l'entrepreneuriat social, selon chacune des écoles de pensée.

3.1. L'individu: L'entrepreneur social

De manière générale, les entrepreneurs sociaux agissent pour répondre à une carence sociale en créant une organisation à but non lucratif, voire une entreprise commerciale. Hjorth et Bjerke (2006) notent que les descriptions des entrepreneurs sociaux sont individuelles ou basées sur l'effet de contraste avec leurs homologues commerciaux (Thalhuber, 1998), quoique certains

(Dearlove, 2004; CCSE, 2001) insistent sur les nombreux recoupements entre les deux types d'entrepreneurs. Les chercheurs mettent tantôt en exergue l'approche visionnaire en matière de changement social adoptée par les entrepreneurs sociaux ou leur fibre éthique (Roberts et Woods, 2005; Drayton, 2002; Bornstein, 1998; Catford, 1998; Schuyler, 1998), tantôt leur rôle en tant qu'agents de changement de la société (Chell, 2007; Dearlove, 2004). Enfin, de nombreux auteurs (CCSE, 2001; Dees, 1998^a; Catford, 1998) ont axé leur définition des entrepreneurs sociaux sur leur capacité à détecter des opportunités. Le Tableau A en annexe présente les nombreuses définitions de l'entrepreneur social et pointe une série de caractéristiques sur lesquelles la majorité d'entre elles s'accorde. Nous proposons de synthétiser notre revue des définitions de l'entrepreneur social comme suit:

L'entrepreneur social est un individu visionnaire, dont l'objectif premier n'est pas de faire du profit mais de créer de la valeur sociale, capable à la fois de saisir et d'exploiter les opportunités qui se présentent à lui, de rassembler les ressources nécessaires à la conduite de sa mission sociale, et de trouver des solutions innovantes aux problèmes sociaux de sa communauté non traités par le système en place. Cela l'amènera à adopter un comportement entrepreneurial inscrit dans des pratiques de gestion traditionnelles.

3.1.1. L'entrepreneur social en tant qu'individu

Il ressort du Tableau A que l'entrepreneur social, en tant qu'individu initiateur du projet social, est central pour l'École de l'innovation sociale. La définition schumpétérienne de l'entrepreneur constitue la base conceptuelle de cette école. Les entrepreneurs sociaux y sont vus comme des individus qui réforment ou révolutionnent les schémas de production traditionnels de la valeur sociale, en déplaçant des ressources vers des endroits qui offrent un rendement supérieur pour la société (Dees et Battle Anderson, 2006).

Cela ne signifie toutefois pas que les autres écoles de pensées n'évoquent pas l'entrepreneur social lorsqu'ils traitent d'entrepreneuriat social. En effet, pour l'École de l'entreprise sociale, l'initiative doit partir d'une organisation à but non lucratif et non d'une entreprise privée ou de l'État. Dès lors, l'initiateur peut être un individu ou un groupe de personnes. Cette approche confère aux entrepreneurs sociaux une grande liberté de réaliser ce qu'ils désirent réellement faire et offre à l'organisation des opportunités d'expansion (Boschee et McClurg, 2003). L'entrepreneur social ne joue ici qu'un rôle secondaire et est perçu comme celui qui organise et gère des activités qui soutiennent un objectif social. Selon la définition européenne du Réseau EMES, l'entreprise sociale est une "initiative émanant d'un groupe de citoyens" (Defourny, 2004). Ce qui distingue véritablement l'École de l'innovation sociale des deux autres écoles c'est finalement la centralité de l'individu dans sa définition du phénomène de l'entrepreneuriat social.

Étant de première ou de seconde importance selon l'école de pensée, les entrepreneurs sociaux semblent présenter certaines caractéristiques communes. Néanmoins, l'on pourrait se demander si ces traits sont spécifiques aux entrepreneurs sociaux ou non. Cette question fait l'objet de la section suivante.

3.1.2. L'entrepreneur social vs. commercial

Nous rejoignons Dees (1998^a) selon lequel les entrepreneurs sociaux ne seraient qu'une "sous-espèce" de la famille des entrepreneurs. Malgré les nombreux recoupements entre les entrepreneurs sociaux et leurs homologues plus commerciaux, la principale différence est que "les entrepreneurs sociaux ont une vision de quelque chose qu'ils voudraient résoudre dans le secteur social ou une motivation socio-morale dans leur ambition entrepreneuriale" (Nicholls, 2008). D'autre part, les entrepreneurs commerciaux considèrent un problème d'un point de vue purement économique (Dearlove, 2004). Il est possible de comparer les deux types d'entrepreneurs selon plusieurs variables, telles que leur force, leur focus, leur mission et la manière dont ils considèrent le profit. Les entrepreneurs sociaux puisent leur force dans la sagesse et l'expérience collective plutôt que dans leurs compétences et connaissances personnelles; ils se focalisent sur la capacité de long terme davantage que sur les gains financiers de court terme; leurs idées sont limitées par la mission sociale; enfin, ils considèrent le profit comme un moyen mis au service des gens pour être réinvesti dans du profit futur, plutôt qu'une fin en soi qui doit être redistribuée aux actionnaires (Thalhuber, 1998). Enfin, Brouard (2006) ajoute que les entrepreneurs sociaux étendent le risque aux actifs de l'organisation, à l'image et à la confiance des parties prenantes et voient ainsi leur autonomie limitée par les donateurs de l'activité.

À l'instar de la recherche en entrepreneuriat en général, ces auteurs ont défini l'entrepreneuriat social uniquement en termes de "Qui est l'entrepreneur?" (Venkataraman, 1997), alors que, selon Gartner (1988), cette question n'est pas nécessairement la bonne. La question du "Comment l'entrepreneur agit-il?" pourrait éventuellement permettre de différencier les initiatives sociales entrepreneuriales des autres initiatives sociales (Dees, 1998^b). La section suivante traite du processus entrepreneurial évoqué par Gartner (1988).

3.2. Le processus: L'entrepreneuriat social

Certains ont tenté d'apporter une définition de l'entrepreneuriat social sans faire référence à l'entrepreneur mais plutôt au processus. Opposant l'entrepreneuriat social à son pendant commercial, certains auteurs (Roberts et Woods, 2005; Marc, 1988) ont mis l'accent sur son côté novateur en termes de collecte, d'utilisation et de combinaison de ressources dans la construction, l'évaluation et la poursuite d'opportunités visant à une transformation sociale. Au lieu de les opposer, certains auteurs (Mair et Martí, 2004; Dees, 1998^a) se sont intéressés aux communs dénominateurs entre ces deux formes d'entrepreneuriat autour des concepts d'innovation et de méthodes de gestion. Le Tableau B en annexe reprend les nombreuses définitions de l'entrepreneuriat social. Un élément central à toutes ces définitions ressort de ce tableau: la mission sociale.

3.2.1. La mission sociale

Exprimée en termes de création de valeur sociale, de transformation sociale ou d'impact social, la mission sociale est un critère clé, quelle que soit l'école de pensée. Plus précisément, le concept d'entrepreneuriat social renvoie aux qualités d'innovation et de créativité de l'entrepreneur,

développées par l'École de l'innovation sociale, ou d'impact social dans le cadre organisationnel, évoqué par l'École de l'entreprise sociale.

Selon l'approche de l'École de l'innovation sociale premièrement, l'entrepreneur social a pour but de créer de la valeur sociale et de soutenir de manière durable les améliorations sociales. L'impact social prime sur la génération de profit et de richesses. Pour l'École de l'entreprise sociale ensuite, l'impact social doit être le but premier des entreprises sociales (Boschee et McClurg, 2003). Le caractère social de l'entreprise sociale est, quant à lui, garanti par le fait que, selon cette école, elle est nécessairement une organisation à but non lucratif. La mission sociale revêt ainsi une signification aussi large que l'étendue des activités sociales dans lesquelles peuvent s'investir les organisations de ce type. Pour les membres du Réseau EMES enfin, les initiatives de l'entrepreneuriat social doivent avoir un objectif explicite de service à la communauté qui comprend des questions sociales et environnementales. Elles doivent aussi promouvoir le sens de la responsabilité sociale au niveau local. La section suivante traite de l'intensité requise du lien entre, d'une part, la finalité première de l'entreprise, sa mission sociale, et, d'autre part, les activités économiques qu'elle met en œuvre pour y parvenir.

3.2.2. Lien finalité-activités

Des deux côtés de l'Atlantique, les organisations de l'entrepreneuriat social produisent des biens et/ou des services. Deux approches imposent qu'il y ait un lien direct entre moyens et fin: l'École de l'innovation sociale et le Réseau EMES. Selon ce Réseau, la nature de l'activité économique doit être liée à la mission sociale. Dès lors, si la mission de l'entreprise sociale est de créer de l'emploi pour des personnes non qualifiées, l'activité économique elle-même supportera l'objectif d'intégration au travail; si la mission de l'entreprise sociale est de développer des services sociaux, l'activité économique consistera en la délivrance de ces services sociaux, etc. (Defourny et Nyssens, 2006).

À l'inverse, l'École de l'entreprise sociale ne voit pas d'obligation à ce qu'il y ait un lien direct entre la finalité sociale de l'entreprise et ses activités. Pour les partisans de cette école (chronologiquement, Skloot, 1980; Boschee, 1995; Emerson et Twersky, 1996; Dees, 1998^a; Alter, 1999; Brinckerhoff, 2000; Young, 2000; Kerlin, 2006), l'entrepreneuriat social consiste en la mise en œuvre, par des organisations à but non lucratif, de dynamiques marchandes développées pour leur permettre de financer leurs activités sociales. En d'autres termes, selon cette approche, les activités de génération de revenus peuvent être liées ou non à l'activité sociale de l'organisation à but non lucratif.

Entre autres, Fowler (2000) et Alter (2006) ont défini trois catégories d'activités que l'on peut qualifier de socialement entrepreneuriales. Toutes présentent un degré de relation à l'argent différent. Premièrement, "l'entrepreneuriat social intégré" fait référence à des situations dans lesquelles les activités économiques d'une organisation sont expressément destinées à générer des retombées sociales positives⁸. Cette catégorie d'activités rejoint les initiatives "centrées sur la

⁸ Un exemple d'entrepreneuriat social intégré est celui de la Grameen Bank créée par Mohammad Yunus au Bangladesh, où, en utilisant le microcrédit, un nouveau type d'association rurale entre des femmes a vu le jour et s'est maintenu dans la durée.

mission” (“mission centric”) évoquées par Alter (2006), dont l’activité génératrice de revenus répond directement aux besoins sociaux de l’organisation à but non lucratif.

Deuxièmement, “la ré-interprétation”, une variation de l’entrepreneuriat social intégré, fait référence à des situations dans lesquelles des activités existantes, non lucratives, sont utilisées de manière créative de telle sorte qu’elles réduisent les coûts pour l’organisation et/ou augmentent et diversifient les revenus de l’organisation⁹. Ce deuxième type d’activités fait référence aux initiatives “en lien avec la mission” (“mission related”) d’Alter (2006), dont l’activité génératrice de revenus a un rapport avec l’activité sociale de l’organisation à but non lucratif mais dont l’objectif principal est de générer du profit pour permettre à l’activité sociale de survivre.

Enfin, “l’entrepreneuriat social complémentaire” fait référence à des situations où la génération de surplus financiers ne produit pas de bénéfices sociaux mais est simplement source de diversification des revenus. Les organisations à but non lucratif qui ajoutent une activité lucrative n’engendrant pas, en tant que tel, de bénéfice social, mais dont les profits peuvent être utilisés pour essuyer les dettes de la mission sociale non lucrative de l’organisation sont des exemples d’entrepreneuriat social complémentaire. Les initiatives “non liées à la mission” (“unrelated to mission”) développées par Alter (2006), dont l’activité génératrice de revenus n’a aucun rapport avec l’activité sociale de l’organisation et a pour seul objectif de générer des fonds, appartiennent à l’entrepreneuriat social complémentaire.

Malgré leurs différences, les trois écoles de pensée considérées dans le cadre de cette communication présentent donc un point commun majeur: les entrepreneurs sociaux agissent et les entreprises sociales existent dans le but premier de créer de la valeur sociale. Si certains (Mair et Martí, 2004 ; Dees, 1998^a) se sont attardés sur les points communs, d’autres se sont consacrés à distinguer l’entrepreneuriat social de l’entrepreneuriat traditionnel, ou commercial. Cette approche comparative fait l’objet de la section suivante.

3.2.3. Entrepreneuriat social vs. commercial

Il semble que les particularités de l’entrepreneuriat social soient le résultat de facteurs contextuels externes aussi bien que de leur double objectif, social et économique. Défendant le fait que la distinction entre les deux formes d’entrepreneuriat ne serait pas dichotomique, mais plutôt continue, Austin, Stevenson et Wei-Skillern (2006) proposent, pour les distinguer, une approche systématique basée sur quatre variables différenciantes: l’inefficacité du marché, la mission, la mobilisation des ressources et la mesure de la performance. Brouard (2006) fonde sa comparaison sur les rôles sociaux et commerciaux des initiatives entrepreneuriales, comme l’illustre le Tableau 2 ci-dessous.

⁹ À titre d’exemple, Fowler cite une organisation à but non lucratif aux États-Unis dont la mission fondamentale est sociale et consiste à livrer des repas à des personnes âgées infirmes. Ayant constaté, au sein de la classe moyenne, un manque de temps pour prendre soin des personnes âgées, cette organisation a commencé à proposer ses services à ces personnes, même non infirmes. Ici, les caractéristiques essentielles de l’organisation n’ont pas changé, au contraire de sa clientèle et de sa base de financement. En d’autres termes, la fonction de livraison de repas a été “réinterprétée” en passant d’un souci de nutrition dans un contexte de soins de santé, à un service qui supporte la valeur sociale de responsabilité familiale envers les plus âgés.

Tableau 2: Comparaison des rôles sociaux et commerciaux des initiatives entrepreneuriales

<i>Type d'entrepreneuriat</i>	<i>Rôle Social</i>	<i>Rôle Commercial</i>	
		<i>Échanges Commerciaux</i>	<i>Répartition des bénéfices commerciaux</i>
Entrepreneuriat Social	Rôle Exclusivement Social	Aucun Échange Commercial	Sans objet
	Rôle Social Majoritaire	Présence d'Échanges Commerciaux	100% des bénéfices réinvestis dans la mission sociale
Responsabilité Sociale de l'Entreprise	Rôle Social Minoritaire		Majorité des bénéfices réinvestis dans la mission sociale
Irresponsabilité Sociale de l'Entreprise	Aucun Rôle Social		Majorité des bénéfices distribués aux actionnaires; minorité des bénéfices réinvestis dans la mission sociale)
			100% of des bénéfices distribués aux actionnaires

Source: Brouard (2006, p. 193)

Selon Brouard (2006), le rôle commercial est représenté par deux dimensions: la présence d'échanges commerciaux et la répartition des bénéfices commerciaux. "L'entrepreneuriat social doit attacher une importance exclusive, ou du moins majoritaire, au rôle social – le rôle commercial étant accessoire". De plus, "il peut y avoir des échanges commerciaux mais l'entièreté ou la majorité des bénéfices commerciaux seront réinvestis dans la mission sociale plutôt que distribués aux actionnaires". La principale différence entre entrepreneuriat social et responsabilité sociale de l'entreprise réside dans le fait que cette dernière n'accorde pas la primauté au rôle, à la mission sociale, bien qu'elle en soit consciente. Notons que cette comparaison peut varier, comme nous le verrons plus tard dans la section consacrée à la distribution du profit, en fonction de l'approche adoptée.

Enfin, certains auteurs se sont penchés davantage sur la notion d'entreprise sociale. Nous investiguons ce concept organisationnel dans la section suivante.

3.3. L'organisation: L'entreprise sociale

Quoique différentes, les définitions américaines et européennes de l'entreprise sociale présentent des points communs. Le Tableau C en annexe recense les plus importantes. En ce qui concerne l'organisation, trois critères de comparaison ont émergé de ce tableau. Le premier vise à identifier l'orientation de chaque approche par rapport au concept d'entreprise, pris au sens d'activité engendrant un risque économique. Le deuxième critère clarifie le positionnement de chaque école sur le statut juridique de l'entreprise sociale. Le troisième critère, dépendant du deuxième, consiste à évaluer dans quelle mesure la distribution de profit est limitée.

3.3.1. L'entreprise

Il semble que deux approches s'accordent sur la centralité de ce concept organisationnel, tel que nous l'avons défini ci-dessus. Premièrement, en Europe, d'autre part, les chercheurs du Réseau EMES ont élaboré deux séries d'indicateurs communs afin de pouvoir analyser les diverses réalités nationales en matière d'entreprise sociale. D'une part, quatre critères témoignent du caractère économique et entrepreneurial des initiatives sociales envisagées: (1) une activité continue de biens et de services; (2) un degré élevé d'autonomie; (3) un niveau significatif de prise de risque économique; et (4) un niveau minimum d'emploi rémunéré. D'autre part, cinq

indicateurs identifient la dimension sociale des initiatives: (1) un objectif explicite de service à la communauté; (2) une initiative émanant d'un groupe de citoyens; (3) un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital; (4) une dynamique participative impliquant les différentes parties concernées par l'activité; et (5) une limitation de la distribution des bénéfices (Defourny, 2004). Par ailleurs, la définition européenne de l'entreprise sociale la plus citée est celle de Defourny et Nyssens (2006), tous deux membres du Réseau EMES. Selon ces auteurs, une entreprise sociale est "une organisation avec un but explicite de service à la communauté, initiée par un groupe de citoyens et dans laquelle l'intérêt matériel des investisseurs est sujet à des limites. Les entreprises sociales placent une grande valeur dans leur autonomie et supportent les risques économiques liés à leur activité socio-économique" (Defourny et Nyssens, 2006, p. 2). Notons qu'il ne s'agit pas d'une définition normative mais plutôt d'un repère par rapport auquel les entreprises sociales se situent.

Deuxièmement, l'École de l'entreprise sociale attache une importance centrale à l'entreprise. Les deux éléments les plus importants, caractéristiques d'une entreprise sociale, résident dans le fait qu'elle combine une stratégie entrepreneuriale avec un but social. Cette approche définit les entreprises sociales comme étant des organisations à but non lucratif qui mettent sur pied des activités génératrices de revenus pour survivre financièrement et prendre ainsi plus d'indépendance vis-à-vis des dons et subsides qui leur sont accordés. L'École de l'entreprise sociale vise la pérennisation des entreprises sociales et prône l'autosuffisance complète des organisations à but non lucratif, qui ne peut être atteinte que grâce à la génération de revenus et non en étant dépendantes des secteurs public et privé (Boschee et McClurg, 2003). En effet, selon Boschee (2001), la solution "idéale" pour répondre à un besoin social est de le faire de manière autonome, sans aucun compte à devoir rendre à des parties prenantes.

Enfin, l'École américaine de l'innovation sociale se focalise par contre sur l'entrepreneur social et sur ses qualités, davantage que sur l'entreprise et ses spécificités. L'entreprise sociale, selon cette approche, n'est rien d'autre qu'une activité marchande mise sur pied par un entrepreneur social.

Une autre question importante, fréquemment traitée par les chercheurs, est celle de la forme juridique de l'entreprise sociale. La mission sociale de l'entreprise sociale implique-t-elle qu'elle ne puisse exister sous une autre forme juridique que celle d'une organisation à but non lucratif? La section suivante tente de répondre à cette question.

3.3.2. Le statut juridique

Selon l'École de l'innovation sociale, l'entreprise sociale peut tout aussi bien adopter un mode organisationnel à but non lucratif qu'une forme juridique à but lucratif. Austin, Stevenson et Weiskillern (2006) et Mair et Martí (2004) défendent l'idée que les entreprises sociales ne devraient pas être limitées à une forme juridique particulière. Selon ces auteurs, le choix de la forme de l'entreprise devrait principalement être dicté par la nature des besoins sociaux et le montant des ressources nécessaires à l'atteinte de son objectif social. Pour Mair et Martí (2004), ce n'est pas la forme organisationnelle légale, mais l'esprit entrepreneurial qui confère aux initiatives leur caractère socialement entrepreneurial. Un exemple bien connu d'entreprise sociale qui a adopté la forme d'une organisation à but lucratif est celui de la Grameen Bank au Bangladesh. Cette grande liberté a donné naissance à des formes hybrides d'organisations: indépendantes, elles peuvent

générer du profit, employer des personnes et engager des volontaires, ainsi qu'adopter des stratégies innovantes dans la poursuite de leur but social. Pour Dees et Battle Anderson (2006), les avantages de ces organisations qui combinent but social et stratégie entrepreneuriale incluent, entre autres, un taux de réponse du marché plus important, des degrés d'efficience et d'innovation plus élevés ainsi qu'une capacité plus forte à mobiliser des ressources (Haugh, 2005). Toutefois, sur le plan stratégique, cette hybridation des formes organisationnelles peut également être source de confusion.

Par contre, pour l'École de l'entreprise sociale, les entreprises sociales sont des entreprises à but non lucratif qui requièrent des moyens de gestion plus traditionnels. Les entreprises sociales sont donc des organisations qui possèdent la personnalité juridique, sont privées, indépendantes et ne peuvent distribuer de profit.

Enfin, notons que dans certains pays européens, une forme juridique spécifique a été prévue dans le but d'encourager et de soutenir les entreprises sociales. Le cas de l'Italie démontre comment l'État peut encourager la croissance du nombre d'entreprises sociales grâce à l'introduction de lois qui les identifient et les reconnaissent (Borzaga et Santuari, 2001). En reconnaissant juridiquement les coopératives sociales ("cooperative sociali") en 1991, l'Italie a vu le nombre de ces dernières augmenter de manière significative. Plus de dix ans après l'impulsion donnée par l'Italie aux entreprises sociales, le gouvernement britannique a défini l' "entreprise d'intérêt communautaire" ("community interest company"), comme "une organisation indépendante ayant des objectifs sociaux et économiques qui vise à remplir un rôle social aussi bien qu'à atteindre une durabilité financière à travers le commerce"¹⁰ (DTI, 2001). Notons que la particularité du Royaume-Uni réside dans la forte mobilisation du gouvernement pour la promotion et la professionnalisation de l'entreprise sociale (Degroote, 2008). Entretemps, d'autres pays européens ont introduit de nouvelles formes juridiques reflétant l'approche entrepreneuriale adoptée par un nombre croissant d'organisations à but non lucratif, même si le terme d' "entreprise sociale" n'était pas employé comme tel dès le début. En 1995, la Belgique a ainsi voté le statut de "société à finalité sociale". Au Portugal, l'on parle de "coopératives de solidarité sociale", en France de "sociétés coopératives d'intérêt collectif" (2001) et, en Finlande, d' "entreprises sociales d'insertion par le travail" (2003) (Defourny et Nyssens, 2006).

La section suivante pose la question importante de la distribution de profit par les initiatives entrepreneuriales sociales.

3.3.3. La distribution de profit

En ce qui concerne la distribution aux actionnaires du profit généré par d'éventuelles activités commerciales de l'entreprise sociale, l'École de l'innovation sociale n'impose aucune contrainte. Selon cette école, si l'activité sociale de l'entrepreneur social génère des bénéfices, ceux-ci seront de préférence réinvestis au maximum dans l'objet social de l'activité, mais sans que cela soit une obligation stricte. L'important étant l'augmentation finale de la valeur sociale ajoutée.

Par contre, l'École américaine de l'entreprise sociale interdit toute distribution de profit. En effet, en accord avec la définition d'organisation à but non lucratif, les entreprises sociales ne peuvent

¹⁰ Traduit de l'anglais.

distribuer de profit à leurs membres et à leurs administrateurs. Le profit est donc entièrement dédié à l'objectif social. Alter (2004), dans son "Modèle du spectre hybride", présente les différentes stratégies sociales possibles pour les organisations "hybrides", caractérisées par le fait qu'elles génèrent à la fois de la valeur sociale et de la valeur économique. Ces stratégies dépendent de trois critères: l'objectif de l'entreprise, l'étendue de la responsabilité envers les parties prenantes et les fins auxquelles est consacré le profit. Entre les deux extrêmes (les organisations à but non lucratif et à but lucratif traditionnelles), Alter (2004) distingue quatre types d'organisations hybrides. D'une part, les "entreprises sociales" et les "organisations à but non lucratif ayant des activités génératrices de revenus"¹¹ cherchent à avoir un impact social sur la Société. D'autre part, les "organisations socialement responsables" et les "organisations pratiquant la responsabilité sociale" ont pour objectif premier la recherche de profit. Les entreprises sociales sont donc caractérisées, dans ce modèle, par une mission sociale, une responsabilité forte envers les parties prenantes au sens large et le réinvestissement de leur revenu dans des programmes sociaux ou dans les coûts opérationnels, par opposition à la distribution du profit aux actionnaires, totalement prohibée par cette école.

Enfin, l'approche européenne préconise une limite à la distribution du profit. Pour le Réseau EMES, l'important pour l'entreprise sociale, dans son choix de la manière dont elle va distribuer ses bénéfices, est d'éviter tout comportement visant à la maximisation du profit. Selon cette approche, l'entreprise sociale peut donc distribuer du profit mais de manière limitée.

Sur base des résultats de notre revue de la littérature, la prochaine section tente de tirer une conclusion à propos d'une éventuelle division transatlantique dans la manière d'aborder l'entrepreneuriat social.

4. Conclusion

Une thèse en faveur de l'entrepreneuriat social consiste à le considérer comme une source de solution à certains maux que connaissent nos sociétés. Qu'elles soient vues comme une façon de sous-traiter les services publics ou comme un moyen d'améliorer les services publics sans augmenter le domaine de l'État, les initiatives de l'entrepreneuriat social semblent être promises à un bel avenir. L'importance du contexte est prédominante en entrepreneuriat social (Marc, 1988). L'environnement culturel, politique ou éducatif de nos économies développées nous semble aujourd'hui être particulièrement propice à l'émergence de projets d'entrepreneuriat social. Ces derniers répondent à un besoin collectif évident. Les entreprises privées développent des préoccupations de plus en plus citoyennes et les entreprises sociales se rapprochent de plus en plus du modèle de gestion de l'entreprise privée. L'entrepreneur social fait également le lien entre privé et public. Malheureusement, d'un point de vue académique, la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat social est restée largement descriptive et, quelquefois, partisane. Le Tableau 3 suivant présente une synthèse des résultats de notre revue de la littérature en entrepreneuriat social.

¹¹ Ce type d'organisation hybride rejoint l'idée de "l'entrepreneuriat social complémentaire" de Fowler (2000).

Tableau 3: Résultats de la revue de la littérature

		TRADITION AMERICAINE		TRADITION EUROPEENNE
Thèmes	Critères	L'école de l'innovation sociale	L'école de l'entreprise sociale	Le Réseau EMES
INDIVIDU	1. L'entrepreneur	Figure centrale	Importance secondaire	Importance secondaire
PROCESSUS	2. La mission sociale	Est reconnue en tant qu'objectif premier de l'entrepreneuriat social par les trois approches		
	3. Lien finalité-activités	Direct	Pas de contrainte	Direct
ORGANISATION	4. L'entreprise	Importance secondaire	Centrale	Centrale
	5. Le statut juridique	Pas de contrainte	Organisation à but non lucratif	Certaines contraintes
	6. La distribution de profit	Pas de contrainte	Contrainte de non distribution	Limitée

Dans cette communication, nous avons analysé en profondeur la littérature en entrepreneuriat social. De cette revue de la littérature ont émergé trois grandes écoles de pensée de l'entrepreneuriat social (l'École de l'innovation sociale, l'École de l'entreprise sociale et le Réseau EMES) et trois thèmes majeurs: l'individu, le processus et l'organisation. Le recensement méthodique des définitions de ces trois concepts (respectivement, l'entrepreneur social, l'entrepreneuriat social et l'entreprise sociale) nous a permis de retenir six critères de comparaison pertinents pour l'analyse des convergences et des différences de positionnement des différentes écoles. Premièrement, nous avons identifié que la figure de l'entrepreneur est centrale uniquement pour l'École de l'innovation sociale. Deuxièmement, en matière de processus, la mission sociale est clairement reconnue comme le but premier de l'entrepreneuriat social dans les trois approches. Alors que l'École de l'innovation sociale et le Réseau EMES imposent qu'il y ait un lien direct entre la mission sociale de l'organisation et les moyens qu'elle met en œuvre, l'École de l'entreprise sociale défend que le lien entre mission sociale et activités génératrices de revenus peut être plus ou moins fort. Troisièmement, l'entreprise constitue le centre d'intérêt de l'École de l'entreprise sociale mais aussi du Réseau EMES. Enfin, la distribution de profit, liée à la forme juridique de l'entreprise sociale, est totalement prohibée par l'École de l'entreprise sociale qui ne reconnaît que les organisations à but non lucratif, et partiellement limitée dans l'approche EMES, dont le but est d'éviter tout comportement visant à la maximisation du profit.

L'une des limites de cette communication réside dans la portée de son analyse qui n'aborde pas toute une série de questions cruciales pour la compréhension complète du phénomène de l'entrepreneuriat social. Entre autres, la problématique de la gouvernance des entreprises de l'entrepreneuriat social est critique, dès lors que les dynamiques de gouvernance au sein de ces entreprises sont susceptibles d'être distinctes de celles des secteurs privé, public ou associatif, ces derniers secteurs étant, par ailleurs, déjà largement traités dans la littérature. En effet, en adoptant une mission sociale au nom d'un groupe d'individus en particulier, les entrepreneurs sociaux ajoutent une partie prenante clé, dont ils vont devoir tenir compte dans l'élaboration de la stratégie de l'organisation (Emerson, 1999). Cette question est également importante car le mode de gouvernance a un impact sur la performance d'une organisation (Child et Rodrigues, 2004; Rhodes, 2000). Les questions de la gouvernance de l'entreprise sociale et de la mesure de sa performance demandent des développements théoriques et empiriques futurs.

Bibliographie

- ACS, Z.J. et D.B. AUDRETSCH (2003), "Introduction to the Handbook of Entrepreneurship Research", dans Z.J. ACS et D.B. AUDRETSCH (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, p. 3-20.
- ACS, Z.J. et K. KALLAS (2007), "State of Literature on Small to Medium-Size Enterprises and Entrepreneurship in Low-Income Communities", *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, p. 1-45.
- ALTER, K. (2006), "Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships", dans A. NICHOLLS (Ed.), *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*, New York, NY: Oxford University Press, p. 205-232.
- ALTER, K. (2004), *Social Enterprise Typology*, Virtue Ventures LLC.
- AUSTIN, J., STEVENSON, H. et J. WEI-SKILLERN (2006), "Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 31, No. 1, p. 1-22.
- BLACKBURN, R. et M. RAM (2006), "Fix or fixation? The contributions and limitations of entrepreneurship and small firms to combating social exclusion", *Entrepreneurship et Regional Development*, Vol. 18, No. 1, p. 73-89.
- BORNSTEIN, D. (1998), "Changing the world on a shoestring", *The Atlantic Monthly*, Vol. 281, No. 1, p. 34-39.
- BORZAGA, C. et J. DEFOURNY (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres: Routledge.
- BORZAGA, C. et A. SANTUARI (2001), "Italy: From traditional co-operatives to innovative social enterprises", dans C. BORZAGA et J. DEFOURNY (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres: Routledge, p. 166-181.
- BOSCHEE, J. (2001), "Eight Basic Principles for Nonprofit Entrepreneurs", *Nonprofit World*, Vol. 19, No. 4, p. 15-18.
- BOSCHEE, J. (1995), "Social entrepreneurship: Some nonprofits are not only thinking about the unthinkable, they're doing it – Running a profit", *Across the board, The Conference Board Magazine*, Vol. 32, No. 3, p. 20-25.
- BOSCHEE, J. et MCCLURG, J. (2003), "Toward a better understanding of social entrepreneurship: Some important directions", Brouillon, Voir http://www.se-alliance.org/better_understanding.pdf.
- BRAZAEI, D.V. and T. HERBERT (1999), "The Genesis of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 23, No. 3, p. 29-45.
- BROCK, D.D. (2006), *Social Entrepreneurship Teaching Resources Handbook*, Entrepreneurship for the Public Good, Berea College, Kentucky, p. 1-16.
- BROUARD, F. (2006), "L'Entrepreneuriat Social, Mieux Connaître le Concept", *Proceedings of the 23rd Annual Conference of the Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship*, Trois-Rivières, Canada, 12 p.
- BRUYAT, C. et P.-A. JULIEN (2001), "Defining the field of research in entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, No. 2, p. 165-180.
- CANADIAN CENTRE FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP (CCSE) (2001), "Social Entrepreneurship", Discussion Paper No. 1, p. 1-8.

- CATFORD, J. (1998), "Social entrepreneurs are vital for health promotion – But they need supportive environments too", *Health Promotion International*, Vol. 13, No. 2, Oxford University Press, p. 95-97.
- CHELL, E. (2007), "Social Enterprise and Entrepreneurship, Towards a Convergent Theory of the Entrepreneurial Process", *International Small Business Journal*, Vol. 25, No. 1, p. 5-26.
- CHILD, J. et S.B. RODRIGUES (2004), "Repairing the breach of trust in corporate governance", *Corporate Governance*, Vol. 12, No. 2, p. 143-152.
- CHRISTIE, M.J. et B. HONIG (2006), "Social entrepreneurship: New research findings", *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, p. 1-5.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2003), "The social situation in the European Union – 2003", p. 101-102.
- COONEY, K. (2006), "The institutional and Technical Structuring of Nonprofit Ventures: Case Study of a U.S. Hybrid Organization Caught Between Two Fields", *Voluntas*, Vol. 17, p. 143-161.
- CORNELIUS, N., TODRES, M., JANJUHA-JIVRAJ, S., WOODS, A. et J. WALLACE (2007), "Corporate Social Responsibility and the Social Enterprise", *Journal of Business Ethics*, Vol. 76, No. 1, p. 117-135.
- DEARLOVE, D. (2004), "Interview: Jeff Skoll", *Business Strategy Review*, Vol. 15, No. 2, p. 51-53.
- DEES, G. (1998^a), "The Meaning of 'Social Entrepreneurship'", Kauffman Foundation, p. 1-5.
- DEES, G. (1998^b), "Enterprising Nonprofits", *Harvard Business Review*, Vol. 76, No. 1, p. 54-56.
- DEES, G. et B. BATTLE ANDERSON (2006), "Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought", dans R. Mosher-Williams (Ed.), *Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field*, ARNOVA Occasional Paper Series, Vol. 1, No. 3, p. 39-66.
- DEFOURNY, J. (2004), "L'émergence du concept d'entreprise sociale", *Reflets et perspectives de la vie économique*, Louvain-la-Neuve: De Boeck Universités, Tome XLIII, n°3, p. 9-23.
- DEFOURNY, J. (2001), "From third sector to social enterprise", dans C. BORZAGA et J. DEFOURNY (Eds.), *The emergence of social enterprise*, Londres et New York: Routledge, p. 1-28.
- DEFOURNY, J. et M. NYSENS (2006), "Defining Social Enterprise", Chapitre 1 dans M. NYSENS (Ed.), *Social Enterprises, at the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Londres: Routledge, p. 1-18.
- DEGROOTE, N. (2008), "L'entreprise sociale aux États-Unis et en Europe: Analyse comparative de cinq approches", Mémoire de DEA en Développement, Environnement et Sociétés, Université de Liège. Promoteur: DEFOURNY, J.
- DE LEEUW, E. (1999), "Healthy Cities: Urban social entrepreneurship for health", *Health Promotion International*, Vol. 14, No. 3, p. 261-269.
- DORADO, S. (2006), "Social Entrepreneurial Ventures: Different Values So Different Process of Creation, No?", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 11, No. 4, p. 319-343.
- DRAYTON, W. (2002), "The Citizen Sector: Becoming as Entrepreneurial and Competitive as Business", *California Management Review*, Vol. 44, No. 3, p. 120-132.
- DTI (2001), "Researching Social Enterprise, Final Report to the Small Business Service".
- EMERSON, J. (1999), "Five challenges in social purpose enterprise development", Papier publié par le ROBERTS ENTERPRISE DEVELOPMENT FUND, San Francisco.
- FOWLER, A. (2000), "NGDOs as a moment in history: Beyond aid to social entrepreneurship or civic innovation?", *Third World Quarterly*, Vol. 21, No. 4, p. 637-654.

- GARTNER, W. (1988), "Who is the entrepreneur? Is the wrong question", *American Journal of Small Business*, Vol. 2, No. 4, p. 11-32.
- GENDRON, G. (1996), "Flashes of genius: Interview with Peter Drucker", *Inc.*, Vol. 18, No. 7, p. 30-37.
- HAUGH, H. (2005), "A research agenda for social entrepreneurship", *Social Enterprise Journal*, Vol. 1, No. 1, p. 1-12.
- HJORTH, D. et B. BJERKE (2006), "Public Entrepreneurship: Moving from Social/Consumer to Public/Citizen", dans C. STEYAERT et D. HJORTH (Eds.), *Entrepreneurship as Social Change: A Third Movements in Entrepreneurship Book*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, p. 97-120.
- HOCKERTS, K. (2006), "Entrepreneurial Opportunity in Social Purpose Business Ventures", Chapitre à paraître dans J. MAIR, J. ROBERTSON et K. HOCKERTS (Eds.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave MacMillan.
- JOHNSON, S. (2000), "Literature review on Social Entrepreneurship", Working Paper, CANADIAN CENTRE FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP, p. 1-16.
- KERLIN, J.A. (2006), "Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences", *Voluntas*, Vol. 17, No. 3, p. 247-263.
- KURATKO, D.F. (2005), "The emergence of entrepreneurship education: Development, trends and challenges", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 29, No. 5, p. 577-597.
- LEADBEATER, C. (1997), *The rise of the social entrepreneur*, Londres: Demos.
- LIGHT, P. (2005), "Searching for Social Entrepreneurs: Who they might be, where they might be found, what they do", Papier préparé en vue de la présentation à la conférence annuelle de l'Association for Research on Nonprofit and Voluntary Associations, 17 et 18 Novembre 2005.
- LOW, C. (2006), "A framework for the governance of social enterprise", *International Journal of Social Economics*, Vol. 33, No. 5/6, p. 376-385.
- MAIR, J. et I. MARTÍ (2006), "Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction and delight", *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, p. 36-44.
- MAIR, J. et I. MARTÍ (2004), "Social entrepreneurship: what are we talking about? A framework for future research", Working Paper, IESE Business School – University of Navarra, p. 1-14.
- MARC, F. (1988), "Nouvel entrepreneuriat et mission sociale de l'entreprise", Conférence internationale, Montpellier (France), p. 1-18.
- MCGRATH, R.G. (2003), "Connecting the study of entrepreneurship and theories of capitalist progress: An epilogue", dans Z.J. Acs et D.B. Audretsch (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research*, Boston-Dordrecht-London: Kluwer Academic Publishers, p. 515-531.
- MORT, G., WEERAWARDENA, J. et K. CARNEGIE (2003), "Social entrepreneurship: Towards Conceptualization", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol. 8, No. 1, p. 76-88.
- NICHOLLS, A. (ed.) (2008), *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*, Oxford: Oxford University Press (Paperback Edition).
- PEREDO, A.M. et M. MCLEAN (2006), "Social entrepreneurship: A critical review of the concept", *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, p. 56-65.
- RHODES, R.A.W. (2000), "Governance and public administration", dans J. PIERRE (Ed.), *Debating Governance*, Oxford: Oxford University Press, p. 54-90.

- ROBERTS, D. et C. WOODS (2005), "Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship", *University of Auckland Business Review*, Automne, p. 45-51.
- SCHOOL FOR SOCIAL ENTREPRENEURS (SSE) (2002).
- SCHUYLER, G. (1998), "Social Entrepreneurship: Profit as Means, Not an End", KAUFFMAN CENTER FOR ENTREPRENEURIAL LEADERSHIP CLEARINGHOUSE ON ENTREPRENEURSHIP EDUCATION (CELCEE), *Digest* No. 98-7, 30 Novembre, p. 1-3.
- SEELOS, C. et J. MAIR (2004), "Social entrepreneurship: The contribution of individual entrepreneurs to sustainable development", Working Paper No. 553, IESE Business School – University of Navarra, p. 1-17.
- SHANE, S. et S. VENKATARAMAN (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, Vol. 25, No. 1, p. 217-226.
- SHARIR, M. et M. LERNER (2006), "Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs", *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, p. 6-20.
- SMALLBONE, D., EVANS, M., EKANEM, I. et S. BUTTERS (2001), "Researching Social Enterprise", CENTRE FOR ENTERPRISE AND ECONOMIC DEVELOPMENT RESEARCH, Middlesex University.
- STEYAERT, C. et D. HJORTH (2006), *Entrepreneurship as Social Change: A Third Movements in Entrepreneurship Book*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- STRYJAN, Y. (2006), "The practice of social entrepreneurship: notes toward a resource-perspective", dans C. STEYAERT et D. HJORTH (Eds.), *Entrepreneurship as Social Change: A Third Movements in Entrepreneurship Book*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, p. 35-55.
- SWEDBERG, R. (2006), "Social entrepreneurship: the view of the young Schumpeter", dans C. STEYAERT et D. HJORTH (Eds.), *Entrepreneurship as Social Change: A Third Movements in Entrepreneurship Book*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, p. 21-34.
- TAN, W.L., WILLIAMS, J. et T.M. TAN (2005), "Defining the 'Social' in 'Social Entrepreneurship': Altruism and Entrepreneurship", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 1, p. 353-365.
- THALHUBER, J. (1998), "The definition of social entrepreneur", NATIONAL CENTRE FOR SOCIAL ENTREPRENEURS, p. 1-3.
- THOMPSON, J.L. (2002), "The world of the social entrepreneur", *The International Journal of Public Sector Management*, Vol. 15, No. 4/5, p. 412-431.
- THOMPSON, J.L., ALVY, G. et A. LEES (2000), "Social entrepreneurship – A new look at the people and the potential", *Management Decision*, Vol. 38, No. 5, p. 328-338.
- THOMPSON, J.L. et B. DOHERTY (2006), "The diverse world of social enterprise, A collection of social enterprise stories", *International Journal of Social Economics*, Vol. 33, No. 5/6, p. 361-375.
- TRACEY, P. et N. PHILLIPS (2007), "The Distinctive Challenge of Educating Social Entrepreneurs: A Postscript and Rejoinder to the Special Issue on Entrepreneurship Education", *Academy of Management Learning and Education*, Vol. 6, No. 2, p. 264-271.
- VENKATARAMAN, S. (1997), "The distinctive domain of entrepreneurship research", dans J. KATZ (Ed.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 3, Greenwich: JAI Press, CT, p. 119-138.
- VERSTRAETE, T. et A. FAYOLLE (2004), "Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat", Papier préparé en vue de la présentation au 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier (France), 27, 28 et 29 Octobre.

- WADDOCK, S. et J.E. Post (1991), "Social Entrepreneurs and Catalytic Change", *Public Administration Review*, Vol. 51, No. 5, p. 393-402.
- WALLACE, S.L. (1999), "Social Entrepreneurship: The Role of Social Purpose Enterprises in Facilitating Community Economic Development", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 4, No. 2, p. 153-174.
- WEERAWARDENA, J. et G.S. MORT (2006), "Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model", *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, p. 21-35.
- WITTERWULGHE, R. (1998), *La P.M.E. Une entreprise humaine*, Louvain-la-Neuve (Belgique): De Boeck Université.
- YOUNG, D.R. (1986), "Entrepreneurship and the Behavior of Nonprofit Organizations: Elements of a Theory", Dans S. ROSE-ACKERMAN(Ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, New York: Oxford University Press.

Sites internet

- ASHOKA, <http://www.ashoka.org/>, accédé le 2 avril 2007.
- CANADIAN CENTRE FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP (CCSE), <http://www.ccsecanada.org/>, accédé le 2 avril 2007.
- CANADIAN SOCIAL ENTREPRENEURSHIP FOUNDATION (CSEF), <http://www.csef.ca/>, accédé le 2 avril 2007.
- CENTER FOR THE ADVANCEMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP (CASE), <http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/>, accédé le 30 mars 2007.
- DTI, <http://www.dti.gsi.gov.uk/>, accédé le 20 mars 2008.
- SCHOOL FOR SOCIAL ENTREPRENEURS (SSE), <http://www.sse.org.uk/network/index.shtml>, accédé le 2 avril 2007.
- SCHWAB FOUNDATION (1998), <http://www.schwabfound.org/>, accédé le 2 avril 2007.
- SKOLL CENTRE FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP, <http://www.sbs.ox.ac.uk/skoll/about/About+the+Skoll+Centre.htm>, accédé le 2 avril 2007.
- SKOLL FOUNDATION, <http://www.skollfoundation.org/>, accédé le 5 avril 2007.

Tableau A: Définitions de l' "entrepreneur social"

Auteur(s) (année ¹² , page)	Définition ¹³
Waddock et Post (1991), dans Light (2005, p. 3)	Les entrepreneurs sociaux possèdent plusieurs caractéristiques de " leadership ", à savoir, une certaine crédibilité , l' intégrité , l'aptitude à générer l'engagement de ses "disciples" au projet, en le formulant en termes de valeurs sociales importantes, plutôt qu'en termes purement économiques.
Boschee (1995, p. 1)	Cadres agissant dans le secteur à but non lucratif qui attachent une grande importance aux forces du marché sans perdre de vue leur mission sous-jacente, dans le but d'équilibrer d'une certaine manière les impératifs moraux et les objectifs de profit – et cet acte d'équilibre constitue le cœur et l'âme du mouvement.
Catford (1998, p. 96)	Les entrepreneurs sociaux combinent activisme 'de rue' et compétences professionnelles, vision et pragmatisme, fibre éthique et confiance tactique. Ces individus voient des opportunités là où d'autres voient seulement des bâtiments vides, des personnes inemployables, et des ressources non valorisables. Ils partagent de nombreuses caractéristiques avec les entrepreneurs commerciaux: ils ont la même concentration sur la vision et l'opportunité, et la même aptitude à convaincre et à responsabiliser les autres pour les aider à concrétiser ces idées en réalité – mais tout ceci est couplé avec un désir de justice sociale .
Dees (1998 ^a , p. 3-4)	Les entrepreneurs sociaux jouent le rôle d' agents de changement dans le secteur social en: adoptant une mission pour créer et soutenir de la valeur sociale (pas juste de la valeur privée); identifiant et poursuivant avec acharnement de nouvelles opportunités pour servir cette mission; s'engageant dans un processus continu d' innovation , d'adaptation et d'apprentissage; agissant courageusement sans être limité par les ressources à portée de main; démontrant un haut degré de responsabilité envers les entités servies et les résultats obtenus.
Drayton dans Bornstein (1998, p. 37)	L'entrepreneur social selon Ahsoka est un pionnier qui, au départ d'une nouvelle idée puissante, combine approche visionnaire et créativité afin de résoudre les problèmes réels de ce monde. Il est, en outre, doté d'une forte fibre éthique et animé par une importante vision du changement .
Schuyler (1998, p. 1)	Individus visionnaires en matière de changement social, qui disposent des ressources financières pour soutenir leurs idées [...] qui présentent toutes les compétences d'un homme d' <b'affaires< b=""> vertueux, de même qu'un désir puissant de changement social.</b'affaires<>
Schwab Foundation (1998)	Quelqu'un qui: identifie et applique des solutions pratiques à des problèmes sociaux...; innove en trouvant un nouveau produit, service ou approche...; se concentre... sur la création de valeur sociale ...; résiste au piège tendu par les contraintes de l'idéologie et de la discipline; a une vision, mais aussi un plan bien pensé pour atteindre son but.
Thalhuber (1998), dans Schuyler (1998, p. 2)	Oppose les entrepreneurs à but non lucratif et les entrepreneurs à but lucratif traditionnels selon quatre critères: leur force, leur centre d'intérêt, leur mission et le profit. Les entrepreneurs sociaux puisent leur force dans la sagesse collective et l'expérience plutôt que dans les compétences et les connaissances personnelles; se concentrent sur la capacité de long-terme plutôt que sur les gains financiers de court terme; voient leurs idées limitées par leur mission ; considèrent le profit comme un moyen mis au service des gens plutôt que comme une fin qui doit être réinvestie dans du profit futur.
De Leeuw (1999, p. 261)	Individus rares présentant une aptitude à analyser, imaginer, communiquer, compatir, s'enthousiasmer, prôner, jouer les intermédiaires, favoriser et responsabiliser une large tranche d'individus et d'organisations disparates.
Thompson, Alvy et Lees (2000, p. 328)	Personnes qui réalisent où il y a une opportunité pour satisfaire quelque besoin insatisfait que le système de l'État-Providence ne rencontre pas ou ne peut pas rencontrer, et qui rassemblent les ressources nécessaires (généralement des gens, souvent des volontaires, de l'argent et des locaux) et les utilisent pour " faire la différence ".
CCSE (2001, p. 2)	Les entrepreneurs sociaux sont des leaders dans le domaine du changement social et peuvent se retrouver à la fois dans les secteurs privé, public ou non lucratif. Ces

¹² L'ordre chronologique a été choisi afin de mettre en évidence l'évolution du concept d'entrepreneur social au fil du temps. Cette remarque est valable pour les Tableaux B (concept d'entrepreneuriat social) et C (concept d'entreprise sociale).

¹³ Traduite de la langue d'origine, souvent l'anglais. Cette remarque est valable pour les Tableaux B et C.

	<i>innovateurs sociaux combinent un esprit entrepreneurial avec une préoccupation pour les “résultats sociaux” (the “social bottom line”), de même que pour les résultats nets en termes financiers, reconnaissant que des communautés fortes et vibrantes constituent un facteur critique dans la durabilité de la croissance et le développement économique.</i>
Gucly et al. (2002), dans Acs et Kallas (2007, p. 30)	<i>Les entrepreneurs sociaux doivent être capables d’articuler une théorie de l’impact social irréfutable et un modèle de gestion plausible.</i>
Mort, Weerawardena et Carnegie (2002, p. 82)	<i>Premièrement, les entrepreneurs sociaux sont dictés par la mission sociale de créer de la valeur sociale de meilleure qualité que leurs concurrents, ce qui les conduit à montrer un comportement entrepreneurial vertueux. Deuxièmement, ils montrent un jugement équilibré, une unité cohérente en termes de buts et d’actions face à la complexité. Troisièmement, les entrepreneurs sociaux explorent et reconnaissent les opportunités pour créer de la meilleure valeur sociale pour leurs clients. Enfin, les entrepreneurs sociaux font preuve d’une propension à l’innovation, à la proactivité et à la prise de risque dans leurs prises de décisions importantes.</i>
Skoll dans Dearlove (2004, p. 52)	<i>Pour la Fondation Skoll, les entrepreneurs sociaux sont des “agents de changement de la Société”: les pionniers de l’innovation pour le secteur social. Il y a de nombreux recoupements entre les entrepreneurs sociaux et les entrepreneurs commerciaux. La plus grande différence, néanmoins, réside dans le fait que les entrepreneurs commerciaux traitent un problème d’un point de vue purement économique tandis que les entrepreneurs sociaux ont habituellement une vision de quelque chose qu’ils voudraient résoudre dans le secteur social.</i>
Roberts et Woods (2005, p. 49)	<i>Individus visionnaires et passionnément dévoués.</i>
Tan, Williams et Tan (2005, p. 360)	<i>Personne légale engagée dans le processus entrepreneurial qui implique un segment de la société avec l’objectif altruiste que les bénéfices reviennent à ce segment de la population.</i>
Sharir et Lerner (2006, p. 7)	<i>L’entrepreneur social agit comme un agent de changement pour créer et soutenir de la valeur sociale sans être limité par les ressources actuellement disponibles.</i>
Tracey et Phillips (2007, p. 264)	<i>Individus qui combinent des objectifs sociaux et commerciaux en développant des solutions économiquement durables à des problèmes sociaux. Cela requiert des entrepreneurs sociaux d’identifier et d’exploiter des opportunités de marché dans le but de développer des produits et des services à fins sociales, ou de générer des surplus qui peuvent être réinvestis dans un projet social.</i>

Tableau B: Définitions de l' "entrepreneuriat social"

Auteur(s) (année, page)	Définition
Marc (1988, p. 3-4)	Dans ce nouveau modèle d'entrepreneuriat, le profit , considéré comme une finalité dans le modèle 'prédateur' n'est, en définitive, qu'un moyen permettant de réaliser une mission .
Leadbeater (1997)	Un vaste tableau d'activités économiques, pédagogiques, d'assistance, sociales et spirituelles, lancées par de nombreuses organisations.
Dees (1998 ^a , p. 1)	L'entrepreneuriat social allie la passion d'une mission sociale à l'image d'une discipline semblable à celle des affaires , de l' innovation et de la détermination .
Cannon (2000), dans Acs et Kallas (2007, p. 29)	L'entrepreneuriat social comprend: (1) des individus qui se sont enrichis et veulent "rendre" une partie de l'argent gagné à des personnes dans le besoin; (2) des travailleurs sociaux en phase de "redressement" qui sont à la recherche d'approches plus efficaces que celles offertes par le système d'où ils proviennent; et (3) une nouvelle sorte d'écoles de gestion qui ont une entreprise sociale en tête.
Mair et Martí (2004, p. 3)	Un processus consistant en l'utilisation innovante et la combinaison de ressources pour explorer et exploiter des opportunités qui visent à catalyser un changement social en pourvoyant aux besoins humains basiques d'une manière durable .
Roberts et Woods (2005, p. 49)	L'entrepreneuriat social comprend les notions de construction, d'évaluation, et de poursuite des opportunités pour une transformation sociale , portée par des individus visionnaires et passionnément dévoués.
Austin, Stevenson et Wei-Skillern (2006, p. 1)	Activité innovante de création de valeur sociale , qui peut se dérouler au sein de ou à l'intersection des secteurs non lucratif, commercial et/ou public/gouvernemental.
Mair et Noboa (2006)	L'utilisation innovante de combinaisons de ressources pour poursuivre des opportunités dans le but de créer des organisations ou/et des activités qui rapportent et soutiennent des bénéfices sociaux .
Peredo et McLean (2006, p. 64)	L'entrepreneuriat social est exercé lorsque certains individus ou groupes ont pour but, soit exclusivement, ou du moins de manière importante, de créer de la valeur sociale , et de poursuivre ce but à travers la combinaison de (1) la reconnaissance et l'exploitation d' opportunités pour créer cette valeur, (2) l' innovation , (3) la tolérance au risque , et (4) le refus d'accepter les limites des ressources disponibles.
Robinson (2006)	Un processus qui inclut: l'identification d'un problème social spécifique et d'une solution spécifique... pour le traiter; l'évaluation de l' impact social , du modèle de gestion et de la durabilité de l'entreprise; et la création d'une organisation à but lucratif orientée vers une mission sociale ou d'une organisation à but non lucratif orientée vers des méthodes de gestion traditionnelles, qui poursuit un double – voire triple – objectif en termes de résultats.
Stryjan (2006, p. 35)	L'entrepreneuriat social est vu comme une catégorie de l'entrepreneuriat qui, essentiellement, (a) est lancée par des acteurs collectifs , et (b) implique, en tant que rôle central dans le mix de ressources de l'entreprise, des ressources socialement imbriquées [...] et leur conversion en ressources de marché, et vice-versa.
Swedberg (2006, p. 21)	Une forme de comportement dynamique dans l'un des domaines non-économiques de la société.
Weerawardena et Mort (2006, p. 22, 32)	- Un phénomène comportemental exprimé dans le cadre d'une organisation à but non lucratif destinée à fournir de la valeur sociale au travers de l'exploitation d'opportunités perçues. - L'entrepreneuriat social est un construit dimensionnel limité qui est profondément ancré dans la mission sociale d'une organisation, sa poursuite de la durabilité et grandement influencé et modelé par les dynamiques environnementales. La reconnaissance d'opportunités est imbriquée dans ces trois dimensions. - L'entrepreneuriat social œuvre à la création de valeur sociale et cela requiert une propension à l'innovation, à la proactivité et à la gestion du risque. - Le comportement des entrepreneurs sociaux par rapport au risque est fortement contraint par leur objectif premier de construction d'une organisation durable et, par conséquent, ne supporte pas le point de vue de Dees selon lequel les entrepreneurs sociaux ne permettent pas au manque de ressources initiales de limiter leurs options. - Enfin, les entrepreneurs sociaux peuvent en effet rester compétitifs tout en accomplissant leur mission sociale.

Tableau C: Définitions de l' "entreprise sociale"

Auteur(s) (année, page)	Définition
Smallbone et al. (2001, p. 5)	Les entreprises sociales offrent une série de contributions au développement économique local , incluant la fourniture de biens et de services que le marché ou le secteur public est pas susceptible ou n'est pas capable de fournir, le développement de compétences, la création d'emplois (en particulier pour les personnes souffrant d'exclusion sociale), la création et la gestion de l'espace de travail, la délivrance à taux réduit de prêts, et l'amélioration de l'engagement citoyen à travers le nombre de volontaires impliqués. La contribution sociale la plus large peut aussi inclure l'encouragement de pratiques écologiques et l'offre de travail et d'expérience d'apprentissage aux jeunes.
Thompson (2002)	Entreprises mises sur pied dans un but social mais qui opèrent comme des activités commerciales dans le secteur du volontariat ou non lucratif. Pourtant, l'univers principal de l'entrepreneur social est le secteur volontaire ("NFP").
Dart (2004, p. 415)	Les entreprises sociales représentent aussi bien des activités à but non lucratif que des activités à but lucratif .
Haugh (2005, p. 3)	[...] une série d'organisations qui existent dans un but social . Elles adoptent l'un des formats légaux parmi la variété de formats différents mais ont en commun les principes de résolution de problèmes tirés de la gestion pour atteindre des objectifs sociaux , et le réinvestissement du surplus dans le bénéfice à la communauté. Leurs objectifs se concentrent sur des buts non financiers , socialement désirés, et leurs résultats consistent en les mesures non financières de la demande ainsi induite et de l'offre de services.
Cooney (2006, p. 143)	L'auteur considère les organisations hybrides comme des "organisations positionnées dans deux domaines organisationnels – chacun d'eux nécessitant des techniques d'organisation interne différentes", dans le but d'élucider les tensions structurelles qui peuvent émerger à l'intérieur de ces nouveaux modèles hybrides .
DTI (2006)	Organisation indépendante qui a des objectifs sociaux et économiques et a pour but de remplir un rôle social tout comme atteindre une durabilité financière par la voie commerciale.
Réseau EMES (2006)	Organisations avec un but explicite de bénéfice pour la communauté, initiées par un groupe de citoyens et dans lesquelles l'intérêt matériel des investisseurs est sujet à des limites .
Dorado (2006, p. 327)	Les projets entrepreneuriaux sociaux ("Social Entrepreneurial Ventures") à but non lucratif, à but lucratif ou intersectoriels sont sociaux parce qu'ils visent à s'attaquer à un problème que le secteur privé n'a pas réglé de façon adéquate ; ils sont entrepreneuriaux parce que leurs fondeurs ont les qualités assimilées à celles des entrepreneurs .
Hockerts (2006, p. 6)	Les projets commerciaux à but social ("Social Purpose Business Ventures") sont des entreprises hybrides qui enjambent la frontière entre le monde des affaires à but lucratif, et le secteur public dirigé par la mission sociale et les organisations à but non lucratif. Ils ne conviennent donc complètement à aucun de ces deux espaces.
Peredo et McLean (2006, p. 58)	Un ensemble d'individus et de groupes qui ont la capacité de créer de la valeur significativement plus grande , souvent sur une courte période de temps, et, par conséquent, réalisent des contributions peu communes au monde de l'entreprise dans lequel elles sont engagées.
Thompson et Doherty (2006, p. 362)	Les entreprises sociales ont un objectif social ; les actifs et la richesse sont utilisés pour générer du bénéfice pour la communauté ; elles le poursuivent en faisant du commerce sur une place de marché ; les profits et les surplus ne sont pas distribués aux actionnaires; les "membres" ou les employés ont un rôle à jouer dans la prise de décision et/ou la gouvernance , l'entreprise est vue comme responsable à la fois envers ses membres et la communauté au sens large ; il y a un paradigme de double ou de triple objectif en termes de résultats (paradigme du " double- or triple-bottom-line "); les entreprises sociales les plus efficaces démontrent de sains résultats financiers et sociaux.
Weerawardena et Mort (2006, p. 21)	Les organisations socialement entrepreneuriales doivent clairement entreprendre des stratégies de positionnement de valeur et prendre une position proactive , de même que fournir un service supérieur maximisant la création de valeur sociale .