

L'entrepreneuriat social est-il soluble dans l'ESS ?

Laurent Fraise, Laurent Gardin, Jean-Louis Laville, Francesca Petrella,
Nadine Richez-Battesti

► **To cite this version:**

Laurent Fraise, Laurent Gardin, Jean-Louis Laville, Francesca Petrella, Nadine Richez-Battesti. L'entrepreneuriat social est-il soluble dans l'ESS?. XVème Rencontres du RIUESS, Université de Reims, May 2015, Reims, France. hal-03256921

HAL Id: hal-03256921

<https://hal-cnam.archives-ouvertes.fr/hal-03256921>

Submitted on 10 Jun 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'entrepreneuriat social est-il soluble dans l'ESS ?

*Laurent Fraisse (1), Laurent Gardin (2), Jean-Louis Laville (1),
Francesca Petrella (3), Nadine Richez-Battesti (3)*

(1) LISE-CNRS (UMR 3320), Conservatoire national des arts et métiers, Paris.

*(2) Institut du développement et de la prospective (IDP EA 1384), Université de Valenciennes
et du Hainaut Cambrésis.*

(3) Aix Marseille Université, CNRS, LEST UMR 7317.

Cette communication reprend une partie de la contribution française au projet international ICSEM qui porte sur la caractérisation des entreprises sociales à l'échelle internationale, porté par Jacques Defourny et Marthe Nyssens. Dans ce texte, nous cherchons à caractériser les proximités et les ruptures entre l'économie sociale, l'économie solidaire et l'entrepreneuriat social. En effet, en France, c'est plus d'entrepreneur social que d'entreprise sociale que l'on parle. Si ce terme est souvent utilisé en proximité de l'économie sociale et solidaire (ESS), il ne s'y limite pas. De façon schématique, la notion d'entrepreneur social s'est inscrite à la fin des années 2000 à la fois en complémentarité et en critique de l'économie sociale et solidaire, comme dans le courant des années 1980-1990 l'économie solidaire avait pu le faire vis-à-vis de l'économie sociale.

L'hypothèse directrice de ce texte est que l'entreprise sociale telle qu'initialement conceptualisée au sein du réseau Emes (Defourny, 2004 ; Defourny, Nyssens, 2011) en France est peu débattue par rapport à d'autres contextes nationaux parce qu'elle ne répond pas à une approche stabilisée et revêt différentes formes qui la situent entre trois pôles : l'économie sociale, l'économie solidaire et l'entrepreneuriat social dont on va interroger les liens avec les différentes pratiques de l'ESS.

Dans un premier temps, nous rappellerons brièvement l'histoire de ces pratiques socio-économiques en dégagant leurs phases d'institutionnalisation pour ensuite caractériser les différents modèles d'entreprises sociales en France dont celui se référant plus explicitement à l'entrepreneuriat social. Puis nous définissons les ruptures et les continuités que manifeste l'entrepreneur social relativement à l'ESS. Nous discutons à partir de 4 entrées : la place pour l'entrepreneur social, la référence à l'économie de marché et à l'entreprise, la gouvernance, le projet pour l'entreprise sociale et l'ESS. Nous concluons sur les limites et les perspectives de l'entrepreneuriat social en France.

I. L'entrepreneuriat social, de nouveaux rapports entre l'économie et la solidarité ?

1. Economie et solidarité : une institutionnalisation par phases

Comprendre les enjeux actuels suppose un retour sur l'histoire du XIX^e siècle, identifiant les bases institutionnelles qui ont prévalu jusqu'à la période des Trente Glorieuses dans un régime

de croissance dominé par la synergie entre marché et Etat. La succession de crises à laquelle ce régime est confronté depuis les années 1970 a souligné l'ambivalence d'une économie sociale, dotée d'un poids socio-économique important mais bousculée par l'économie solidaire quant à sa portée politique et par l'entrepreneuriat social quant à son dynamisme économique. Ces perturbations ont engendré une nouvelle phase d'institutionnalisation dans le dernier tiers du XX^e siècle.

1.1. La première institutionnalisation du XIX^e siècle

L'instauration des démocraties modernes a rendu possible l'associationnisme qui a inventé dans l'action la solidarité démocratique. Cette dernière, axée sur l'entraide mutuelle autant que sur l'expression revendicative, relève à la fois de l'auto-organisation et du mouvement social. En outre, partant de la liberté d'accès à l'espace public pour tous les citoyens, elle s'efforce d'approfondir la démocratie politique par une démocratie économique et sociale. Emerge donc une solidarité qui n'est plus traditionnelle, comme elle existait dans les sociétés antérieures, mais une solidarité qui implique une égalité qui intègre la différence. En France, comme le montrent les travaux de H. Desroche ou H. Sewell, l'associationnisme pionnier est ancré dans cette solidarité comme lien social volontaire entre citoyens libres et égaux.

Ce premier temps de l'associationnisme a été suivi de réactions très violentes relatives à l'extension de la démocratie. Dans la seconde partie du XIX^{ème} siècle, la solidarité philanthropique, confondue au départ avec la solidarité démocratique, s'autonomise pour renvoyer à la vision d'une société éthique dans laquelle des citoyens motivés par l'altruisme remplissent leurs devoirs les uns envers les autres sur une base volontaire. Focalisée sur la question de l'urgence et la préservation de la paix sociale, cette conception se donne pour objet le soulagement des pauvres. Autrement dit, elle est porteuse d'un dispositif de hiérarchisation sociale et de maintien des inégalités adossé sur les réseaux sociaux de proximité. Au combat pour l'égalité se substitue la lutte contre la pauvreté.

Il y a donc une bifurcation dans la seconde moitié du XIX^{ème} siècle qui relie les associations à la question du paupérisme et génère une première phase d'institutionnalisation marquée par deux traits : la discrimination négative à l'égard de la solidarité démocratique et les cloisonnements entre les démarches qui avaient été imbriquées dans l'associationnisme (production, entraide, revendication). D'une part, les statuts obtenus privilégient la solidarité philanthropique ; ils suivent ainsi les préconisations des théoriciens de l'économie sociale comme Le Play qui prônent la diffusion du patronage ce dont atteste le décret de 1852 pour les mutuelles créant le statut de sociétés approuvées conditionnant ainsi leur reconnaissance à un contrôle notabiliaire (Gueslin, 1998, p. 213-224). D'autre part, les structures relevant de ces statuts juridiques (coopératives, mutuelles, puis associations), désignés comme économie sociale, s'éloignent les unes des autres en même temps qu'elles se différencient du syndicalisme. A cet égard, l'économie sociale ne saurait être considérée comme le prolongement de l'associationnisme puisque, dans ce dernier, la volonté émancipatoire tranchait sur les conceptions paternalistes.

Contre le projet philanthropique est venu ensuite le temps de l'Etat social. Ainsi le solidarisme impose la notion de la dette sociale à la fin du XIX^e siècle. La solidarité peut être fondée en droit. La nouvelle façon d'envisager la solidarité donne un rôle central à l'Etat social, et permet de rendre légal ce qui auparavant résultait de la philanthropie et de la bienveillance. Toutefois, en même temps on a oublié le rôle que pouvaient jouer les associations dans la construction même de la solidarité, c'est-à-dire cette dimension plus horizontale, plus réciproque, de la solidarité. La redistribution publique a paru suffire pour corriger les

inégalités créées par le marché, la complémentarité et la segmentation entre économique et social ont été entérinées.

Après la Seconde Guerre mondiale, la société a été appréhendée à partir de la simple addition du marché et de l'Etat social. Les associations sont devenues des prestataires des pouvoirs publics. Elles ont été enrôlées dans les politiques sociales par le biais de régulations tutélaires, les pouvoirs publics finançant des activités dont ils fixaient les normes. Parallèlement, les mutuelles sont devenues des auxiliaires des systèmes de protection sociale et les coopératives se sont de plus en plus affirmées comme des entreprises non capitalistes sur le marché. La distance entre ces organisations s'est accrue, jusqu'à la perte, pour nombre d'entre elles, de l'idée même d'une identité commune. L'économie sociale s'est stabilisée comme ensemble d'organisations, dont les règles de fonctionnement sont distinctes de celles des entreprises capitalistes mais dont la portée politique reste limitée en dépit d'un poids économique important, ses composantes étant séparées par la partition Etat-marché (Laville, 2010).

1.2. La seconde institutionnalisation : fin du XX^e siècle et début du XXI^e siècle

Plus que dans d'autres pays européens, l'économie sociale française a cherché à se structurer et se faire reconnaître dans la sphère politico-institutionnelle. L'alliance historique à la fin des années 70 entre des représentants des coopératives, mutuelles et associations autour de principes statutaires communs est une construction singulière par l'affirmation d'appartenance à une même famille d'organisations économiques, alors que dans d'autres pays, coopératives et associations ne considèrent pas appartenir à un même ensemble.

Une première phase d'institutionnalisation est repérable avec le regroupement des principales fédérations coopératives, mutuelles et associatives au niveau national, dans les années 1970, puis la création d'une Délégation à l'économie sociale en 1981. Le critère de limite apportée à la distribution des profits et au pouvoir des apporteurs de capitaux réunit les coopératives et mutuelles au même titre que les associations sans but lucratif. L'économie sociale s'attache ainsi à démontrer que des entreprises non capitalistes peuvent exister avec comme caractéristique des droits de propriété qui ne sont pas proportionnels au capital détenu. Soucieuse d'intégrer des composantes issues du monde ouvrier et paysan, l'économie sociale s'est toutefois concentrée sur la forme de l'entreprise, rabattant la dimension démocratique à une égalité formelle entre membres et accentuant une perception du succès comme réussite sur le marché. Avec le temps, avec la croissance d'une partie de ses organisations et la transformation de leur environnement, l'économie sociale née d'une volonté de changement a été victime d'une tendance à la banalisation renforcée par une vision limitée à l'entreprise. Certaines d'entre elles ont en effet rencontré des difficultés dans l'exercice démocratique, dans la mobilisation des sociétaires ou encore dans les processus d'émancipation.

L'économie solidaire dans le courant des années 1970-90 est venue réinterroger la prédominance d'une approche statutaire au profit d'un retour sur les pratiques solidaires, d'une réflexion sur les dynamiques participatives et d'une théorisation de l'échange (Laville, 1994). Alimentée par les questions soulevées au sein de nombreux mouvements sociaux (de l'écologie au féminisme...), l'économie solidaire est plus une résurgence qu'une émergence puisqu'elle réactualise les principes de l'associationnisme pionnier de la première moitié du dix-neuvième siècle en critiquant les simplifications qui ont ensuite été faites par l'économie sociale. Cette réflexion sur les origines, croisée avec les problématiques contemporaines, débouche sur une interprétation renouvelée des initiatives, qui ne sont pas seulement économiques mais aussi politiques. La réaffirmation de la dimension politique se double en l'occurrence d'un questionnement sur la dimension économique.

La première démarcation par rapport à l'économie sociale, d'ordre politique, consiste à considérer l'économie solidaire comme relevant du domaine public. Il ne s'agit pas d'organisations privées mais d'initiatives citoyennes revendiquant une action publique. Les initiatives participent de la formulation des problèmes publics et ce rôle est tout aussi constitutif de leur identité que celui d'organisation productive. Il n'est pas dès lors étonnant que le Mouvement pour l'économie solidaire insiste plus que l'économie sociale sur la transition écologique et sociale (Hersent, Palma Torres, 2014).

Pour ce qui est de l'ordre économique, l'économie solidaire prend appui sur la mise en cause par Polanyi du sophisme économiste qui confond économie et marché comme sur sa distinction entre économie formelle orthodoxe et économie substantive. Cette dernière reconnaît la pluralité des principes économiques avec le marché, bien sûr, mais aussi la redistribution publique (fondée sur des prélèvements effectués à partir de règles édictées par la démocratie représentative) et privée (philanthropique), la réciprocité (fondée sur l'acceptation de liens d'interdépendance entre groupes symétriques) et le partage domestique (fondé sur l'appartenance à la même famille). Ces principes présentent des opportunités et des risques, mais les activités peuvent être envisagées par leur combinaison plutôt que par leur référence au seul marché. Ainsi l'économie solidaire ajoute à la pluralité des types d'entreprises mise en lumière par l'économie sociale, la pluralité des principes économiques dans laquelle l'hybridation peut être mobilisée pour réaliser les projets collectifs.

On a assisté à un compromis imparfait dans le courant des années 2000 sur le terme « ESS ». Ce compromis est le fruit d'une deuxième phase d'institutionnalisation dont les principaux repères sont la création d'un Secrétariat d'Etat à l'économie solidaire entre 2000 et 2002 ainsi que l'apparition d'élus locaux en charge de l'ESS renforcée par la constitution d'un Réseau des territoires pour l'économie solidaire (RTES). Souhaitant regrouper une large coalition d'acteurs et de réseaux pour construire la légitimité d'un nouveau domaine d'action des collectivités locales, les élus locaux parlent d'ESS influençant en retour la structuration des regroupements territoriaux des acteurs qui adoptent progressivement cette terminologie. Mais ce compromis ne résout pas la question des enjeux démocratiques au sein de l'ESS, pas plus qu'il ne trace explicitement l'articulation entre un modèle organisationnel et une dimension institutionnelle. Toutefois, si dans l'économie solidaire peuvent être prises en compte quelques organisations qui statutairement ne correspondent pas aux statuts historiques, c'est l'entrepreneuriat social qui pose, fortement, la question de l'intégration d'organisations n'adoptant pas ces statuts.

Malgré ses ambiguïtés l'ESS correspond à une nouvelle configuration dont les acteurs réclament la reconnaissance comme en témoigne par exemple l'organisation d'Etats généraux en 2011. Cette demande est entendue puisqu'en 2012 et pour le 1ere fois est créé un ministère délégué et qu'en 2014 une loi est votée. L'espoir d'une réelle prise en compte de l'ESS au niveau national dans le cadre d'une transition sociale et écologique est toutefois amenuisé par la suppression du ministère, remplacé par un secrétariat d'Etat aux nombreuses autres attributions.

2. Modèles d'entreprise sociale et ESS

A partir de nos analyses et observations nous caractérisons trois modèles d'entreprise sociale en France entretenant des filiations différenciées avec l'ESS. Le premier se situe dans le prolongement de l'économie sociale et manifeste la diversification des statuts en son sein, le

deuxième correspond à une réflexion menée au sein du Mouvement associatif articulée à la théorie de l'économie solidaire, le troisième met en avant l'entrepreneuriat social.

Modèle 1. Un prolongement de l'économie sociale

Historiquement, l'économie sociale s'est revendiquée d'une activité économique sur le marché à travers la référence coopérative. Il peut donc y avoir un rapprochement entre cette tradition et l'école des ressources marchandes propre à l'entreprise sociale. Il se manifeste en particulier à travers l'insertion par l'activité économique et l'émergence d'un statut coopératif d'intérêt collectif.

L'entreprise sociale d'insertion est sans doute l'un des modèles d'entreprise sociale les plus anciens puisque les premières entreprises d'insertion voient le jour en France à la fin des années 70 (Gardin, Laville, Nyssens, 2013) pour s'institutionnaliser progressivement dans les années 90 comme un dispositif des politiques de l'emploi. En France, on parle plutôt de structures d'insertion par l'activité économique (SIAE) parce que cet ensemble recouvre à la fois des entreprises d'insertion (EI), des entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI) et des associations dites intermédiaires ou sous forme d'ateliers et de chantiers d'insertion. Les entreprises sociales sont pour beaucoup des associations dont la finalité est de permettre à des personnes sans emploi, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières de bénéficier de contrats de travail pour faciliter leur intégration sociale et professionnelle.

Pour leur part, « les sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) sont des sociétés anonymes ou à responsabilité limitée à capital variable, régies par le code du commerce. Elles ont pour objectif la production ou la fourniture de biens et services d'intérêt collectif qui présentent un caractère d'utilité sociale. » Créées en 2001, les SCIC peuvent être considérées comme la traduction institutionnelle française des nouveaux statuts d'entreprises sociales qui apparaissent en Europe dans les années 1990/2000. Il s'agissait alors de prendre en compte et d'encourager des dynamiques multi-parties prenantes dans la création et la prise en charge de services locaux d'utilité sociale. La première nouveauté tient au cadre juridique coopératif permettant le multi-sociétariat avec une gouvernance à plusieurs collèges (les salariés, les usagers, les bénévoles, les collectivités publiques, toute personne physique ou morale qui contribue à l'activité). Trois collèges minimum sont requis dont deux obligatoires, les salariés et les usagers. La seconde tient au fait que l'activité économique s'effectue au bénéfice de la collectivité et non à celui de ses membres avec une reconnaissance du caractère d'utilité sociale de la production par les pouvoirs publics. Ces caractéristiques les distinguent des coopératives antérieures et les rapproche de l'idéal-type d'EMES.

Modèle 2. Une réflexion sur le modèle socio-économique des associations

Si les SCIC construites à partir de l'exemple des coopératives sociales à l'italienne se sont peu développées en France, c'est en grande partie parce que les services sociaux, puis les services de proximité, ont largement été pris en charge dans le cadre d'une dynamique associative qui a su se renouveler dans les années 80 et 90.

Pour autant, les évolutions institutionnelles des années 2000 poussent certains segments du monde associatif à s'engager dans une démarche plus entrepreneuriale et à changer d'échelle pour se positionner sur le marché et résister à la concurrence croissante. La progression de la commande publique (Tchernonog, 2014) face au mode historique de financement qu'est la subvention combinée à l'entrée des entreprises privées lucratives dans des secteurs tels que les services à la personne (Petrella, Fraisse, 2012) ou la petite enfance (Petrella, et al. 2014)

entraînent des stratégies associatives plurielles au point qu'il est parfois difficile de parler du monde associatif comme un tout cohérent. Ces changements s'accompagnent de procédures de rationalisation afin de réduire les coûts. Si ce tournant gestionnaire (Hoarau, Laville, 2008), et entrepreneurial représente la lame de fond dans certains secteurs, soulignons néanmoins que toutes les associations ne vont pas aussi loin dans leur rationalisation.

Ce tournant gestionnaire, le plus souvent subi ou non-dit, est parfois assumé par certaines fédérations ou groupements associatifs. Concrètement, des stratégies de développement territorial et de diversification d'activités par réponse systématique aux marchés publics sont mises en place. Bien que minoritaires mais en progression constante, ces pratiques questionnent le projet associatif dès lors qu'il s'agit de gérer des services locaux d'intérêt général définis de manière descendante dans le cadre de la commande publique et d'impératifs gestionnaires définis par les pouvoirs publics.

Ces bouleversements ont incité le Mouvement associatif (2014) représentant les fédérations dans des secteurs allant de l'action sociale à l'éducation populaire et au sport, à entamer un effort inédit de positionnement et de propositions afin de « *ne plus considérer le marché comme la seule force économique guidant l'économie et à terme la société.* » Il souligne le caractère insuffisant d'une approche formelle de l'économie et opte pour une approche substantive dans laquelle s'est située l'économie solidaire. En cela, ces propositions sont compatibles avec l'idéal-type d'entreprise sociale d'EMES même si elles ne s'en revendiquent pas explicitement.

Modèle 3. Une priorité accordée aux entrepreneurs sociaux

Si beaucoup de structures de l'IAE relèvent du modèle 1, d'autres s'en distinguent. Une partie de leurs dirigeants historiques se définissent comme des entrepreneurs sociaux et sont parmi les fondateurs et membres du conseil d'administration du Mouves.

Cette filiation entre économie d'insertion et entrepreneuriat social tend à relativiser l'hypothèse de la pure importation anglo-saxonne du concept en France. En tout cas, elle doit être combinée avec l'hypothèse d'un entrepreneuriat social à la française, symptôme d'une crise ou mutation de l'IAE. Crise car le modèle du « sas » connaît une certaine perte de légitimité dans un contexte où l'exclusion sociale des années 80 a laissé place à la pauvreté au travail. Dépasser le seul rôle d'intermédiation sur le marché du travail pour rentrer dans une dynamique de groupement d'entreprises est, aujourd'hui, l'optique d'un certain nombre de dirigeants du Mouves. L'entrepreneuriat social serait alors pour partie une mutation de l'IAE visant au changement d'échelle et au développement économique local, sans toutefois s'y limiter.

L'insistance portée sur l'entrepreneur social amène à s'interroger sur la personnalité de tels entrepreneurs. Bien qu'il n'existe pas d'étude exhaustive en France sur leur profil, on considère généralement qu'ils ont deux origines (Richez-Battesti, 2014). Une partie d'entre eux sont d'anciens travailleurs sociaux qui ont fait le choix de s'émanciper d'une tutelle publique pour gagner en autonomie et en capacité d'entreprendre. S'ils revendiquent leur volonté de contribuer à l'intérêt général, le plus souvent, ils manquent à l'origine de connaissances de l'entreprise, voire rejettent tout autant le modèle de l'entreprise traditionnelle que le modèle de l'Etat-providence. Une autre partie de ces entrepreneurs sociaux sont généralement plus jeunes, issus de grandes écoles. Ils ont baigné dans l'univers de l'entreprise et en connaissent ses rouages. Ils aspirent cependant à des règles de fonctionnement interne différentes – plus de participation, une répartition de la valeur créée

plus égalitaire – et à produire des réponses utiles en lien avec les transformations de la société. Si les premiers créent le plus souvent leur activité sous forme associative, puis éventuellement la développent dans le cadre d'un statut coopératif, une Société coopérative d'intérêt collectif (Scic) par exemple ou sous la forme de société de capitaux mais détenue par l'association-mère, les seconds peuvent opter dès le démarrage de leur activité pour des sociétés de capitaux (statut de société anonyme ou de société par actions simplifiée par exemple). Le statut apparaît secondaire, c'est le processus et la finalité qui prédominent.

II. Entrepreneuriat social et ESS : entre rupture et continuité

L'entrepreneuriat social relaie un certain nombre de critiques formulées par l'économie solidaire, mais en les infléchissant très largement. De manière synthétique, on reproche à l'économie sociale sa crispation sur des formules anciennes qui peut générer un déficit de réactivité devant les problèmes contemporains et explique le peu d'attractivité pour les jeunes générations. L'économie sociale apparaît comme un ensemble d'organisations aux mains de « notables » qui justifient leurs positions par un discours sur la démocratie mais se laissent peu interroger sur leurs pratiques. L'entrepreneuriat social est censé, selon ses promoteurs, être plus en phase avec les sensibilités contemporaines et plus accessible à des porteurs de projets attirés par l'action, mais éloignés des habitudes de l'économie sociale. Par rapport à l'économie solidaire, il se situe également dans un contexte de montée de l'idéologie de l'entreprise considérée de plus en plus comme la seule figure de l'action collective légitime si l'on en croit Foucault (2008) ou Laval (2007).

La loi sur l'ESS (2014) en faisant le choix d'une définition inclusive n'a cependant pas réglé les ambiguïtés qui subsistent sous le consensus superficiel. Derrière les débats sur le périmètre de l'ESS, la question de son rôle dans une époque de mutations affleure. La loi sur l'ESS a une portée symbolique par la reconnaissance d'un autre « mode d'entreprendre » donnant une base légale à l'approche statutaire de l'économie sociale dont elle reprend les règles dans l'article I (finalité autre que le partage des bénéfices, gouvernance démocratique, réinvestissement des bénéfices dans l'activité, réserves obligatoires...). La nouveauté vient de l'article II qui ouvre le champ de l'ESS aux sociétés commerciales dont la finalité de l'activité économique est d'utilité sociale (soutien aux personnes en situation de fragilité, lutte contre l'exclusion et les inégalités, éducation à la citoyenneté, développement durable) et dont la gestion répond à des exigences sociales (réinvestissement d'une partie des résultats, conditions de rachat plus restrictives...). Les conditions d'interprétation et d'application des articles 2 et 7 permettront d'apprécier dans la pratique le degré d'ouverture de l'ESS à de nouvelles formes d'entreprises sociales, l'importance ou non d'entreprises commerciales d'utilité sociale ainsi que les éventuels risques de *social ou green washing*. C'est dans ce contexte que se pose la question des frontières et des continuités entre économie sociale, économie sociale et entrepreneuriat social.

Nous identifions quatre dimensions qui questionnent la continuité ou la rupture entre ces approches (Gardin, 2013 ; Petrella, Richez-Battesti, 2014) : la place de l'entrepreneur, la référence au marché et à l'entreprise, la gouvernance et la démocratie interne, et enfin le projet.

2.1. Quelle place pour l'entrepreneur (social) ?

Il n'y a pas dans la littérature scientifique, en France notamment, de consensus sur ce qu'est un entrepreneur, *a fortiori* sur ce qu'est un entrepreneur social. On associe généralement la figure de l'entrepreneur à la prise de risque, à la capacité d'agir en situation d'incertitude, à l'innovation. Certains vont jusqu'à considérer que tout entrepreneur est social. D'autres, tel Noguès (2011), relèvent que, s'il a existé à différentes périodes de l'histoire, ce n'est que depuis le début des années 1990 qu'il prend ce qualificatif, s'inscrit dans la dynamique de l'entreprise sociale et développe des innovations sociales.

Reprenant l'image schumpétérienne de l'entrepreneur comme chevalier des temps modernes, on définit généralement l'entrepreneur social à partir de l'identification d'une dynamique d'innovation ou de changement, et de l'inscription de son projet dans une vision. Plus précisément, en lien avec les théories générales de l'entrepreneuriat, l'entrepreneur social identifie et exploite des opportunités du changement afin de créer de la valeur. Comme le souligne Boutillier (2010), confronté aux différentes figures historiques de l'entrepreneur économique, qu'il s'agisse de l'entrepreneur paternaliste ou du patron, notable, créateur de fondation caritative, l'entrepreneur social se caractérise comme les autres par des fonctions de veille informationnelle, permettant de détecter les nouvelles opportunités d'investissement, et d'innovation, qui contribue à accroître le bien-être social. Le changement de contexte, la crise de l'Etat social et l'orientation des politiques publiques vers la création de nouveaux marchés, concourent à l'avènement de ce nouvel entrepreneur social.

Pour être considéré comme un entrepreneur social, il faut donc apporter une réponse innovante à un problème social important, grâce à la mobilisation de ressources diversifiées et renouvelées. Il y a là une certaine continuité avec le rôle d'innovation et de changement assuré par les entrepreneurs de l'ESS qui, depuis toujours, défrichent des nouvelles demandes sociales et y répondent à l'aide de solutions innovantes. Comme lorsque l'on analyse toute forme d'entrepreneuriat, dans les approches centrées sur l'entrepreneuriat social, l'accent est mis sur les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur : profil, dynamisme, créativité, leadership sont déterminants dans l'accomplissement de son activité, et particulièrement dans la poursuite de la finalité sociale. Les motivations peuvent aussi être invoquées pour distinguer l'entrepreneur social : il serait plus altruiste.

La question de la place de l'entrepreneur est néanmoins souvent occultée dans l'ESS. Pourtant, de grands noms de fondateurs de l'économie sociale ont le profil de l'entrepreneur social. C'est le cas de Godin, « aux origines de l'entrepreneuriat social » pour les uns (Boutillier, 2009) et « inventeur de l'économie sociale » pour les autres (Draperi, 2008). Si certains insistent sur le leadership et le charisme des entrepreneurs sociaux, d'autres privilégient la dimension collective de l'entrepreneur, en soulignant que le projet est porté par un collectif d'acteurs, dans le cadre d'une action collective. Deviennent alors déterminantes l'inscription des acteurs dans des réseaux et l'observation des dispositifs techniques et relationnels qui soutiennent les activités entrepreneuriales. Les processus d'encastrement sociaux et territoriaux y sont centraux. Le lien entre le fondateur et le collectif est cependant plus subtil que celui que laissent imaginer les statuts de l'économie sociale qui mettent en avant l'égalité des membres et masquent le charisme de l'entrepreneur. A l'inverse, l'accent mis sur l'entrepreneur social néglige souvent la dimension collective des entreprises qui adoptent pourtant souvent les statuts de l'économie sociale.

Au final, la conception de l'entrepreneur social privilégie la place du fondateur, du dirigeant charismatique, alors qu'il est souvent présent mais pas central dans les entreprises d'économie

sociale. C'est donc une rupture qui tient cependant davantage à la grille de lecture adoptée qu'à la réalité des expériences, même si l'imaginaire que porte la référence à l'entrepreneur social peut avoir pour effet de restreindre la capacité des collectifs à exister pleinement.

2.2. Quelle référence à l'économie de marché et à l'entreprise ?

Une deuxième dimension à analyser tient à la référence à l'entreprise, au modèle managérial privé et à l'économie de marché. Ici on note une certaine continuité avec l'économie sociale, qui cherche à affirmer sa dimension entrepreneuriale. Les représentants de la coopération, de la mutualité, des associations gestionnaires qui participent au renouveau de l'économie sociale dans les années 70 s'approprient la notion d'entreprise et l'introduisent dans la charte de l'économie sociale publiée en 1980 (Demoustier, 2001).

Cette référence appuyée à l'entreprise se retrouve dans certains réseaux d'insertion par l'activité économique qui affirment intégrer des règles du marché (CNEI, 2008, p. 5). Toutefois, les travaux menés sur les entreprises sociales d'insertion en Europe (Gardin, Laville, Nyssens, 2012, p. 67-95) montrent que les entreprises sociales d'insertion sont une minorité à se positionner quasi exclusivement sur le marché, que la quasi-totalité mobilise également la redistribution et qu'une majorité mobilise la réciprocité à travers les implications bénévoles et les dons. En outre, l'analyse montre que l'inscription dans le marché de ces entreprises est caractérisée par un encastrement socio-politique dans le sens où les acheteurs, notamment publics, les choisissent comme prestataires du fait de leur finalité sociale. L'analyse empirique du fonctionnement économique des entreprises d'insertion rejoint donc la conceptualisation de l'économie solidaire (Laville, 2013).

Cela étant dit, le contexte de crise des Etat-Providence et de rationalisation des dépenses sociales entraîne une certaine « marchandisation » des services sociaux et contraint les organisations du secteur à but non lucratif, à renforcer la part des ressources marchandes dans leur budget afin de réduire leur dépendance aux financements publics. En outre, il est à noter une inclination des conceptions de l'entreprise sociale à s'inscrire dans une approche de l'économie relevant du marché mais faisant néanmoins appel à la philanthropie (*venture philanthropy*) et aux investissements sociaux (*social investment*) par des partenariats avec les grandes entreprises. Ces conceptions passent sous silence l'importance de la redistribution comme de la solidarité relevant de l'entraide entre les membres. Un point de rupture émerge ici entre les tenants de l'économie sociale et solidaire en faveur d'une hybridation des ressources et ceux de l'entrepreneuriat social qui insistent prioritairement sur l'intégration dans le marché.

2.3. Quelle gouvernance ? L'enjeu de démocratie interne

Parmi les principes qui caractérisent l'économie sociale, le fonctionnement démocratique « une personne, une voix » est important pour distinguer les entreprises de l'économie sociale des entreprises capitalistes. En effet, au sein de ces organisations, le pouvoir de décision n'est pas lié au capital investi. En outre, dans l'économie sociale, les acteurs sociaux bénéficiaires de l'action entreprise ou plus largement les parties prenantes de la structure qui la produit en sont également les membres d'où le principe de « double qualité » (Drapéri, 2013). La simplification qu'opère l'économie sociale est, toutefois, de confondre la spécificité de ses statuts avec une gouvernance démocratique alors même que l'ensemble des recherches menées dans ses organisations met en évidence l'écart entre l'égalité formelle dans les statuts et la pratique de la démocratie interne.

Sur cette dimension de gouvernance démocratique, l'entrepreneuriat social rend les frontières plus floues entre l'économie sociale et les entreprises capitalistes. Le critère de démocratie interne n'y est pas toujours explicite chez les entrepreneurs sociaux, à l'exception de celles qui rentrent dans l'idéal-type des entreprises sociales d'EMES et qui s'éloignent ainsi des conceptions américaines, proches du *social business*, qui ne font référence ni à la forme de propriété (capitaliste ou pas) ni au fonctionnement démocratique (ou pas) de l'organisation. La « double qualité » n'y est pas forcément rencontrée.

L'entrepreneuriat social reprend en outre la problématique de la RSE qui cherche à satisfaire non seulement les intérêts des actionnaires mais aussi ceux des différentes parties prenantes, porteuses d'intérêt par rapport à l'action de l'entreprise, qu'il s'agisse de clients, de salariés, de fournisseurs, de collectivités locales... La différence majeure avec les entreprises pratiquant la RSE tient au fait que, dans ces dernières, les propriétaires sont les actionnaires alors que dans les entreprises de l'économie sociale, les propriétaires sont ses parties prenantes, dans le cadre d'une lucrativité nulle ou limitée des fonds investis. Les entreprises sociales, selon les statuts qu'elles adoptent, se rapprochent des entreprises de l'économie sociale ou des entreprises ayant une politique de RSE.

En revanche, comparées aux mutuelles, coopératives, associations, qui privilégient, en général, un type de parties prenantes sur d'autres, l'idéal-type des entreprises sociales tel que défini par Emes offre la possibilité d'une implication des différentes parties prenantes allant de la simple participation à la collaboration avec les organes dirigeants. La réalité est toutefois très diversifiée. Dans l'entrepreneuriat social, la place de l'entrepreneur fondateur est généralement centrale alors que certaines entreprises sociales vont associer les différentes parties prenantes dans leurs organes dirigeants. L'introduction du multi sociétariat à travers la SCIC est une évolution importante dans les statuts de l'économie sociale, qui se concentraient majoritairement sur un seul type d'associés ; elle montre aussi comment les réflexions sur l'entreprise sociale influencent l'économie sociale.

Au delà, la question de la participation de plusieurs parties prenantes se pose de plus en plus dans les associations. Pour faire face aux évolutions du contexte institutionnel et dans une période de transmission intergénérationnelle et d'évolution du bénévolat, plusieurs associations cherchent à diversifier la composition de leur conseil d'administration afin de bénéficier des compétences nécessaires, de consolider leur positionnement dans des réseaux et leur accès aux ressources stratégiques pour l'organisation. D'autres tentent de mobiliser ces multiples parties prenantes à travers d'autres modalités : participation des salariés (groupes de travail, espaces collectifs de débat...) ou des usagers (conseils de vie des usagers dans les associations d'aide à domicile aux personnes dépendantes, ...), mais aussi instances délibératives ouvertes aux salariés comme aux usagers et bénévoles (Laville, Salmon 2015).

Il nous semble donc que la forme de gouvernance et, plus largement, le processus démocratique interne constituent une dimension cruciale de rupture possible entre d'une part l'économie sociale et solidaire et, d'autre part l'entrepreneuriat social (Petrella, Richez-Battesti, 2013). Si la frontière s'avère de plus en plus floue, les questions de la détention du capital, de l'affectation des profits et de la distribution du pouvoir de décision sans lien avec le capital détenu selon le principe démocratique « une personne, une voix » et l'implication d'une diversité de parties prenantes dans la gouvernance élargie de l'organisation sont primordiales et doivent être étudiées au cas par cas afin de faire la différence entre une entreprise sociale qui se situe au sein de l'ESS et une entreprise dite sociale qui est en réalité une entreprise commerciale inscrite dans une démarche RSE ou à finalité sociale ou environnementale. Poursuivre une finalité sociale ne suffit donc pas pour être une entreprise

sociale de l'ESS et c'est là que se situe la rupture avec certaines approches de l'entreprise sociale et de l'entrepreneuriat social.

2.4. Quel projet pour l'entreprise sociale et l'ESS ?

Une dimension centrale distinguant l'entrepreneuriat social de l'économie sociale et de l'économie solidaire tient à la finalité des services rendus. Alors que, en vertu de la double qualité, certaines entreprises d'économie sociale, coopératives et mutualistes, rendent des services à leurs membres, l'entrepreneuriat social a une finalité plus sociale, sociétale, environnementale... Il se caractérise généralement par l'objectif de générer du profit, mais pour le mettre au service du projet et de ses bénéficiaires. C'est l'impact social qui est recherché avant tout. Mais cela suppose d'être en capacité d'évaluer les impacts sociaux et sociétaux réalisés afin de montrer comment efficacité économique dont les indicateurs sont généralement mieux connus, et justice sociale s'articulent. On retrouve dans ce dernier aspect les enjeux d'une évaluation plus large de la production de richesse, ainsi que le préconisent notamment les travaux du réseau Fair (Forum pour d'autres indicateurs de richesse).

L'entrepreneuriat social rejoint en ce sens les initiatives d'économie solidaire mettant en avant une solidarité qui n'est pas tournée uniquement vers les membres statutaires des organisations. Elles rejoignent aussi nombre d'associations rendant des services à des usagers qui n'en sont pas forcément adhérents. Cette notion d'utilité sociale a été intégrée dans les statuts coopératifs avec les SCIC. La question de l'utilité sociale de l'entreprise sociale s'inscrit dans le prolongement des travaux distinguant l'économie solidaire, laquelle se définit par « au nom de quoi on le fait¹ », et par le « sens prêté à l'activité économique », alors que « l'économie sociale se définit par « comment, sous quel statut et suivant quelles normes d'organisation interne on le fait » » (Lipietz, 2001, p. 56). Les propositions de Lipietz² sur « la définition d'un label d'utilité sociale et solidaire » (*ibid.*, p. 130-140) sont d'ailleurs remises à l'ordre du jour. En effet, la loi sur l'ESS adoptée en juillet 2014 permet la reconnaissance d'« entreprises solidaires d'utilité sociale » ayant un statut de société de capitaux.

Si la dimension d'utilité sociale est partagée par des organisations de l'ESS et les entreprises sociales, témoignant d'une certaine continuité, le point de rupture peut être situé dans le positionnement politique du projet, entre la recherche d'une alternative au modèle actuel du capitalisme et un projet entrepreneurial au sein du capitalisme. Draperi caractérise l'entrepreneuriat social, comme un « mouvement de pensée inscrit dans le capitalisme » (Draperi, 2010, non paginé). En effet, l'approche de l'entrepreneuriat social exprime une volonté de resocialisation de l'entreprise, qui s'exprime tant par la responsabilité sociétale et par des affichages de l'éthique que dans cette dynamique d'entreprise sociale et qui procède d'un « mouvement de légitimation et d'apaisement social du capitalisme » (Postel, 2009, p. 10). Cet accent mis sur la pacification du capitalisme est particulièrement renforcé dans la version du *social business* qui aboutit à dépolitiser la question sociale et à considérer qu'elle peut être traitée par le seul managérialisme. Pour Yunus (2007), l'un de ses principaux théoriciens, le *social business* doit fonctionner conformément aux principes de gestion qui ont cours dans une entreprise classique, « capable de couvrir complètement ses coûts ». Cette

¹ Pour reprendre la distinction faite par Jacqueline Lorthiois (Lipietz, 2001, p. 56, note 11).

² Suite à son rapport sur l'entreprise à but social, commandé en 1998 par Martine Aubry, ministre du Travail.

croyance en l'autofinancement sur le marché a déjà eu des conséquences dommageables en matière de microcrédit, entraînant la dérive vers des taux d'intérêt proches de taux usuraires. Pourtant la même idée est transférée quand il avance que le *social business* étend le capitalisme à une entreprise « orientée vers une cause davantage que vers le profit » et, ce faisant, « transforme le monde ». Introduire des marchés concurrentiels dans le champ social, importer les méthodes de gestion de l'entreprise privée, se rapprocher des grands groupes : tels sont quelques-uns des indicateurs montrant que le *social business* procède de la moralisation du capitalisme d'autant plus paradoxale que s'exprime aujourd'hui une nouvelle étape de la « tension insurmontable entre capitalisme et démocratie » (Habermas, 1998, p. 379).

Cette critique quant à la moralisation du capitalisme ne constitue pas vraiment une rupture par rapport à l'ESS. Elle est déjà ancienne et s'adresse également aux entrepreneurs de cette dernière : « ils continuent à rêver la réalisation expérimentale de leurs utopies sociales [...] et pour la construction de tous ces châteaux en Espagne, ils se voient forcés de faire appel au cœur et à la caisse des philanthropes bourgeois » (Marx et Engels, 1962 p. 58-59) comme le met en exergue Hély (2009, p. 30). Cet argument révèle une confusion entre solidarités démocratique et philanthropique alors que c'est finalement la différence entre ces deux types de solidarité qui est décisive (Cary, Laville, 2015). Les critiques des tenants de l'économie sociale et solidaire sur les perspectives offertes par une entreprise sociale réparatrice des dégâts du capitalisme et se voulant plus éthique, avec l'appui de multinationales directement mises en cause dans les crises sociales, environnementales, économiques et financières, apparaissent bien sûr justifiées. Néanmoins, ils devraient aussi interroger les acteurs de l'économie sociale sur la contribution de certains de leurs pairs à ces dégâts.

En synthèse, la montée en puissance de l'entrepreneur social montre que, malgré les débats, d'importants points communs existent avec l'ESS, tant dans les pratiques et les conceptualisations que dans les critiques qu'il soulève. Ainsi, la question de l'entrepreneur a souvent été occultée malgré l'importance du fondateur dans les entreprises d'économie sociale et solidaire. La mise en avant d'un fonctionnement économique valorisant l'ancrage dans le marché renvoie au modèle fondateur de l'économie sociale, très marqué par les coopératives, alors que les pratiques, notamment des associations, montrent une hybridation des ressources plus proche de ce que l'on observe dans les initiatives d'économie solidaire. La prise en compte des multiples parties prenantes soulignée par l'entreprise sociale a conduit à la création des SCIC. La question de la reconnaissance de l'utilité sociale et environnementale est en phase avec la recherche d'une meilleure prise en compte des objectifs de solidarité de l'économie solidaire... Les points de rupture majeurs entre l'entreprise sociale et l'ESS ont surtout été mis en avant par les tenants de l'économie sociale, lesquels attaquent notamment l'effacement des statuts, la finalité sociale de ces structures et leur alliance avec la philanthropie et les multinationales. L'économie solidaire a plutôt pointé, quant à elle, les dérives du *social business*, qui récuse totalement l'hybridation des ressources et privilégie les alliances avec les grandes entreprises. Ces différences d'appréciation et de critique montrent combien la définition de l'ESS est encore à construire et comment l'entreprise sociale vient questionner cette construction.

Conclusion et perspectives

On dispose de peu d'études d'impact sur ces nouvelles organisations et leurs contributions effectives au développement économique et social. On a aussi peu de recul sur leur capacité à inscrire leur action dans la durée. Si ces organisations s'apparentent à des modes d'organisation renouvelés de l'activité productive dans un contexte de crise exacerbée, on ne

peut que s'interroger sur la durabilité des pratiques en cours et sur l'avenir des modèles qui semblent émerger. Sont-elles institutantes de nouveaux rapports sociaux de production ? Comment évaluer leur capacité à s'institutionnaliser ? Enfin peuvent-elles contribuer à l'émergence de formes de régulation non publiques en matière sociale ?

Incontestablement, elles réussissent à transformer l'imaginaire de l'entrepreneuriat et à promouvoir des réponses originales aux enjeux de société. Elles semblent permettre de sortir des oppositions binaires entre économique et social, entre lucratif et non lucratif. En effet, l'entrepreneur social crée des porosités, fait bouger les frontières et tente des articulations là où il y avait des cloisonnements. Il s'efforce d'articuler au moins trois rationalités : produire un bien ou un service social de façon innovante, construire un modèle économique viable et efficace dans le cadre d'une lucrativité limitée, associer ses parties prenantes et notamment les usagers en déployant des stratégies de co-construction. Cependant, ces rationalités peuvent entrer en conflit, être hiérarchisées ou encore faire l'objet de compromis. Elles supposent dans tous les cas de réussir à combiner initiative privée et satisfaction de l'intérêt général à travers la réponse à des demandes peu ou mal satisfaites jusqu'alors. Mais elles doivent, pour contribuer à de nouveaux modes de régulation, changer d'échelle, irriguer plus largement les pratiques du secteur public et du secteur privé.

D'un autre côté, au-delà des *success story* et étant donné l'importance des contextes et l'encastrement des initiatives, la pluralité des modèles d'entreprises sociales reste essentielle. L'accent mis sur l'entrepreneur plus que sur l'action collective n'est pas sans poser question. Au-delà du fait de fragiliser des organisations de l'économie sociale et solidaire, historiquement porteuses d'innovations sociales, la prédominance d'une conception entrepreneuriale contribue notamment à l'extension de la marchandisation du social et interroge sur les priorités qui pourraient être choisies, par exemple là où la rentabilité anticipée serait relativement plus forte, ou le retour sur investissement plus rapide. Si la pluralité des modèles d'entrepreneurs sociaux est essentielle, la pluralité des institutions productrices de régulation sociale est non moins centrale. Le risque pour l'ESS n'est pas l'entrepreneuriat social ou l'entreprise sociale mais la perte d'un équilibre dans l'hybridation des ressources qui fait sa force, d'une part, et la mise en retrait du projet politique qu'elle peut porter dans l'espace public, d'autre part. Ce risque est accentué quand l'entrepreneuriat social est rabattu sur le social business et sa rhétorique de l'autofinancement sur le marché qui a déjà conduit à une dérive du micro-crédit (Laville, 2014). La capacité de réaction de l'ESS face à cette nouvelle tendance banalisatrice est liée à sa capacité d'émancipation par rapport à l'orthodoxie économique et gestionnaire, elle tient également à l'ouverture d'un débat interculturel et transdisciplinaire qui se démarque des conceptions de l'entrepreneuriat social promues par les approches anglo-saxonnes. (Laville et al., 2014).

Bibliographie

Boutillier, S. (2009), "Aux origines de l'entrepreneuriat social. Les affaires selon Jean-Baptiste André Godin", in *Innovations* 2009/2, No. 30, p. 115-134.

Boutillier, S. (2010), "Comment l'entrepreneur peut-il ne pas être social?" in Boutillier, S. and, Allemand, S. (eds.), *Economie sociale et solidaire. Nouvelles trajectoires d'innovations*, Paris: L'Harmattan, p. 107-125.

Cary, P., Laville, J-L. (2015), L'économie solidaire : entre transformations institutionnelles et chantiers théoriques, *RFSE n°15*, p. 23-37.

Décret n° 2002-241 du 21 février 2002 relatif à la société coopérative d'intérêt collectif *Journal officiel*, numéro 46 du 23 février 2002, p. 3473-3476.

- Defourny, J. (2004), "L'émergence du concept d'entreprise sociale", *Reflets et Perspectives*, vol. XLIII, no. 3, p. 9-23.
- Defourny, J., Nyssens, M. (2011), "Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale: une perspective comparative", *RECMA*, no. 319, février, p. 18-35.
- Demoustier, D. (2001), *L'Économie sociale et solidaire: S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, La Découverte.
- Draperi, J.-F. (2008), *Godin, inventeur de l'économie sociale. Mutualiser, coopérer, s'associer*, Valence: Repas.
- Draperi, J.-F. (2010), L'entrepreneuriat social, un mouvement de pensée inscrit dans le capitalisme, *Recma*, février. <http://www.recma.org/actualite/lentrepreneuriat-social-un-mouvement-de-pensee-inscrit-dans-le-capitalisme-j-f-draperi>
- Draperi, J.-F. (2013), "Économie sociale, économie solidaire, entrepreneuriat social", in *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Louvain-la-Neuve, Larcier, p. 55-77.
- Foucault, M. (2008), *The Birth of Biopolitics: Lectures at the Collège de France, 1978–1979*, Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Gardin L., Laville J.-L. and Nyssens M., (2012), *Entreprise sociale et insertion*, Paris: Desclée de Brouwer
- Gardin L. (2013), "Entrepreneurs sociaux et économie sociale et solidaire, continuités et ruptures", XXXIIIes Journées de l'Association d'Économie Sociale, *Les nouvelles frontières de l'économie sociale et solidaire*, Cahiers du CIRTES, Presses universitaires de Louvain, HS no. 3, pp. 121-148.
- Gueslin, A. (1998), *L'invention de l'économie sociale*, Economica.
- Habermas, J. (1987) *The Theory of Communicative Action, Vol II. Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason* Boston: Beacon Press.
- Hély, M. (2009), *Les métamorphoses du monde associatif*, Paris: PUF.
- Hersent, M., Palma Torres, A. (2014), *L'économie solidaire en pratiques*, Erès : Toulouse.
- Hoarau, C., and Laville J.-L., (2008), *La gouvernance des associations*, Erès: Toulouse.
- Laval, P. (2007), *L'homme économique*, Paris: Gallimard
- Laville, J.-L. (1994), (ed.) *L'économie solidaire: une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique.
- Laville, J.-L. (2010), *Politique de l'association*, Paris : Seuil.
- Laville, J.-L. (2013), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris: Fayard-Pluriel.
- Laville, J.-L. (2014), « Le marché pour les pauvres : histoire et actualité d'une domination sociale en Europe et en Amérique du Sud », dans J.-M. Servet ; I. Hillenkamp, *Le marché autrement*, Paris : Garnier.
- Laville, J.-L. et al. (2014), « Theory of the social enterprise and pluralism », dans J.-L. Laville ; D. Young; P. Eynaud, *Civil Society, the Third Sector and Social Enterprise*, Londres: Routledge.
- Laville, J.-L., Salmon, A. (2015), *Associations et action publique*, Paris : Desclée de Brouwer.

- | Lipietz, A. (2001), *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment*, Paris, La Découverte-La Documentation française.
- Lorthiois J. (2006), "L'économie alternative", in Laville J.-L. and Cattani A.D., *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, coll. "Folio", p. 190-200.
- Marx K., Friedrich E., (2004), [1848] *The Communist Manifesto*, ed. and trans. L. M. Findlay, Ontario: Broadview.
- Mouvement associatif (2014), *Repenser l'économie avec les citoyens*.
- Nogues, H. (2011), Séminaire sur l'entrepreneuriat social, 31 mai 2011, ADDES, www.addes.asso.fr
- | Petrella, F., Fraisse L., (2012), "Introduction" in Petrella F., *Aide à domicile et services à la personne. Les associations dans la tourmente*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp.9-22.
- | Petrella, F. and Richez-Battesti N. (2013), "Business social, entreprise sociale et ESS: quelles formes de gouvernance? Entre similitudes et divergences...", in Hiez D. and Lavillunière E. (2013), *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Louvain-la-Neuve, Editions Larcier, p. 353-370.
- | Petrella F., **Richez-Battesti N.**, Chanut-Guieu C., Lhuillier V., (2014), La construction sociale de la qualité dans les services d'accueil collectif du jeune enfant : pluralité des modèles d'organisation et enjeux de gouvernance, *Politiques Sociales et Familiales*, n°116, pp. 39-53, juin.
- Petrella, F., and Richez-Battesti, N. (2014), Social entrepreneur, social entrepreneurship, social enterprise: semantics and controversies, *Journal of Innovation Economics & Management*, no. 14, 2014/2.
- Postel, N. (2009), "Sur les relations entre l'éthique et le capitalisme", *Revue Française de Socio-Economie*, 2nd semestre 2009, p. 9-13.
- | Richez-Battesti, N. (2014), L'entrepreneur social: vivier d'innovation, in Boutiller S. (ed.), *Principes d'Economie de l'innovation*, Peter Lang
- Tchernonog, V. (2014), *Le paysage associatif français, mesures et évolutions*, 2nd ed., Juris-Editions Dalloz
- | Yunus, M. (2007), *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism* New York: PublicAffairs.
- |
- |