

LA PERCÉE DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL : CLARIFICATIONS CONCEPTUELLES

par Jacques Defourny et Marthe Nyssens

« Couvrant l'ensemble des quinze pays qui formaient alors l'Union européenne, EMES a progressivement élaboré une approche commune fondée sur la définition d'un idéal-type d'entreprise sociale, c'est-à-dire un modèle abstrait synthétisant les caractéristiques principales du nouvel entrepreneuriat observées au sein de l'économie sociale et solidaire. ».

Depuis le milieu des années 90, on assiste à la percée de trois notions qui n'étaient jusque là pratiquement jamais utilisées : entrepreneuriat social, entrepreneur social et entreprise sociale. Même si chacune d'entre elles fait parfois l'objet de débats conceptuels particuliers, elles restent dans une large mesure liées l'une à l'autre, et ce, d'autant plus que leur montée en puissance s'est opérée et continue de s'appuyer sur une même vague porteuse.

On reconnaît à ces notions une filiation très nette avec les différentes approches qui, depuis les années 70, visent à souligner l'existence d'un véritable « troisième secteur » dans nos économies, distinct du secteur privé de type capitaliste et du secteur public. C'est pourquoi il importe de rappeler d'abord brièvement ces approches aujourd'hui classiques. En outre, loin de se substituer à celles-ci, les nouvelles notions autour de l'entreprise sociale et le potentiel analytique qui s'en dégage peuvent être vues comme un éclairage susceptible d'enrichir les approches existantes et de mettre en lumière certaines dynamiques particulières au sein du troisième secteur, et parfois aussi au-delà de ses frontières.

LA REDÉCOUVERTE D'UN TROISIÈME SECTEUR

A l'échelle internationale, c'est sans doute l'approche d'origine américaine en termes de « non-

profit sector » qui est la plus répandue. Mais cette approche se centre seulement sur ce qui correspond en gros au champ des associations et des fondations. Par contre, elle ignore totalement les initiatives de type coopératif qui, pourtant, partagent largement les mêmes valeurs et sont souvent enracinées dans le même terreau historique de l'associationnisme du XIX^e siècle¹¹. Cela explique largement le fait que d'autres approches se soient développées en Europe, en particulier celle de l'économie sociale puis celle de l'économie solidaire, toutes deux largement forgées en France.

L'économie sociale : des valeurs, des statuts et des règles

Même s'il n'existe pas de formulation unique pour définir l'économie sociale, celle-ci est pratiquement toujours présentée en mettant l'accent sur deux aspects. D'une part, elle désigne des catégories d'organisations privées non capitalistes qui, par leurs statuts et donc par des règles particulières, en forment les principales composantes : les coopératives, les mutuelles et les associations auxquelles on ajoute de plus en plus souvent les fondations. D'autre part, l'économie sociale insiste sur des principes ou des valeurs qui sont censés inspirer ces modes de fonctionnement spécifiques : autonomie de gestion, finalité de service plutôt que de rapport financier (d'où une rémunération limitée

¹¹Pour une analyse plus approfondie de ces limites, voir notamment Defourny (2001) et Evers & Laville (2004)

du capital et des réserves collectives impartageables), égalité des membres et processus de décision démocratique.

La première reconnaissance officielle de l'économie sociale en France désignait « les coopératives, les mutuelles et celles des associations dont les activités de production les assimilent à ces organismes ». Ainsi, dans un premier temps, seules les associations dites « gestionnaires » d'équipements ou d'infrastructures de services étaient prises en compte. Par la suite toutefois, l'inclusion des associations dans l'économie sociale s'est réalisée de façon beaucoup plus large, au point d'en faire la composante de loin la plus importante en termes d'emplois. Progressivement aussi, l'analyse de l'économie sociale s'est enrichie d'approches complémentaires comme celle de l'économie solidaire qui, pour l'essentiel, souligne en son sein des dynamiques particulières, au point que l'on parle de plus en plus d'économie sociale et solidaire.

L'économie solidaire : ré-encadrer l'économie dans la société

De la manière la plus concise, l'économie solidaire peut être définie comme « l'ensemble des activités économiques soumis à la volonté d'un agir démocratique où les rapports sociaux de solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel » (Laville, 2005, p. 253-259). Plus précisément, les activités d'économie solidaire ne sont pas abordées par leurs statuts juridiques, mais par une double dimension, économique et politique, qui leur confère leur originalité.

Sur le plan économique, l'insistance est mise sur la réciprocité et l'engagement mutuel entre les personnes qui font naître l'initiative (« impulsion réciprocitaire »). Ensuite, la consolidation des activités s'opère par une « hybridation » de différents types de ressources : les ressources réciprocitaires initiales (par exemple traduites par du bénévolat), sont relayées par des apports publics liés à la redistribution non marchande et par des ressources provenant du marché. Par cette insistance sur la combinaison de ressources et de logiques économiques variées, l'approche de l'économie solidaire invite à refuser l'hégémonie croissante des logiques marchandes.

La dimension politique de l'économie solidaire s'exprime quant à elle « par la construction d'es-

paces publics qui autorisent un débat entre les parties prenantes sur les demandes sociales et les finalités poursuivies ». Que ce soit en termes de contestation ou en termes de collaboration avec les pouvoirs publics, l'enjeu est explicitement de contribuer à relever de grands défis sociétaux en revitalisant de l'intérieur le débat démocratique. Un défi majeur réside alors dans le maintien d'espaces publics autonomes, distincts mais complémentaires des espaces publics institués et régulés par le pouvoir politique.

LES GRANDS COURANTS ANGLO-SAXONS DE L'ENTREPRISE SOCIALE

Aux États-Unis, l'émergence du concept d'entreprise sociale date du début des années 1990. Le lancement, en 1993, par la Harvard Business School, de l'« Initiative Entreprise Sociale » constitue un des événements-clés de cette période. Depuis lors, d'autres grandes universités et diverses fondations ont mis sur pied des programmes de formation et de soutien pour les entreprises sociales et les entrepreneurs sociaux.

À la suite de Dees et Anderson (2006), il nous semble pertinent de distinguer deux grandes écoles de pensée américaines : l'école des ressources marchandes et celle de l'innovation sociale (Defourny & Nyssens, 2010).

L'école des ressources marchandes

Une première génération de travaux au sein de l'« école des ressources marchandes » couvre par le concept d'entreprise sociale les activités économiques marchandes déployées par les organisations privées non lucratives au service de leur mission sociale. L'entreprise sociale est alors vue comme une réponse novatrice aux problèmes de financement des organisations « non-profit », lesquelles se heurtent de plus en plus fréquemment à des limites dans la collecte de dons privés ou dans leur recherche de subsides auprès des pouvoirs publics et auprès des fondations (Kerlin, 2006).

Une seconde génération de travaux, au sein de cette même école, étend la notion d'entreprise sociale à un vaste éventail d'organisations, qu'elles soient à but lucratif ou non lucratif pourvu qu'elles déploient une activité marchande

en vue d'une finalité sociale. L'accent est non seulement mis sur l'importance des ressources marchandes mais aussi sur un ensemble de méthodes de gestion issues du secteur privé à but de lucre. Dans ce dernier cas de figure, une grande variété d'initiatives développées par des sociétés commerciales classiques – allant du sponsoring et du mécénat à des formes plus innovantes – peut s'inscrire dans des stratégies de « responsabilité sociale des entreprises » (RSE), que bien des *business schools* s'empresseront de qualifier d'entrepreneuriat social.

La notion de « *social business* » mise en avant par Muhammad Yunus (2010) peut être également rangée dans cette seconde génération. Ce terme recouvre les entreprises, quel que soit leur statut, qui doivent couvrir l'ensemble de leurs coûts par des ressources marchandes. Cette notion a été essentiellement développée pour faire reconnaître un modèle d'entreprise qui se focalise sur la fourniture de biens ou de services à des clients (très) pauvres, nouveau segment de marché pour certaines grandes entreprises, notamment dans les pays du Sud. Les *social businesses* sont généralement des sociétés formées par des investisseurs mais ces propriétaires, du moins dans la version de Yunus, ne reçoivent aucun dividende, les profits étant réinvestis intégralement dans l'entreprise au service de la mission sociale

L'école de l'innovation sociale

Un autre courant de pensée met surtout en évidence le profil très spécifique de l'entrepreneur social ainsi que sa créativité, son dynamisme et son leadership pour concrétiser des réponses nouvelles à des besoins sociaux. La définition de l'entrepreneur social proposée par Dees (1998, p. 4) est emblématique de cette seconde école :

« L'entrepreneur social joue un rôle d'agent de changement dans le secteur social en poursuivant une mission de création de valeur sociale et en exploitant de nouvelles opportunités pour soutenir cette mission. Il s'inscrit dans un processus continu d'innovation, d'adaptation et d'apprentissage, agissant avec audace sans être limité, a priori, par les ressources disponibles et en faisant preuve d'un sens aigu de l'engagement vis-à-vis de sa mission et de ses impacts sociaux »¹².

¹²Notre traduction.

L'accent est ici mis sur la nature systémique de l'innovation et sur l'ampleur de l'impact social ou sociétal plutôt que sur le type de ressources mobilisées. L'organisation Ashoka a joué un rôle pionnier dans cette ligne de pensée. Depuis le début des années 1980, elle appuie ce type d'entrepreneurs, même si elle n'a repris que plus tard l'appellation même d'entrepreneur social. Aujourd'hui, de tels individus sont de plus en plus souvent présentés comme des héros des temps modernes (Bornstein, 2004).

Certains travaux aux États-Unis (Emerson, 2006) soulignent la nécessité de faire converger ces différentes approches dans une caractérisation commune de l'entrepreneuriat social autour de quelques critères centraux : la poursuite d'impacts sociaux, l'innovation sociale, la mobilisation de recettes marchandes ainsi que l'usage de méthodes managériales, et ce, quel que soit le statut légal de l'organisation : à but lucratif ou non lucratif, privé ou public. Ces auteurs mettent en avant la double voire la triple ligne de résultats ainsi que la création d'une valeur ajoutée mixte ou hybride (*blended value*) aux dimensions économique et sociale intimement liées.

L'ENTREPRISE SOCIALE EN EUROPE

Un paysage diversifié

Si l'on regarde à présent ce qui s'est développé en Europe, il faut d'abord noter que, sur le plan institutionnel, l'impulsion majeure est d'abord venue d'Italie, où le Parlement a voté, en 1991, une loi offrant un statut spécifique de « coopérative sociale » à des initiatives qui se multipliaient depuis plusieurs années en mettant sur pied des activités économiques au service d'objectifs sociaux. Après la mise en place de ce statut en Italie, de nouvelles législations ont vu le jour en Europe tout au long des vingt dernières années : dans onze pays, des cadres ou des statuts juridiques ont été institués pour mieux reconnaître la possibilité de déployer une activité économique tout en poursuivant une finalité sociale (Roelants, 2009). Certains de ces statuts se sont moulés dans le modèle coopératif - tel en France, le statut de « société coopérative d'intérêt collectif » (2001) - alors que d'autres ne se réfèrent pas explicitement au modèle coopératif.

L'approche du Réseau européen EMES

Les différentes conceptions de l'entreprise sociale énumérées ci-dessus coexistent dans la plupart des régions du monde, y compris en France. Des académiques d'écoles de commerce comme par exemple Nicholls (2006) de l'Université d'Oxford ont repris et parfois aménagé les concepts de l'entrepreneuriat social en s'inspirant à des degrés divers des courants de pensée américains.

En Europe cependant, ce sont les travaux d'EMES qui ont fourni les premières bases théoriques et empiriques pour une conceptualisation de l'entreprise sociale. En effet, un réseau européen de chercheurs s'est constitué dès 1996 pour étudier « l'émergence des entreprises sociales » en Europe. Baptisé EMES, acronyme de ce thème de recherche et couvrant l'ensemble des quinze pays qui formaient alors l'Union européenne, ce réseau a progressivement élaboré une approche commune fondée sur la définition d'un « idéal-type » (au sens de M. Weber) d'entreprise sociale, c'est-à-dire un modèle abstrait synthétisant les caractéristiques principales du nouvel entrepreneuriat observées au sein de l'économie sociale et solidaire. Les chercheurs ont ainsi épingle des indicateurs souvent rencontrés leur permettant de déceler l'émergence de nouvelles entreprises sociales et enrichissant également l'analyse d'organisations plus anciennes reconfigurées par de nouvelles dynamiques internes.

Les indicateurs retenus par le Réseau EMES ont, jusqu'à présent, toujours été présentés en deux sous-ensembles : d'une part quatre indicateurs de nature économique, d'autre part cinq indicateurs de nature sociale (Defourny, 2001, p. 16-18). Dans une perspective comparative cependant, il nous semble de plus en plus approprié de distinguer trois sous-ensembles et non plus deux, pour souligner que certains indicateurs suggèrent surtout des modes de gouvernance spécifiques à l'entreprise sociale idéal-typique d'EMES. A travers ces neuf indicateurs, on reconnaîtra bien des caractéristiques habituelles des organisations d'économie sociale et solidaire qui sont ici complétées ou affinées de manière à révéler de nouvelles dynamiques entrepreneuriales (Borzaga et Defourny, 2001).

Les indicateurs de la dimension économique :

- une activité continue de production de biens et/ou de services

- un niveau significatif de prise de risque économique
- un niveau minimum d'emploi rémunéré.

Les indicateurs de la dimension sociale :

- un objectif explicite de service à la communauté
- une initiative émanant d'un groupe de citoyens
- une limitation de la distribution des bénéfices.

Les indicateurs de la structure de gouvernance :

- un degré élevé d'autonomie
- un pouvoir de décision non basé sur la détention de capital
- une dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité.

Il importe de noter que ces indicateurs ne forment pas un ensemble de conditions qu'une organisation devrait remplir pour pouvoir être qualifiée d'entreprise sociale. En effet, ce ne sont pas des critères normatifs mais comme déjà évoqué, ils constituent un « idéal-type » qui, à l'instar d'une boussole, peut aider l'observateur à situer les entités observées les unes par rapport aux autres, à les regrouper en certaines catégories et éventuellement à tracer certaines limites pour définir l'ensemble des entreprises sociales qu'il voudra mettre en évidence, étudier plus en profondeur et/ou faire mieux (re)connaître dans le paysage économique

CONCLUSIONS

Même si toutes les pratiques qu'il désigne ne sont pas nouvelles, l'entrepreneuriat social est manifestement dans l'air du temps et il ne cesse de se diversifier, que ce soit dans ses expressions organisationnelles, sectorielles, géographiques. Comme il s'agit d'une notion très récente, cette diversité croissante et l'ouverture même du concept constituent sans doute des raisons de son succès rapide, tant auprès des responsables publics qu'auprès des acteurs du secteur privé, qui, chacun à leur manière, découvrent ou redécouvrent des possibilités nouvelles de promouvoir en même temps des dynamiques entrepreneuriales et des finalités sociales.

Il apparaît clairement que les différentes conceptions de l'entreprise sociale et de l'entrepreneuriat social sont profondément ancrées dans les contextes au sein desquels ces organisations

naissent et se développent. Chaque contexte produit des débats qui lui sont propres.

Dans le contexte américain, ce sont les acteurs privés et pratiquement eux seuls qui semblent dessiner le paysage des entreprises sociales et de l'entrepreneuriat social. Cela va sans doute de pair avec une croyance largement partagée dans le monde des affaires que les forces du marché ont la capacité de résoudre une part croissante des problèmes sociaux. Dès lors, même si certains soulignent la nécessité de mobiliser différents types de ressources, il n'est pas impossible que la présente vague d'entrepreneuriat social agisse en partie comme un processus de hiérarchisation et de sélection des défis sociaux en fonction de leurs possibilités à être traités sur un mode entrepreneurial et marchand. Certaines réponses novatrices peuvent certes naître du « social business », mais d'un point de vue sociétal, on ne peut que douter de la pertinence d'un tel ordonnancement des besoins sociaux.

Ce type de questionnement est aussi de plus en plus pertinent dans le contexte européen, particulièrement dans les pays où les logiques de privatisation et de marchandisation de services sociaux sont allées le plus loin. En Europe toutefois, c'est aussi à un autre défi auquel doivent faire face nombre d'entreprises sociales. À l'instar de ce qui s'observe aussi en Asie de l'Est (Defourny et Kim, 2011), l'entreprise sociale s'y trouve de plus en plus soutenue par des politiques publiques visant tantôt la réinsertion de travailleurs marginalisés, tantôt la fourniture de services à des populations vulnérables. Les risques inhérents à tels appuis publics sont celui de figer l'innovation sociale à un certain stade en l'institutionnalisant et celui d'instrumentaliser les entreprises sociales dans le cadre d'agendas politiques qui leur enlèvent l'essentiel de leur autonomie et de leur créativité.

Le cheminement de l'entreprise sociale au milieu de ces pressions isomorphiques n'a donc rien d'évident et c'est bien pourquoi elle gagnera beaucoup à maintenir et à renforcer ses liens avec l'économie sociale et solidaire qui est son creuset le plus fréquent et le plus naturel. Cette dernière en effet a acquis une grande expérience quant aux façons de garder une identité propre tout en interagissant avec le marché, les autorités publiques et la société civile. ■

Bibliographie

- Bornstein D.** (2004), *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, New York, Oxford University Press.
- Borzaga C. & Defourny J.** (eds), (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge (paperback edition, 2004).
- Dees J. G.** (1998), *The Meaning of Social Entrepreneurship*, Stanford University, miméo.
- Dees J. G. & Anderson B. B.** (2006), "Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought", *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occasional Paper Series, vol. 1, no. 3, p. 39-66.
- Defourny J.** (2001), "From Third Sector to Social Enterprise", in Borzaga C., Defourny J. (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge, p. 296-311.
- Defourny J. & Kim S. Y.** (2011), "Emerging Models of Social Enterprise in Eastern Asia: A Cross-country Analysis", in J. Defourny & Y.Y. Kuan, (eds.), *Social Enterprise in Eastern Asia*, *Social Enterprise Journal*, special issue, vol. 7, no 1, p 86-111.
- Defourny J. & Nyssens M.** (2010), "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", *Journal of Social Entrepreneurship*, vol. 1, no. 1, pp. 32-53. Version française (2011) parue sous le titre « Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale : une perspective comparative », *Revue des Etudes coopératives, mutualistes et associatives* (RECMA), n° 319, p 18-35.
- Emerson J.** (2006), "Moving Ahead Together: Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship", in Nicholls A. (ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press, p. 391-406.
- Evers A. & Laville J.-L.** (2004), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Kerlin J.** (2006), "Social Enterprise in the United States and Abroad: Learning from our Differences", in *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occasional Paper Series, vol. 1, no. 3, p. 105-125.
- Laville J.-L.** (2005), « Economie solidaire » in Laville & D. Cattani (eds.), *Dictionnaire de l'Autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, p. 253-260.
- Nicholls A.** (2006), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press.
- Nyssens M.** (ed.) (2006), *Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York, Routledge.
- Roelants B.** (2009), *Cooperatives and Social Enterprises. Governance and Normative Frameworks*, Brussels, CECOP Publications.
- Yunus M.** (2010), *Building Social Business. Capitalism that can serve humanity's most pressing needs*, New-York Public Affairs.