

## **« L'innovation sociale : vecteur de développement territorial et de l'entrepreneuriat social »**

Zakia BENHIDA

Professeur – Chercheur, F.S.J.E.S Casablanca

Equipe ERISE : Equipe de Recherche sur les Innovations Sociales et l'Entrepreneuriat

Laboratoire GECIAS : Gestion des Compétences, Innovations entrepreneuriales et des aspects sociaux des organisations

Email : [zbenhida8@gmail.com](mailto:zbenhida8@gmail.com)

### **Résumé :**

Face aux défis de mettre en place un nouveau modèle de développement économique au Maroc par une meilleure inclusion sociale et territoriale, nous avons cherché à travers cette communication à montrer le rôle et les enjeux de l'entrepreneuriat social dans ce cadre.

Le concept d'entrepreneuriat social reste assez flou et la littérature abonde à ce sujet. Pour ce faire, nous montrons les critères communs sur lesquels il est possible d'identifier ce type d'entreprise, en prenant le modèle anglo-saxons, le modèle européen et la vision portée par le projet de loi sur l'ESS au Maroc.

Nous avons abordé l'importance du comportement innovant de l'entreprise sociale à savoir son double encastrement, à la fois social et territorial qui s'inscrit dans une nécessité d'existence et de survie de ce type d'organisation.

Nous concluons par des recommandations relatives notamment à la promotion de l'entreprise sociale chez les investisseurs et les jeunes porteurs de projets pour encourager la création de ces structures et leur accompagnement.

**Mots clés :** entrepreneuriat social, innovation sociale, développement territorial, ESS

## Introduction

Longtemps considéré comme participant d'une économie marginale, l'entrepreneuriat social s'impose partout dans le monde comme une des réponses nouvelles aux défis que doivent relever les territoires mégapoles comme les petites agglomérations : lutter contre les exclusions, recyclage des déchets lutter contre la pollution, promotion de la culture... Autant de secteurs investis par les entreprises sociales, dont les activités sont tournées vers les besoins sociaux et environnementaux fondamentaux des citoyens. Parce qu'ils portent des modèles qui permettent bien souvent de faire « mieux avec moins », parce que leur agilité leur permet de développer des solutions parfaitement calibrées à la spécificité des enjeux locaux, les entrepreneurs sociaux sont incontestablement des acteurs majeurs du développement économique et de l'inclusion sociale sur nos territoires.

Le temps est venu pour construire un nouveau modèle de croissance et de développement en Afrique. Celui adopté par le Maroc est basé sur la prospérité partagée, la création de l'emploi et le développement humain. L'accélération de l'intégration régionale est un impératif majeur et l'entrepreneuriat social est considéré aujourd'hui comme un véritable levier de « Co-développement » ( Moroccan Today Forum -juillet 2017- « Co-développement la vision d'un Roi »). En marge de ce forum, il a d'ailleurs été créé, un Think Thank « Casablanca Institute for Peace and Inclusive » qui aura pour vocation d'encourager les jeunes dans l'entrepreneuriat social.

L'entrepreneur social met la finalité économique au service de la finalité sociale, c'est-à-dire qu'il va combiner les logiques économiques, environnementales et sociales afin qu'elles se renforcent mutuellement et contribuent au développement des régions. On peut citer ici l'exemple de l'entreprise « KickStart International » qui s'attache à répondre aux besoins des petits agriculteurs en Afrique en vendant des solutions d'irrigation efficaces et bon marché et qui a pu sortir plus 1 200 000 personnes de la pauvreté et a contribué à la création de 240 000 petites entreprises.

En matière d'entrepreneuriat, le social est très souvent confondu avec le solidaire.

L'entrepreneuriat solidaire, principalement sous forme de coopératives, a pour objectif d'aider les couches défavorisées en leur permettant l'accès au financement, l'accès au financement et à une occupation de manière solidaire. Une entreprise sociale cherche le même objectif de

manière différente. Elle essaie d'offrir des biens et des services aux consommateurs sur le marché. Cependant, elle diffère de l'entreprise traditionnelle du fait qu'elle réinvestit ses profits pour poursuivre sa mission sociale ou environnementale tout en assurant sa viabilité financière.

L'entrepreneuriat social propose de nouveaux modes d'organisation plus respectueux des femmes et des hommes, valorise la solidarité entre salariés et développe de nouveaux modes de gouvernance. C'est un concept qui est trop ou pas assez clairement défini. Pour mieux cerner le concept et apporter une définition commune, nous allons commencer par approcher les différentes conceptions de l'entrepreneuriat social et donner des critères communs, pour ensuite nous pencher sur l'innovation au cœur de l'entrepreneuriat social et terminer par quelques recommandations.

## **La notion d'entrepreneuriat social : quels critères pour une définition commune ?**

Nous allons commencer par retracer l'émergence de ce concept dans les contextes nord-américain et européen. Ensuite, nous reviendrons sur le cas marocain en particulier.

L'émergence du concept d'entreprise sociale date du début des années 90 aux Etats Unis avec le lancement par la Harvard business school de l' « initiative entreprise sociale » (social enterprise initiative)

Au demeurant, les concepts d'entreprise sociale, d'entrepreneuriat social, et d'entrepreneur social apparaissent assez souvent interchangeables. Mais deux courants prédominent : l'école des ressources marchandes et celle de l'innovation sociale. ( Dees et Anderson 2006, Defourny et Nyssens 2010)

Dans l'école des ressources marchandes, on retrouve notamment la notion de « social business » mise en avant par Muhammad Yunus(2010) et qui recouvre les entreprises quel que soit leur statut, qui doivent couvrir l'ensemble de leurs coûts par des ressources marchandes. Dans la vision de Muhammad Yunus, les « social business » sont généralement des sociétés formées par des investisseurs qui ne reçoivent pas de dividendes, les profits étant réinvestis intégralement dans l'entreprise au service de la mission sociale ». L'exemple le plus souvent cité à l'appui de cette conception, est celui de la « Grameen Danone », qui produit et

offre pour un prix très bas des yaourts extrêmement nutritifs, destinés à des populations pauvres du Bangladesh.

Pour l'école de l'innovation sociale, c'est le profil de l'entrepreneur social qui est mis en exergue, ainsi que sa créativité, son dynamisme et son leadership pour concrétiser des réponses innovantes à des besoins sociaux (Dees, 1998). L'accent est donc mis sur la nature systémique de l'innovation et sur l'ampleur de l'impact social, plutôt que sur le type de ressources mobilisées.

En Europe, un réseau de chercheurs EMES s'est constitué en 1996 pour étudier l'émergence des entreprises sociales. Le réseau s'est attelé à construire un « idéal type », c'est-à-dire un modèle abstrait synthétisant les caractéristiques principales du nouvel entrepreneuriat observées au sein de l'économie sociale et solidaire. Les 9 indicateurs reconnus par EMES sont classés en 3 indicateurs de nature économique et 6 indicateurs de nature sociale.

Le faisceau de critères proposé par l'European Research Network est le suivant :

#### **Indicateurs de nature économique :**

1. Une activité continue de production de biens et de services
2. Une prise de risque économique significative
3. Un niveau minimal d'emplois rémunérés

#### **Indicateurs de dimension sociale**

4. Un projet porté par un groupe autonome
5. Un objectif explicite de services rendus à la communauté
6. Une initiative émanant d'un groupe de citoyens autonomes
7. Un pouvoir de décision non fondé sur la détention du capital
8. Une dynamique participative
9. Une distribution raisonnable des bénéfices

Les critères de définition de l'entreprise sociale du MOUVES, mouvement des entrepreneurs sociaux en France, sont les mêmes que ceux précités par l'ERN (European Research Network). Ils définissent l'entrepreneuriat social comme la création d'une activité économique viable pour répondre aux besoins sociaux et environnementaux. D'ailleurs, le Mouves et sa communauté d'adhérents s'impliquent dans les projets et initiatives qui

favorisent l'accélération des innovations sociales dans les territoires, objet ici de notre communication.

Au Maroc, le projet de loi sur l'Economie Sociale et Solidaire retient à son article 3, que les personnes morales de Droit Privé agissant dans le secteur de l'ESS doivent se conformer quant à leur formation, leur organisation et leur fonctionnement aux 9 principes suivants :

1. La primauté de la personne et de l'objet social sur le capital
2. La liberté d'adhésion ou de retrait
3. Le contrôle démocratique par les membres
4. La conjonction des intérêts des membres , des usagers, des bénéficiaires et de l'intérêt général
5. La défense et la mise en œuvre des principes de solidarité et de responsabilité
6. L'autonomie de gestion et l'indépendance par rapport aux pouvoirs publics
7. L'affectation de l'essentiel des excédents, s'il y a lieu, au développement des activités de l'organisation et/ou de l'intérêt général
8. La coopération entre les organisations de l'économie sociale et solidaire au niveau local, régional, national et international
9. L'éducation et la formation des membres, des dirigeants élus, des salariés, des bénéficiaires et l'information du grand public

En synthèse, nous pouvons retenir les critères communs suivants et qui sont l'essence même de l'entrepreneuriat social :

- L'entreprise sociale est d'abord une initiative privée au service de l'intérêt collectif
- C'est une initiative entrepreneuriale ce qui signifie prise de risque
- Cette initiative a une double finalité, sociale, au sens sociétal ou environnemental
- L'impact social est plus important que la finalité économique

A ce stade de l'analyse, il nous semble également important de faire la distinction entre une entreprise sociale et une entreprise qui a une vocation de responsabilité sociale (RSE). En effet, les revenus générés par l'entreprise sociale, sont d'abord générés pour défendre la

finalité sociale ou environnementale, qui a été déterminée par le ou les porteurs de projet. La finalité économique n'est donc pas une fin en soi mais un moyen au service de la finalité sociale ce qui n'est pas le cas de l'entreprise qui a une politique orientée RSE.

Ceci nous amène alors à soulever l'importance et les enjeux de la rentabilité de l'entreprise sociale pour assurer sa survie et son autonomie, qui, au final, reste une entreprise qui répond aux mêmes critères de risque qu'une entreprise classique. L'entrepreneur social doit donc relever principalement deux défis :

- Assurer la pérennité économique de son entreprise
- Et, mesurer l'impact social de son entreprise afin de prouver son efficacité

C'est ce dernier point qui retient ici notre attention. Les critères clés de mesure de l'impact social sont l'utilité sociale, l'efficacité, l'efficience et la soutenabilité (par des institutions gouvernementales et des ONG)

Pour le défi économique, les indicateurs de mesure financiers classiques tels que le ROI (return on investment) peuvent être utilisés.

Pour le défi social, un nouvel indicateur est proposé par les chercheurs en sciences sociales, le SROI, le retour social sur investissement (Community Sector Council NL, 2013), Il est inspiré de la méthode coûts-avantages et du reporting social. C'est une méthode offrant un cadre d'analyse des impacts sociaux, économiques et environnementaux. Elle consiste à mesurer le changement qui peut être attribué à l'action de l'entreprise sociale pour ensuite y accorder une valeur monétaire à titre d'unité de mesure comme de la valeur sociale créée. Il permet aux entrepreneurs sociaux, et à ceux qui les financent, de légitimer leur action en attribuant une valeur monétaire à leur contribution. Le SROI permet de parler le même langage de la communauté d'entrepreneurs traditionnels qui mesurent leur ROI( retour sur investissement .

Parmi les autres difficultés et enjeux majeurs de l'entrepreneuriat social pour assurer son existence et sa pérennité, il s'agit les difficultés de financement auxquelles sont confrontées ces entreprises en raison d'un investissement solidaire assez limité du fait de la complexité du secteur et qu'il ne soit pas clairement défini par la législation.( rapport du British Council et du MCISE, 2014)

Le défi majeur des entrepreneurs sociaux est d'être une force de réparation qui compense ce que le système a créé comme difficultés, mais, également et surtout, une force d'innovation. Cette force d'innovation doit faire évoluer le système de façon à ce qu'il soit le plus inclusif possible

## **L'innovation au cœur de l'entrepreneuriat social et du développement territorial**

L'entrepreneur social est souvent un innovateur, non parce qu'il conçoit des technologies de pointe, mais parce qu'il invente des solutions nouvelles à des problèmes anciens ( insertions des jeunes en recherche d'emploi, des personnes handicapées , insertion des femmes en situation précaire, dispersion géographique de la famille, développement durable, lutte contre la discrimination de toute nature...), par des réponses organisationnelle tout en tirant profit des nouvelles technologies de l'information et de la communication ( S.Boutiller, 2009)

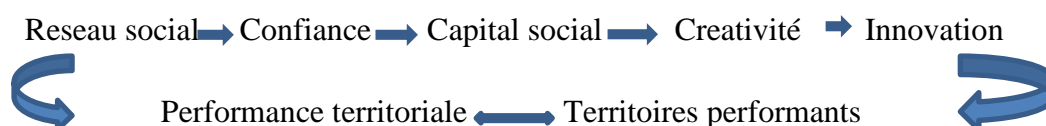
L'entrepreneur social développe son activité dans des activités qui ne sont pas forcément rentables pour les « entreprises classique ». En fait, c'est un entrepreneur classique qui développe une activité qu'il juge socialement utile parce qu'elle répond à de nouveaux besoins sociaux et économiques du moment.

Pour survivre et avoir un impact social réel et mesurable, nous aborderons ici l'importance de son comportement innovant à savoir son double encastrement. Nous soutenons l'idée que le comportement disruptif est le produit d'un encastrement socio- technico- économique et d'une inscription territoriale de ces réseaux.

Dès lors, les territoires doivent redessiner les contours de leur stratégie dans le sens d'une attractivité et d'une rétention mieux définie.

Il s'agit alors de s'interroger sur ce qui fonde un comportement innovant et d'en dériver les conséquences, quant aux stratégies territoriales de développement.

On constate une causalité circulaire et dynamique du double encastrement de l'innovation :



Chaque relation causale doit s'entendre au sens d'une condition nécessaire qui reste insuffisante. En effet, à aucun moment, un des éléments du réseau, la créativité par exemple, ne peut se déduire de la seule existence du capital social. Le capital social est entendu comme l'ensemble des ressources informationnelles tirées de l'appartenance à un réseau social, participant à la créativité individuelle, puis participant à un processus d'innovation disruptif (Coleman 1988)

Les rapports entretenus plus généralement entre ces comportements individuels, innovants et les déterminants spatiaux, font l'objet de très peu de réflexions. Notre objectif ici est de porter un éclairage sur les éléments fondamentaux de la créativité et de la rupture, mais également de montrer quelle position, non moins fondamentale, doivent tenir les territoires dans ce processus de créativité.

- **Le capital social**

Il s'agit de définir les formes de capital social qui favorisent la créativité et l'innovation disruptive et non pas la manière dont chaque individu investit dans ses relations sociales pour se doter d'un capital social (Glaeser, Laibson et Sacerdote, 2001)

Nous rejoignons la définition de Coleman et considérons le capital social comme une ressource individuelle qui contribue par un effet multiplicateur sur les autres formes de capital individuel, à différencier les individus quant à leur capacité à innover

- **L'invention collective**

Pour Allen (1983), l'invention collective se nourrit du principe de circulation et d'échange d'informations, elles-mêmes reposant sur l'existence d'un réseau de cliques sociales (des groupes sociaux cohérents et homogènes)

Il faut donc comprendre comment se forment et évoluent les cliques sociales (dynamique intracommunautaire) mais aussi comment ces dernières interagissent entre elles (dynamique intercommunautaires), chacune étant susceptible de rétroagir sur l'autre, pour définir la manière dont émerge une invention collective.



Il faut se demander s'il existe des modalités d'interaction qui favorisent au mieux la circulation décidée et la diffusion des innovations. Et, s'il existe une forme singulière de relations interpersonnelles qui favorisent l'échange des idées et de l'innovation.

- La dynamique des réseaux

La diffusion de l'information entre les agents est la clé de l'invention collective. La nature des liens qui supportent la transmission, soit l'émission et la réception d'une information, ainsi que l'organisation des liens entre eux, sont déterminants ( Jackson et wollinsky,1996)

- Les espaces sociaux de l'innovation

La dimension affective des relations sociales peut souvent être un frein aux comportements atypiques et déviants. Ces relations sociales s'assimilent aux liens locaux du modèle des « petits mondes » ( Watts 1999) et en définitive, favorisent très peu les combinaisons originales, les expérimentations nouvelles et la créativité.

Ce sont en réalité les relations sociales « faibles », c'est-à-dire externes, qui favorisent l'adaptabilité à des situations nouvelles puisque l'information sur de nouvelles opportunités y est plus facilement accessible. Si l'on se base sur l'étude de Julien Andriambeloson et Ramangalahi (2002) qui concerne le comportement innovant de 147 PME, il apparaît clairement que les plus innovantes sont celles qui recourent volontiers aux « liens faibles ». En d'autres termes, la seule observation de ses concurrents et de son micro environnement n'est pas suffisante pour avoir une innovation disruptive. Le recours aux relations externes, aux réseaux professionnels, institutionnels ou associatifs, c'est-à-dire ceux qui supportent la diffusion des opportunités extérieures à la clique d'appartenance, favorise l'adaptabilité individuelle à un environnement évolutif et incertain.

Du point de vue du décideur régional, ce qui compte ce ne sont pas seulement les localisations d'activités économiques et les différentes externalités technologiques ou pécuniaires qui dynamisent le territoire, mais aussi les externalités relationnelles. Un territoire qui dégage de nombreuses externalités relationnelles contribue très rapidement à élever les couts de sortie.

En effet, en favorisant la réduction simultanée d'une fracture entre les agents fortement imbriqués et ceux plus isolés, il favorise la capacité collective à innover en s'éloignant au maximum des dangers du conformisme. En cela, il présente les caractéristiques d'un territoire attractif et propice à l'entrepreneuriat (Raphael, Suire 2004)

L'innovation s'inscrit alors dans une conception plus explicite des dynamiques économiques et sociales du développement des territoires.

### ***L'innovation est-elle forcément disruptive ?***

On pourrait se poser la question de l'ampleur ou de l'intensité de l'innovation sociale : faut-il un changement radical, une rupture pour parler d'innovation, ou bien un changement incrémental suffit-il ?

Pour Dees, les entrepreneurs sociaux doivent être innovants mais n'ont pas besoin d'être des « inventeurs ». L'innovation peut porter sur le fait d'appliquer une idée existante à un autre contexte ou sur la mobilisation de nouvelles sources de financement.

Cette conception est reprise dans le rapport du BEPA (Bureau of European Policy Advisers, commission.2010) qui considère que l'innovation peut être « macro ou micro, structurelle ou locale ». Une innovation sociale peut donc être un produit, un processus de production, une technologie, mais elle peut aussi être une idée, un principe, une intervention sociale ou une combinaison entre eux.

Nous retenons finalement l'idée selon laquelle l'innovation sociale serait une innovation non technologique dont l'objectif serait de faciliter l'accès au marché pour les personnes en situation précaire. Elle repose sur des entrepreneurs qui sont en capacité de contribuer à la production de l'intérêt général en complément ou bien à la place des collectivités territoriales et de l'Etat lorsque ceux-ci font défaut. L'innovation est alors sociale essentiellement par les publics visés.

Une autre posture d'analyse consiste à adopter une grille de lecture plus organisationnelle de l'innovation sociale. Ainsi, plusieurs statuts juridiques permettent d'associer une pluralité de parties prenantes d'un secteur d'activité ou d'un territoire particulier et de mutualiser les ressources entre les acteurs.

Nous pouvons citer ici les modes de financement innovant de l'entrepreneuriat social, le crowdfunding et notamment le Civic crowdfunding. La spécificité du Civic Crowdfunding réside dans la création de synergies entre les acteurs territoriaux. Ce n'est donc pas seulement un outil financier permettant de faciliter la collecte de fonds à travers une plateforme de financement collaboratif (PFC), mais également et avant tout, un outil de communication puissant, capable de fédérer une communauté autour d'un projet. Enfin, il faut préciser que le Civic Crowdfunding n'est pas une solution de substitution à l'action publique mais bien son complément. Plusieurs plateformes pionnières telles que Spacehive (UK) et Patroncity (USA) ont amorcé des partenariats de co-financement avec des collectivités territoriales pour augmenter leur impact social.

Nous pouvons également citer le cas du commerce équitable où les règles de fixation des prix sont remises en question : à un prix subi ou à un prix bas comme expression de la concurrence, succède un « juste prix », en capacité de garantir un revenu décent aux producteurs. Le prix devient donc l'expression de la solidarité d'une justice sociale distributive, et non plus le résultat d'un processus concurrentiel et de la recherche de l'efficacité et du profit individuel.

***Quelles sont alors les caractéristiques des organisations qui font émerger l'innovation, qui permettent de la consolider et qui contribuent à sa diffusion ?***

L'innovation sociale est abordée tout autant dans les processus qui rendent possibles son émergence et son déploiement, que dans les usages et leur appropriation par les acteurs.

Un poids important est alors accordé à la participation des acteurs et à leur « empowerment », afin de renforcer leur capacité d'agir sur les territoires

L'innovation sociale ne concerne pas uniquement une catégorie de personnes relativement à une autre, mais elle caractérise le fait de mobiliser des ressources hétérogènes, dans des organisations participatives qui privilégient les coopérations et les apprentissages collectifs en interne et en externe. En ce sens, l'entrepreneuriat collectif s'inscrit dans des territoires afin de mobiliser les acteurs et les ressources existantes sur ce territoire. Elle est ainsi un processus de transformation des règles, de mise en place de coopérations renouvelées et de mises en liens sur des territoires afin de produire des externalités positives sur le long terme.

L'objectif est triple : « faire ensemble » dans un processus participatif, dans la mesure où l'innovation sociale n'a de sens que si tous les acteurs sont impliqués, pour un usage « collectif », dont les effets dépassent la seule consommation individuelle

## **Recommandations**

Au Maroc, les entreprises sociales restent amplement sous développées. Il est donc nécessaire de faire la promotion du concept d'entrepreneuriat social par l'organisation de colloques, de forums et de formations au sein des lycées et des Universités.

Il faut unifier le secteur et le rendre visible pour :

- Acquérir une plus grande crédibilité auprès des investisseurs
- Evaluer l'impact des entreprises sociales
- Proposer de véritables politiques publiques en faveur des entrepreneurs sociaux

Le secteur de l'ESS compte plus de 12 000 coopératives rassemblant plus de 450 000 membres. Mais leur impact social reste en dessous des attentes. Cela est dû au fait que leur création s'inscrit dans un dispositif global ayant pour but de générer une réponse aux problèmes de précarité et d'exclusion et qui est formulée dans l'urgence. Il faut donc professionnaliser les pratiques en mettant en place des obligations de fonctionnement. Le rôle des structures d'accompagnement et des Universités est ici fondamental. C'est dans ce cadre que la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Casablanca a lancé en 2016 le master « expert en ESS et gouvernance sociale » afin de contribuer à la formation de cadres dédiés la gestion et la gouvernance de ces structures pour que ces structures puissent assurer un meilleur impact social.

Le rôle des incubateurs est fondamental pour le développement d'entreprises sociales innovantes et performantes. Pour l'instant, la plupart des incubateurs se trouvent dans l'axe Casablanca- Rabat. Les autres régions restent handicapées par l'absence d'incubateurs dédiés.

Il faut encourager l'implantation d'incubateurs à vocation sociale dans d'autres régions du royaume.

Concernant le financement des entreprises sociales, il faut dépasser les logiques de dons, de l'assistanat et de la charité en créant des « fondations-entreprises » gérées comme des start up, ce qui permettra sûrement de créer de la richesse.

Les femmes et les jeunes ne doivent plus être considérés comme une population à intégrer mais comme des acteurs de changement

Enfin, il serait opportun de créer un label « entreprise sociale » afin d'encourager les investisseurs vers la création d'entreprises sociales et innovante.

## **Conclusion**

Qu'elles soient ou non porteuses d'un projet de transformation sociale, ces conceptions de l'innovation sociale ont en commun d'élargir la conception de l'innovation à des dimensions non technologiques, de définir l'innovation sociale comme une réponse créative à des besoins sociaux non satisfaits.

Ces conceptions mobilisent toutefois, une définition du terme « social » très différentes. Entre l'accès au marché pour les plus pauvres et une nouvelle forme de coopérations entre les acteurs, le spectre des finalités poursuivies est très large.

En l'absence de définition claire fondée sur des critères reconnus collectivement, le risque est que l'usage de la catégorie « innovation sociale » puisse être interprété comme un outil pour les entreprises lucratives pour assurer leur développement.

## Références bibliographiques

ASLI A., EL IDRISSE SLITINE A., (2013), « L'entrepreneuriat social au Maroc, perception et pistes de développement », Revue Marocaine de Recherche en Management et Marketing N°8

BACQ S., JANSSEN F. (2008), « Définition de l'entrepreneuriat social : revue de la littérature selon les critères géographiques et thématiques », 9ème congrès de l'AIREPME, Louvain la neuve

BAROMETRE 2017 de l'entrepreneuriat social, KPMG, Ashoka, Mouves, Opinion Way, France Active, BNP Paribas, Fondation Chanel, [www.convergences.org](http://www.convergences.org)

BOUTILLER S.,(2008), « L'entrepreneur social, un entrepreneur socialisé dans une société entrepreneuriale ? », Humanisme et Entreprise, 2008/5 (n°290), DOI 10.3917/hume.290.0041

BOUTILLER S. (2008), « John Rockefeller était-il un entrepreneur social ? Eléments d'analyse de l'entrepreneur social », Colloque international Economie Sociale et solidaire : nouvelles pratiques et dynamiques territoriales, Université de Nantes et Réseau des chercheurs en économie sociale de l'ouest, Nantes, 29-30 septembre.

BOUTILLER.S. (2009), « Aux origines de l'entrepreneuriat social. Les affaires selon Jean-Baptiste André Godin (1817-1888), Innovations 2009/2 (n°30) p115-134,DOI 10.3917/inno.030.0115, ISBN 9782704102715

BRAKMAN REISER D.,(2012), « Theorizing forms for social enterprise », Brooklyn Law School Legal Studies Research Papers, Accepted Paper Series, n°310 ,p 36-41

BROUARD F, (2007), "Réflexion sur l'entrepreneuriat social", Association des sciences administratives du Canada (ASAC) 2007 Annual Conférence, Ottawa? Vol 28, N°21, p. 187-198.

DEFOURNY J., MERTENS S. (2008), « Fondements d'une approche européenne de l'entreprise sociale », Entrepreneurship and Innovation, Ecole de gestion de l'Université de Liège, Juin, n°200806/01

DEFOURNY.J et NYSSSENS.M. (2011), « Approches européennes et américaines de l'entreprises sociale : une perspective comparative », *Revue Internationale de l'économie sociale* : RECMA, n° 319,p 18-35

DRAPERI .J.F.(2010),« L'entrepreneuriat social : du marché public au public marché », *Revue Internationale de l'économie solidaire* : RECMA, n° 316,2010,p 18-40

IDRISSI BOUTAYBI .S. et ASLI.M. (2016)« L'entrepreneuriat social : une affaire de contexte », ENCG Settat. [Africabusiness.org](http://Africabusiness.org)

Les publications du LABO de L'ESS, (2015), « Pour une transition énergétique citoyenne », [www.lelabo-ess.org](http://www.lelabo-ess.org)

LEVESQUE B. (2002) « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations que les autres ? », Communication présentée au colloque CQRS au congrès de l'ACFAS, le 15 mai 2001 sous le thème « le développement social au rythme de l'innovation » , ISBN 2-89276-229-4

OMRANE.A et FAYOLLE.A « L'entrepreneuriat social et le développement durable : quels modèles d'affaires dans le champ social ? , [www.strategie-aims.com](http://www.strategie-aims.com)

PAQUET G., ROY J., (1990), « Vers des méso-systèmes d'innovation et de gouvernance en en Europe et en Amérique du Nord », in *Innovation, technologie et qualifications*, Québec, Presses de L'Université du Québec, pp 37-59.

Rapport de l'Assemblée générale. 47<sup>ème</sup> Session de la Commission permanente chargée des affaires de la formation, de l'emploi et des politiques sectorielles, Rabat, 2015.

SALAMZADEH A., SALAMZADEH Y., NEJATI M. , (2011), « Social entrepreneurship : analyzing literature and proposing a comprehensive model », 9<sup>ème</sup> Conférence de l'Académie Asiatique du management international, 14-16 octobre, p 520-525

SEELOS C., MAIR J., (2005), « Social entrepreneurship: creating new business models to serve the poor », *Business Horizons*, vol. 48, n° 3, p241-246.

SUIRE .R.(2004) ,« Des réseaux de l'entrepreneur aux ressorts du créatif : quelles stratégies pour les territoires ? » *Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol 17, n°2 , p 123-143

Zakia BENHIDA« *L'innovation sociale : vecteur de développement territorial et de l'entrepreneuriat social* »

TIESSE (Territoires innovants en économie sociale et solidaire), (2017), « la méthode Social Return On Investment », [www.tiess.ca](http://www.tiess.ca)