

Capucine AUMIGNON

Entreprendre en ESS

*Etude des rationalités à l'œuvre chez les porteurs de projets
sociaux lors du choix du statut légal*

Année 2019-2020

Master Développement et Expertise de l'Economie Sociale

Sous la direction de Ewa Bogalska-Martin

Capucine AUMIGNON

Entreprendre en ESS

*Etude des rationalités à l'œuvre chez les porteurs de projets
sociaux lors du choix du statut légal*

Année 2019-2020

Master Développement et Expertise de l'Economie Sociale

Sous la direction de Ewa Bogalska-Martin

DÉCLARATION ANTI-PLAGIAT

- 1- Ce travail est le fruit d'un travail personnel et constitue un document original qui ne peut pas être suspecté de plagiat.
- 2- Je sais que prétendre être l'auteur d'un travail écrit par une autre personne est une pratique sévèrement sanctionnée par la loi.
- 3- J'atteste que les citations d'auteurs apparaissent entre guillemets dans le corps du mémoire.
- 4- Les écrits sur lesquels je m'appuie dans ce mémoire sont systématiquement référencés selon un système de renvoi bibliographique clair et précis.
- 5- Je déclare avoir obtenu les autorisations nécessaires pour la reproduction d'images, d'extraits, figures ou tableaux empruntés à d'autres œuvres.
- 6- Conformément au règlement des études, le non-respect de ces dispositions me rend passible de poursuites devant la section disciplinaire de l'établissement.

NOM : AUMIGNON Prénom : Capucine

DATE : 20/08/2020

Signature :



Remerciements

Terminer ce mémoire marque aussi la fin de cinq années d'études à l'IEP de Grenoble ; cinq années qui sont passées à une vitesse folle, cinq années concomitantes au passage à l'âge (presque) adulte, à la construction de soi, aux interrogations quant à mon avenir professionnel. Merci à toutes les personnes qui, en croisant mon chemin pendant ces années, ont pu avoir une influence sur ma manière de penser le monde et de m'y projeter.

Je tenais à remercier tout particulièrement Mme Ewa Bogalska-Martin pour ses encouragements, ses conseils avisés et ses orientations éclairantes sur mon sujet d'étude. Merci aussi à Mme Amélie Artis, pour ses enseignements en économie depuis ma troisième année à l'IEP et pour nous avoir encadré en toute bienveillance durant ces deux années de master. Je remercie tous les entrepreneurs qui ont accepté de m'accorder de leur temps afin que je puisse mener à bien ce travail, donnant lieu à des échanges très enrichissants.

Merci aux amies et amis avec qui j'ai traversé ces cinq années d'IEP. Merci pour vos conseils et votre écoute tout au long de l'année, merci de m'avoir -un peu de force- arrachée à l'exercice pour m'obliger à respirer un peu. Merci à vous et à vos parents d'avoir accueilli la champenoise perdue que j'étais il y a 5 ans dans votre ville.

Merci à Amandine et Perrine pour le « soutien entre pairs » de ces deux dernières années et les bouts de canapé pendant l'alternance. Merci aux quelques groupes de travail qui se sont formés virtuellement ces derniers mois, pour ces échanges plus que constructifs sur nos mémoires respectifs.

Last but not least, un grand merci, évidemment, à mes parents pour leur soutien dans chacun de mes choix, pour avoir été des modèles et des piliers dans la construction de mon parcours. Merci à Agathe, ma petite sœur, et Jules, mon grand frère, pour le soutien de ces derniers mois. Merci aussi plus largement à tous les membres de ma famille et amies d'enfance qui, après m'avoir demandé « et du coup c'est sur quoi ton mémoire ? » ont toujours su avoir l'air de trouver ça intéressant.

Sommaire

Sommaire	5
Liste des sigles	6
Avant-propos	7
INTRODUCTION.....	9
PARTIE I : L'ENJEU DE LA RATIONALITE POUR ETUDIER LES CHOIX DES ENTREPRENEURS.....	14
I. Une ou des rationalités ? L'impossible définition d'une raison pure à l'action.....	14
II. Application du concept de rationalité au choix statutaire d'un projet social	25
PARTIE II : ÉVOLUTIONS DU CADRE D'ACTION DES ENTREPRENEURS : VERS UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE A L'ENTREPRENEURIAT INDIVIDUEL ?.....	32
I. L'avance des entreprises collectives sur les entreprises capitalistes en matière de responsabilité sociale	33
II. Un contexte politique favorable à l'émergence d'entreprises individuelles	40
PARTIE III : LA RATIONALITÉ À L'ŒUVRE CHEZ LES PORTEURS DE PROJETS SOCIAUX	45
I. Protocole expérimental.....	45
II. Résultats	53
III. Discussion.....	63
CONCLUSION	70
Bibliographie.....	73
Table des annexes.....	78
Table des matières	82
Résumé	84

Liste des sigles

CNLAMCA : Comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives

EES : entreprise de l'économie sociale

ES : économie sociale

ESS : économie sociale et solidaire

OES : organisation de l'économie sociale

RSE : responsabilité sociale des entreprises

Avant-propos

Ce mémoire a été rédigé dans le cadre de mon master 2 Développement et expertise de l'économie sociale à Sciences Po Grenoble. La formation que j'ai suivie, en traitant d'économie sociale (et non d'économie sociale et solidaire) ne laisse pas de doute sur la définition qu'on lui donne : la place n'y est pas, ou seulement très peu, faite pour les entreprises qui ne sont pas collectives. Cette conception orthodoxe de l'économie sociale influence aujourd'hui mon point de vue critique sur la tendance au recouvrement d'une diversité de pratiques par le mouvement de l'entrepreneuriat social.

Cette année de master 2 s'est déroulée en alternance, que j'ai effectuée en tant que chargée de mission pour un programme d'accompagnement aux entrepreneurs issus de quartier prioritaires politiques de la ville. Ma curiosité a été grandement piquée lorsque j'ai intégré l'écosystème de l'entrepreneuriat en Ile-de-France. J'ai alors été confrontée à quelque chose dont je n'avais jusque-là pas conscience : le fait que tous projets d'entreprises confondus, quels que soient leurs processus de production, étaient considérés de la même manière tant qu'ils avaient une finalité sociale. Plus surprenant encore : les porteurs de projets et programmes d'accompagnement utilisent volontiers le terme « ESS » pour désigner un projet qui, tant qu'il produit un bien ou un service considéré comme social ou environnemental, peut être porté individuellement et poursuivre un objectif de lucrativité.

Je ne dirais pas que j'étais il y a un an une personne naïve, qui n'avait pas conscience des évolutions de l'ESS et de ce qu'elle projette. Je pense que j'ai simplement été surprise du décalage entre les principes que j'avais pu étudier, et de la manière avec laquelle cet écosystème s'en emparait. C'est pour cela que, sans prétendre que les formes d'entreprises collectives sont réponses à tout, j'ai cherché à comprendre pourquoi les personnes qui veulent opérer un changement par l'entrepreneuriat refusent ou s'emparent des formes collectives d'organisation, de la démocratie économique et de la non-lucrativité.

Cette étude aura permis de questionner mon propre positionnement. Elle réaffirme cependant ma volonté de prendre part à une dynamique économique positive, qui, sans condamner les personnes qui décident de souligner l'importance de « l'impact aux statuts », réinsiste sur la nécessité d'interroger les formes mêmes d'entreprises.

C'est donc de là que ce mémoire a été dirigé, d'un point de vue qu'il serait intellectuellement incorrect d'essayer de cacher. Comme l'a souligné Max Weber (1917), dont la pensée guidera

une bonne partie de ce mémoire, si l'on veut s'approcher d'une certaine neutralité axiologique dans le travail de recherche, alors il est nécessaire de conscientiser les biais de nos propres jugements de valeurs.

INTRODUCTION

« *Et si les coopératives disposaient déjà d'une des clés du monde d'après ?* »

C'est ainsi que praticiens et chercheurs appellent à valoriser l'expérience coopérative auprès des politiques publiques et des citoyens dans leur appel à signatures « #Coopérons pour une démocratie économique ! », initié par la Confédération générale des SCOP et Bigre¹ (2020).

Qu'elles soient économiques, écologiques, sociales ou sanitaires, les crises qui plongent le monde de 2020 en proie aux incertitudes ont toutes pour point commun de souligner la nécessité d'opérer un changement drastique de paradigme socio-économique. Une transition, oui, mais vers quoi ? Pour les initiateurs de la pétition, le modèle coopératif suggère un premier pas vers un changement sociétal, en proposant pour commencer une alternative aux entreprises capitalistes. Il questionne le rapport à la propriété et « *l'appropriation individuelle de richesses créées collectivement* », au pouvoir en « *priviliégiant la concertation et l'intelligence collective, dans une logique de citoyenneté économique* », et au savoir, en utilisant « *des voies d'éducation populaire, de construction de savoirs endogènes auxquels chacun-e peut légitimement contribuer et que chacun-e peut librement se réapproprier.* ».

D'autres types d'entreprises collectives répondent à ces valeurs : ce sont les associations, les mutuelles et les fondations. Ensemble, elles forment les entreprises de l'économie sociale. Ce sont des entreprises qui seront appelées collectives, et qui se distinguent des formes d'entreprises qui seront appelées individuelles ou capitalistes. Les entreprises de l'économie sociale répondent aux principes fondamentaux définis par la *Charte de l'économie sociale* (Comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives [CNLAMCA], 1980). Elles fonctionnent en effet selon les principes de gouvernance démocratique (1 personne = 1 voix), de propriété collective du moyen de production, de libre adhésion, de non-lucrativité, et d'intérêt général ou collectif de l'action face au profit. Depuis près de trois siècles, les entreprises collectives cohabitent avec les entreprises capitalistes. En associant le contrôle, la propriété et l'usage de l'entreprise aux mains des mêmes acteurs, face à des entreprises qui dissocient les trois (Hansmann, 1996), elles proposent une incarnation concrète de développement durable attachée à la notion de biens communs (Francoual, 2017).

¹ Communauté rassemblant les sociétaires de Smart, Coopaname, la Manufacture coopérative et Oxalis

L'entrepreneuriat collectif semble donc faire partie de la réponse à cette question de la transition vers une société et une économie plus durable, responsable, écologique et égalitaire.

Depuis les années 1990, l'entrepreneuriat lui-même est amené comme une solution à la crise sociale. La notion d'entrepreneuriat sera définie par la création d'une entreprise ex nihilo, c'est-à-dire d'une unité organisationnelle produisant des biens ou des services (Bruyat, 1994, cité dans Guyot et Vandewattyne, 2008). Il permettrait de créer son propre emploi, devenant ainsi un des axes majeurs de la politique française de lutte contre le chômage (Darbus, 2008). C'est dans cette dynamique très favorable à l'entrepreneuriat qu'apparaissent en parallèle des EES des entrepreneurs, ou porteurs de projet, qui souhaitent promouvoir une nouvelle manière d'entreprendre autour de valeurs fortes : écologie et égalité des chances. Ils souhaitent devenir des « *entrepreneurs engagés* » (France Active, 2020), « *à impact* » (les Canaux, 2020), des « *acteurs de changement* » (Ticket for Change, 2020), répondant aux « *grands enjeux sociétaux* » (Ashoka France, 2020). Ce mouvement prend racine dans le concept anglo-saxon du *Social Business*, incarné par le microcrédit de Mohammed Yunus au Bangladesh, ou d'entrepreneuriat social, mouvement promu à l'origine par Bill Drayton aux Etats-Unis (Petrella et Richez-Battesti, 2010, Draperi, 2010). Cette véritable vague d'entrepreneurs responsables est rendue visible en France par différents réseaux d'accompagnement et de financement comme le Mouves, Ashoka France, Ticket for Change et les Canaux pour ne citer qu'eux. Les valeurs de ces entrepreneurs et celles portées par les entreprises collectives semblent mettre tout le monde d'accord : l'objectif est de promouvoir une société plus égalitaire, de lutter contre la catastrophe écologique, et de mettre au centre de l'entreprise un objectif de réponse à un besoin collectif, et donc autre que le profit.

Cependant, on observe différentes manières pour les entrepreneurs portant ces valeurs de mettre en pratique leurs aspirations. Le choix notamment de la structuration collective ou individuelle du projet est une nuance qui s'avère majeure dans le processus de construction entrepreneurial. Tandis que les entreprises collectives proposent des espaces publics de proximité (Laville, 1994, cité dans Codello-Guijarro, 2003) par la pratique de la démocratie économique et de la double qualité, les entreprises individuelles d'utilité sociale ne proposent pas de questionner les rapports de pouvoir au sein des entreprises. Le choix d'un statut pour un projet voulu social ou environnemental n'est donc pas neutre (Petrella et Richez-Battesti, 2010).

Partant de ce constat, il est intéressant de se pencher sur le moment précis du choix statutaire opéré par les entrepreneurs. En tant que porteurs initiaux du projet, ils se trouvent, au moment de cette décision, à l'origine de la future forme organisationnelle de l'entreprise.

Les recherches concernant le choix statutaire individuel ou collectif insistent souvent sur les différences de portée des formes d'entrepreneuriat, mais n'étudient pas les porteurs de projets directement, à quelques exceptions près. La littérature aborde généralement cette question par une approche gestionnaire, en catégorisant par exemple les entrepreneurs selon le degré d'implémentation de pratiques collectives dans leurs entreprises (Johanisson, 2002), ou en étudiant les profils des porteurs de projet une fois l'entreprise développée (Richez-Battesti, 2016). Aucune recherche ne s'intéresse particulièrement au moment spécifique du choix et de ses facteurs déterminants chez les individus. La référence aux différentes rationalités catégorisées par Max Weber semble pertinente afin d'opérer une analyse de la construction de sens de la décision par ces entrepreneurs. En abordant la rationalité, il est affirmé ici que les « *hommes agissent suivant des raisons* » reposant sur un certain « *rapport d'adéquation* » entre « *moyens et fins* » (Mongin, 2002). Ainsi, ce choix peut être questionné à l'échelle individuelle d'action :

Alors que les porteurs de projets sociaux souhaitent tous répondre à un problème résolument collectif, qu'il soit social ou environnemental, comment se fait-il que certains choisissent la forme collective non-lucrative pour y répondre, et d'autres la forme individuelle et lucrative ?

Cette question invitera durant tout ce travail à répondre à plusieurs interrogations qui en découlent : quels sont les facteurs de ce choix ? Partagent-ils vraiment les mêmes motivations, autrement dit sont-ils portés par les mêmes valeurs ? Si non, est-ce que cela peut expliquer cette différence de moyens (la forme organisationnelle) pour arriver à cet objectif (répondre à un problème social) ou voient-ils seulement deux manières d'agir pour atteindre le même but ? Autrement dit, quelle rationalité est à l'œuvre chez eux lorsqu'ils font le choix d'un projet collectif plutôt qu'individuel ?

L'hypothèse émise est que le choix organisationnel est la conséquence de différentes motivations. Autrement dit, malgré l'apparente volonté commune chez tous les porteurs de projets sociaux de proposer un monde meilleur, ce serait en réalité des valeurs différentes qui animent les entrepreneurs individuels et les entrepreneurs collectifs.

Pour tenter de valider cette hypothèse, l'accent sera mis sur la pertinence d'interroger la rationalité des entrepreneurs pour cette question (Partie I). Le choix d'entreprendre collectivement ou individuellement est une action sociale selon Weber car elle se construit en interaction avec d'autres individus. En tâchant de déconstruire et de comprendre le sens qu'ils

donnent à cette action, l'objectif n'est pas de constituer une universalité de l'énoncé mais bien de commencer à esquisser, peut-être, « *des structures générales à partir de l'analyse de phénomènes particuliers* » (Boudon, 1979). Pour pouvoir comprendre les raisons à l'œuvre chez l'individu, Max Weber (1921) a défini quatre idéaux-types de l'action sociale humaine. L'action traditionnelle correspond à une coutume, l'action affectuelle permet une décharge consciente des sentiments, la rationalité en valeur agit en respectant des principes qui lui sont donnés, et la rationalité instrumentale soupèse des actions entre moyens et fins. Les critiques envers cette dernière rationalité, qui serait un « *étalon méthodologique* » de raison parfaite, soulignent qu'elle est en réalité soumise à des valeurs (Passeron, 1994). Elles pousseront à se tourner vers une définition de l'individu comme agissant selon une rationalité soumise à des conditions, limitée (Simon, 1957, cité dans Tran 2018), et qu'il est pertinent d'analyser par rapport à son contexte et aux interactions avec son monde (Thévenot, 2006). Les études de l'entrepreneuriat ont aussi, en quelque sorte, suivi ce cheminement, en passant d'une étude de l'entrepreneur comme *homo oeconomicus*, figure héroïque, bravant seul les défis du monde contemporains, à celui d'un individu évoluant dans des sphères de socialisation et diverses instances qu'on peut alors nommer de collectives. Les entrepreneurs sont aujourd'hui largement acceptés comme tel, mais cette notion de collectif est alors majoritairement appréhendée comme externe à l'organisation en train de se construire. Les entrepreneurs comme créateurs d'entreprises collectives sont alors un peu oubliés, et analysés comme faisant preuve d'une rationalité donnée, qui serait instrumentale ou en valeur.

Etant donné que les entrepreneurs agissent en rapport avec leur environnement, il sera important de souligner que le contexte actuel n'est pas favorable à la création d'entreprises collectives si le choix n'a pas été fait en amont par le porteur de projet (Partie II). En effet, le récent développement des questions de responsabilité dans l'entreprise capitaliste, suivi du développement de l'entrepreneuriat social, efface la question de l'importance des processus de production face à la question de l'impact de l'activité. Ainsi, depuis 2014, l'économie sociale et solidaire est définie légalement par un cadre qui inclut les entreprises individuelles répondant à certains critères, ne se limitant plus à la définition par l'entrepreneuriat collectif. En conséquence, les programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat social tendent à masquer l'importance du choix statutaire.

L'étude de terrain permettra ensuite d'analyser la rationalité des porteurs de projets sociaux lors de leurs choix de statut (Partie III). En adoptant une démarche inductive d'enquête, une esquisse des rationalités à l'œuvre chez ces porteurs de projet sera proposée, tentant de souligner des

schémas d'adéquations qui pourraient se former. La conduite d'entretiens dits compréhensifs permettra de dénouer le sens donné aux actions par les individus. Des porteurs de projets qui ont fait le choix du collectif mais aussi ceux qui font le choix d'un statut individuel ont été interrogés. Une attention particulière a été portée au fait que le dépôt des statuts ait été faite de manière récente pour que les enquêtés se souviennent précisément de ce qui a pu les motiver. Ils sont tous issus de réseaux affiliés au mouvement de l'entrepreneuriat social plutôt qu'à des réseaux prônant une vision orthodoxe de l'économie sociale. Malgré une construction des échantillons imparfaite, comprenant cinq entretiens d'entrepreneurs individuels et seulement deux d'entrepreneurs collectifs, l'enquête permettra d'affirmer qu'une catégorisation pure des types de rationalités comme le propose Weber ne correspond pas à la réalité. Ce sont bien des individus réflexifs, en interaction avec leur contexte d'action, et qui développent chacun, selon les motivations qui leurs sont propres, des stratégies afin de développer leurs projets.

PARTIE I : L'ENJEU DE LA RATIONALITE POUR ETUDIER LES CHOIX DES ENTREPRENEURS

Comment étudier le choix statutaire des entrepreneurs de projets sociaux ou environnementaux ? L'approche à cet objet d'étude par la sociologie wébérienne est pertinente. D'abord, elle permet d'analyser les actions sociales individuelles, à l'image du choix statutaire, dans une démarche compréhensive. Elle donne ensuite des outils d'analyse en les qualifiant selon leur type de rationalité à l'œuvre : instrumentale, en valeur, affectuelle ou traditionnelle. Dépasser ces idéaux-types wébériens est nécessaire pour commencer à dessiner une rationalité limitée des individus, inhérente à leur contexte d'action. Cette abstraction théorique permettra de mieux cerner la manière avec laquelle les entrepreneurs ont été évoqués par les sciences sociales depuis le 18^e siècle jusqu'à aujourd'hui. Après avoir été abordés comme des *homos oeconomicus* incarnant une image de chevalier moderne, il est désormais plus commun de qualifier les entrepreneurs non comme des loups solitaires, mais bien comme des individus qui saisissent des opportunités au sein de réseaux pour développer leurs projets. Cela fait cependant plus référence à une action collective externe à l'organisation plutôt que la création d'une entreprise collective à proprement parler. Dans ce cas, la notion de collectif se joue en interne, par la démocratie économique et la lucrativité limitée. L'état de l'art concernant l'application théorique de la rationalité aux entrepreneurs de projets sociaux manque d'une approche sociologique compréhensive. Les chercheurs étudiés proposent majoritairement une approche dichotomique des acteurs, opposant choix statutaire de l'entrepreneur selon des motivations données, et ne proposent pas de comprendre comment elles sont construites.

I. Une ou des rationalités ? L'impossible définition d'une raison pure à l'action

Faire un détour par l'étude de la sociologie wébérienne, ses choix méthodologiques et son appréhension de la rationalité de l'acteur peut sembler être éloigné de l'objet d'étude. En réalité, s'ancrer dans une perspective sociologique précise et questionner la manière dont on peut essayer de comprendre les choix des individus permettra de solidifier l'approche au sujet. Il sera ainsi tenté de comprendre les actions sociales, autrement dit de répondre à cette question : pourquoi un acteur agit-il comme il le fait ? Répondre à cette question peut commencer à

amorcer la réponse à la question de recherche, interrogeant l'adoption où le rejet de l'entreprise collective par les porteurs de projets sociaux. Large interrogation à l'origine de toutes sciences sociales et psychosociales, la perspective adoptée vise, à l'instar de Weber, à *comprendre* plutôt qu'à *expliquer* le comportement humain : c'est-à-dire que cette partie tentera de justifier le choix de l'analyse de l'objet d'étude par l'acteur plutôt que par le système, même si l'acteur ne peut pas être complètement coupé de son environnement. Ensuite, l'apport sur les questions de rationalités de Weber et ses critiques sera développé, afin de dégager ce qui peut permettre de comprendre l'action sociale individuelle.

I. A. La nécessité de comprendre l'action sociale individuelle par l'individualisme méthodologique

I.A.a. Entreprendre est une action sociale

Pour qu'un comportement individuel soit une action sociale, il faut que celui-ci soit conséquent d'une interaction sociale et orienté par rapport à autrui (Passeron, 1994). Weber, pour illustrer sa définition de l'action sociale, c'est-à-dire qui entre dans la délimitation stricte de sa sociologie, prend l'exemple de l'utilisation des parapluies (Weber dans Passeron, 1994). Si lorsqu'il pleut, tous les individus dans la rue ouvrent leurs parapluies, c'est une action logique au sens de Pareto, c'est-à-dire que le fait d'ouvrir son parapluie est un moyen de se protéger de la pluie. À l'inverse, si tous les individus ouvrent leurs parapluies alors qu'il ne pleut pas pour obéir à un rite ou transmettre un message politique, alors elle est coexistante d'une interaction sociale. Les acteurs agissent ici non par rapport à la pluie, mais par rapport au comportement d'un autre individu. Selon Weber, toute « *relation sociale est, le comportement de plusieurs individus dans la mesure où, par son contenu significatif, l'action des uns prend en considération celle des autres et s'oriente en conséquence* » (1921). Pour Cherkaoui (2006),

«est donc social tout phénomène émergent, en d'autres termes tout phénomène irréductible à la simple somme des actions individuelles en raison précisément de la structure d'interdépendance dans laquelle se trouvent les acteurs sociaux. Il en est ainsi de l'échange, de la division du travail, de la quasi-totalité des phénomènes qui se déroulent sur un marché, de l'amitié, de la coopération, du conflit, des organisations, bref de tous les phénomènes pour lesquels il y a une probabilité que des agents sociaux orientent leurs actions en fonction des actions passées, présentes ou futures des autres ».

C'est dans ce sens que créer une entreprise est une « *conduite socialement significative* » (Passeron, 1994). Une entreprise est créée par un ou des individus, se destine à être en interaction avec d'autres structures ou individus, en externe, mais aussi en interne à l'organisation. Le porteur de projet opère des choix, conséquent d'arbitrages en lien avec leur contexte, dont on peut se demander comment ils ont été opérés.

I.A.b. L'action sociale peut s'étudier par l'individualisme méthodologique

Avec la sociologie de l'acteur et plus spécifiquement du sujet, Touraine soutient que l'individu a comme volonté de se construire comme un acteur, s'opposant aux « *approches théoriques ou idéologiques qui font disparaître les acteurs au profit d'un système global* » (Peyers, 2008). Pour lui, les acteurs ne sont soumis ni à une fatalité ni à une réalité historique, mais construisent l'histoire et produisent la société. Réduire au déterminisme les actions sociales n'aide pas à comprendre la conduite sociale concrète, mais donnerait l'illusion d'une société fonctionnant sur des principes d'interprétation générale, personnifié comme rationnel utilisant des moyens au service d'une fin. Interpréter un ensemble conduirait à prendre une organisation technique, économique et sociale sur laquelle s'élève et par rapport à laquelle se définissent toutes les autres manifestations de la vie sociale, et à prendre la société comme « *un mouvement, une volonté, un esprit qui la poussent à créer des richesses d'un nouveau type ou à entreprendre des aventures inouïes* » (Touraine, 1965). À l'image de Touraine, dégager le sens donné ou latent par les acteurs dans leurs actions sociales, mais aussi dans les conflits peut permettre d'en discerner les enjeux. Autrement dit, « *expliquer des événements singuliers, des actes sociaux concrets, n'est pas possible hors du sens que les acteurs leur donnent.* » (Touraine, 1965).

L'individualisme méthodologique proposé par Weber permet donc, non de négliger les contraintes sous lesquelles agissent les individus, mais bien de les laisser expliciter le sens de leurs actions, d'« *obliger l'individu à se rendre compte du sens ultime de ses propres actes, ou du moins l'y aider* ». (Weber, 1921). En déchiffrant le sens latent des actions, cela peut permettre d'en ressortir des dynamiques plus globales. Comme le disait Raymond Boudon (1979), le travail de compréhension permet d'identifier des phénomènes structurels à partir d'études empiriques, et « *retrouver des structures générales à partir de l'analyse de phénomènes particuliers* ».

Dans ce travail, le sujet de recherche sera abordé avec cette intention, non pas de « *prétendre accéder à une universalité des énoncés, mais bien de réélaborer la notion même de scientificité.*

C'est dans cette perspective qu'il faut chercher à saisir l'interprétation, et les règles qui la régissent ». (Souloumiac et Fossier, 2003).

I.B. L'importance du contexte et des interactions pour définir la raison d'agir d'un individu

La question de la rationalité dans les comportements humains, c'est-à-dire la comparaison systématique entre moyens et fins par les acteurs (Ferrière et Martin, 2011), est une problématique large, qui interroge toute action sociale, et se trouve à l'origine des réflexions philosophiques, économiques et sociologiques. Depuis Pareto, pour qui les actions « logiques » donneraient l'économie et les actions « non-logiques » la sociologie (ou « sciences des restes »), la rupture disciplinaire entre les deux est forte (Ferrière et Martin, 2011), et a été remise en cause à de nombreuses reprises par économistes hétérodoxes et sociologues. Tandis que la façon d'appréhender les comportements humains se réduirait à une action rationnelle en économie, permettant un équilibre dans la société, la sociologie expliquerait les comportements par des normes sociales supérieures aux individus, dessinant des comportements collectifs valeur d'ordre au sein de la société (Thévenot, 2006). En réalité, les divers courants économiques et sociologiques permettent aux disciplines de s'éloigner de cette dichotomie, intégrant les normes sociales dans leurs analyses pour les économistes hétérodoxes, et redonnant du pouvoir de décision à l'individu pour les sociologues, notamment dans l'individualisme méthodologique.

Max Weber propose une catégorisation des actions sociales individuelles en différents types de rationalité. S'attarder sur l'approche webérienne permet d'avoir un point de départ à l'approche rationaliste des comportements humains, ouvrant par la suite une perspective à différentes critiques et approfondissements ayant eu lieu depuis un siècle. Un tel exercice ne peut pas prétendre à une exhaustivité de la présentation des approches étudiant le comportement humain. Cependant, les principaux conflits et appréhensions qui apporteront un intérêt à la réflexion sociologique de l'étude seront soulevés.

I.B.a. D'une action non logique à une rationalité instrumentale : essai de catégorisation des actions individuelles par Max Weber

En 1921 est publié à titre posthume l'un des ouvrages fondateurs de la sociologie moderne, *Économie et Société* de Max Weber. À l'inverse d'Émile Durkheim, qui explique alors le comportement humain comme « fait social » contraint par la société ; Weber propose une approche de l'action sociale comme porteuse de sens chez les individus. Il suggère une analyse

de ces actions reposant sur des idéaux-types, c'est-à-dire qu'il a produit un travail d'abstraction des choses observées en catégories afin de mieux pouvoir les étudier. L'idéal-type wébérien est une production idéalisée qui permet un classement de faits sociaux. Elle n'est « *ni une hypothèse, ni une description, ni encore moins une norme morale, mais une construction intellectuelle – Gedankenbild – une utopie.* » (Touraine, 1965, p.41).

Cet ouvrage expose, dans son premier chapitre, les idéaux-types de rationalité auxquelles se réfère chaque action ou comportement social, qui expliqueraient l'ensemble des décisions individuelles. Ces rationalités sont au nombre de quatre. Elles sont ordonnées de la plus « illogique » à la plus « logique » au sens de Pareto, c'est-à-dire à celle qui est la plus ordonnée par une norme sociale à celle qui est plus calculée par l'individu : la rationalité traditionnelle, la rationalité affectuelle ou émotionnelle, la rationalité en valeur, et la rationalité instrumentale ou en finalité.

Rationalité traditionnelle (*traditional*) : Ce sont les actions qui obéissent à une coutume, un rite, une manière d'agir canonique. Le sens de cette action ne se pose pas, car il en a toujours été ainsi, et est imprégné d'un sentiment collectif significatif. Elle est à l'extrême du spectre des rationalités, dans le sens où elle paraît être la moins explicable.

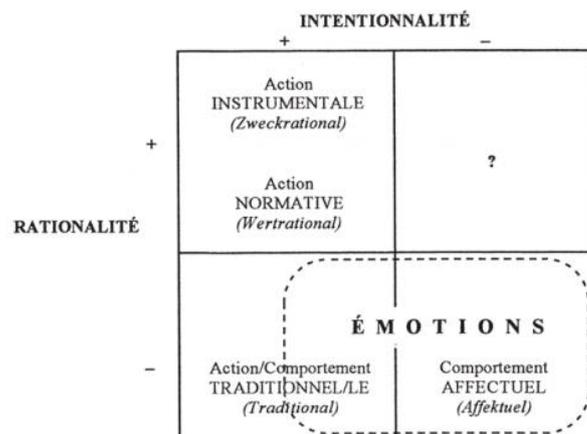
Rationalité affectuelle, émotionnelle, passionnelle (*affektuel*) : ce sont les actions qui permettent une décharge consciente des sentiments. Cette rationalité se situe à la limite de ce qui est orienté « en fonction d'un sens ». Pour Passeron (1994), elle peut déjà être sur la voie d'une rationalité en valeur ou en finalité.

Rationalité en valeur ou axiologique (*Wertrationalität*) : « *Agit d'une manière purement rationnelle en valeur celui qui agit sans tenir compte des conséquences prévisibles de ses actes, au service de ce qu'il croit profondément lui être commandé par le devoir, la dignité, la beauté, les prescriptions religieuses, la piété ou la grandeur d'une 'cause', quelle qu'elle soit. L'activité rationnelle en valeur consiste toujours (...) en une activité qui obéit à des 'commandements' ou qui se conforme à des « exigences » que l'agent croit lui être adressés.* » (Passeron, 1994).

Rationalité en finalité ou instrumentale (*Zweckrationalität*) : « *Agit de façon rationnelle en finalité celui qui oriente son activité d'après une fin, des moyens et les conséquences subsidiaires de leur choix et qui, dans cette opération soupèse rationnellement, en les confrontant, les moyens et les fins, les fins et les conséquences subsidiaires, de même, enfin, que les diverses fins possibles entre elles.* » (Passeron, 1994).

Pour Passeron, seul ce dernier type pur de rationalité consiste en une « décision » au sens plein, car les autres types « ne livrent pas de signes objectifs montrant que les acteurs choisissent leurs agencements de moyens au service d'une fin par une délibération dont tous les éléments seraient évalués les uns par rapport aux autres ». La rationalité instrumentale est en effet pour Weber l'étalon méthodologique permettant de faire le travail de compréhension d'une action sociale.

Étude des tensions entre différents types de rationalités



Cuin, 2001

Cuin (2001) organise dans ce tableau les différentes rationalités de Weber selon leur degré de rationalité et d'intentionnalité. En haut du tableau à gauche se trouvent les actions intentionnelles rationnelles : les actions instrumentales et en valeur (normative). Ce sont celles qui sont particulièrement intéressantes pour ce travail, car elles touchent à l'intentionnalité des acteurs.

Quelques oppositions de traits entre les 4 types purs

(a) ZR	↔ WR/Aff/Trad	Calcul vs Inconditionnalité (des fins)
(b) ZR/WR	↔ Aff/Trad	Rationalité vs automatisme (du calcul des moyens)
(c) ZR/WR/Aff	↔ Trad	Flexibilité vs Rigidité (des conduites)
(d) ZR/WR/Trad	↔ Aff	Régularité vs Rupture (des normes)

Passeron (1994)

Passeron (1994) propose, lui, une analyse de tensions entre rationalités selon les traits qu'on leur accorde. Par exemple, «ZR» (finalité) et «WR»(valeur)/Affectuelle/Traditionnelle

s'opposent, car une action ZR repose sur un calcul des fins alors que les autres reposent sur une inconditionnalité de celles-ci. «ZR»/«Trad» et «WR»/«Aff » sont opposés si l'on souligne plutôt le caractère affectif de l'attachement aux valeurs face aux rationalités instrumentales et traditionnelles, plus « froides et gardiennes de l'ordre » (Isambert, 1996).

Weber propose une classification des comportements sociaux humains selon des formes d'actions qui sont plus ou moins intentionnelles et plus ou moins rationnelles, à comprendre dans le sens d'une logique donnée à l'action par l'individu. Ainsi, pour pouvoir effectuer le travail de compréhension sociologique, la rationalité instrumentale s'offre comme le cadre parfait du calcul logique et rationnel opéré par l'individu pour l'auteur. Elle est l'étalon méthodologique d'un calcul parfait entre moyen et fin, en supposant que l'action se déroule sans ce qu'il appelle « perturbation » (*Störung*) provenant d'erreurs ou d'affects. En effet, Weber précise que « *face à des situations données, les agents sont très souvent animés par des tendances opposées, se combattant mutuellement* » (Weber, 1921, p. 36). Il convient donc, dans le travail de compréhension, de dénouer ces « *conflits des motifs* » et d'observer quelle rationalité a pu prendre le pas sur l'autre. Pour Passeron (1994), le sociologue ne gagne rien à vouloir ignorer les différentes rationalités qui s'opèrent chez les individus et qui peuvent mener à des volontés contradictoires ou à des compromis (Kuty et Nachi, 2004). Il y a une nécessité théorique de recourir à l'observation empirique pour caractériser les usages sociaux des rationalités.

I.B.b. Critiques et approfondissements de la rationalité instrumentale wébérienne

L'approche de la rationalité par Weber a été critiquée, complétée, développée par de nombreux chercheurs, mais reste aujourd'hui une référence comme point de départ d'analyse d'une action sociale. Quelques-unes de ces critiques et améliorations les plus pertinentes pour cette étude seront ici soulevées.

La rationalité optimisatrice en économie orthodoxe

La rationalité instrumentale est celle qui se rapproche de plus de l'*homo oeconomicus* des économistes orthodoxes, et qui serait la plus calculatrice, froide, raisonnée, mais qui est, au final, la seule vraie action raisonnée pour Weber (Passeron, 1994). Guesnerie (2011) explique que l'*homo oeconomicus* repose sur deux hypothèses.

La première est que « *étant donné les alternatives qui se présentent à un agent (par exemple le choix entre différents paniers de biens de consommation pour un consommateur), ce dernier*

sait les classer de façon binaire. Pour tout couple possible A et B, l'agent peut dire s'il préfère A à B, B à A ou s'il est indifférent entre A et B.

Deuxièmement, sous réserve de conditions techniques sur l'ensemble des choix, ce classement doit avoir une cohérence minimale, c'est-à-dire essentiellement être transitif. L'axiome de transitivité affirme que si l'individu préfère A à B et B à C, alors il doit préférer A à C. »

L'*homo oeconomicus* incarne, pour cet auteur, la prétention de l'économie politique de se spécialiser dans les faits sociaux qui se produisent en vue de l'acquisition de la richesse, rendant « socialement acceptable » de faire des choix égoïstes (Guesnerie, 2011). Pour Thévenot (2006), qu'on adopte ou qu'on rejette la théorie de la rationalité optimisatrice, elle reste un point de repère dans les divergences d'appréhension de la question. Si une action individuelle ne vise pas à maximiser son utilité au sens de Pareto, c'est-à-dire obtenir une satisfaction maximale par une comparaison systématique des coûts et des avantages de chaque action (Ferrière et Martin, 2011) alors elle est considérée comme non-logique et est reléguée à l'analyse sociologique. La maximisation de l'utilité par les individus, comprise comme une maximisation du gain économique pécunier, est au centre des analyses économiques orthodoxes. Gary Becker étendra cette question de maximisation à l'ensemble des conduites humaines, en faisant appel à ce qu'il appelle des « prix fantômes » lorsque ceux-ci n'existent pas (Becker, 1976 cité dans Thévenot, 2006). Cependant, la rationalité instrumentale de Weber semble déjà inclure l'individu calculeur comme producteur d'actions sociales, et donc faisant partie intégrante de la sociologie.

L'*homo oeconomicus* laisse de nombreuses zones d'ombres et ne permet pas une appréhension réaliste des phénomènes économiques et sociaux. Une rationalité pure n'existe pas, et chaque individu compose en situation d'incertitude une adéquation fin/moyen dans un contexte de rationalité limitée (Simon, 1957 cité dans Tran, 2018). Malgré cela, elle reste largement acceptée comme base de réflexion scientifique. Or, en ne prenant pas en compte tous les caractères sociaux des sociétés humaines, la science économique met « *l'individu isolé et solitaire au cœur de son système, comme si chacun ne vivait que pour soi-même, comme si la société n'existait pas.* » (Rist, 2010). Pour Parsons, Weber privilégie les conduites rationnelles en finalité dans ses analyses, et « *isole l'acteur du système social généralisé d'action* » en passant outre « *les dimensions non instrumentales, non rationnelles, mais expressives et intégratrices de l'action sociale* ». (Parsons, 1937, cité dans Touraine, 1965, p.42).

Ce modèle est pour de nombreux économistes un modèle loin d'être satisfaisant, mais le « moins pire » (Samuelson, n.d, cité par Guesnerie, 2011). Pour d'autres, l'*homo oeconomicus* ainsi décrit ne serait en fait qu'un *homo miserabilis*. (Rist, 2010)

La rationalité instrumentale bloque une communication démocratique

Pour Habermas (1987, cité dans Thévenot, 2006), la rationalité instrumentale conduirait à des actions stratégiques sur les autres, et bloquerait la possibilité critique d'une communication démocratique. Il propose de la substituer par une rationalité incorporant les exigences de communication qui détermineraient et ordonneraient les différents types d'action. Il faut pour lui appréhender les autres acteurs comme des acteurs et non comme des « instruments » de cette rationalité instrumentale.

La rationalité instrumentale est une déclinaison de la rationalité en valeur

Passeron (1994) souligne que distinguer rationalité en valeur et rationalité en finalité est une erreur, car la rationalité en finalité ne serait en fait qu'une déclinaison d'une rationalité en valeur. En effet, dans *l'Éthique protestante et l'Esprit du Capitalisme* (1905), on retrouve tous les caractères qui définissent la pratique de la rationalité en valeur. Ainsi, opposer une rationalité qui serait plus scientifique, plus maximisatrice, plus « froide » (Isambert, 1996) comme celle de l'*homo oeconomicus*, à une rationalité qui ferait passer un système de valeur comme facteur inconditionnel de l'action, impliquerait que cette première incarnerait une vérité générale de ce que signifie la maximisation. Or, maximiser son utilité individuelle n'est pas naturel, mais est bien la résultante d'une idéologie, et donc d'une valeur qui lui est donnée par la société. Lorsque la rationalité en finalité commande une vaste variété d'actions -économique, politique, et culturelle de l'Europe moderne-, cela finit par « obliger inconditionnellement l'acteur » (Passeron, 1994). On ne peut alors pas opposer cela à la rationalité en valeur lorsque leurs structures sont similaires et que les motivations sont neutralisées. La recherche de la maximisation du profit comme oubli de toute référence aux normes éthiques fait de l'action une action guidée par une force inconditionnelle et non plus calculatrice. De même, on peut s'interroger sur ce qui pousse les individus à agir de manière instrumentale : ne sont-ils pas poussés par une force inconditionnelle qu'est la recherche du bonheur ?

Pour Passeron (1994), on peut toujours différencier ces deux rationalités dans une certaine mesure, celle où le calcul qui préside à un arbitrage entre les fins n'est jamais lié au respect d'une directive pour le raisonnement instrumental.

Boudon (2011) ajoute que distinguer rationalité instrumentale et en valeur

« entraîne la vue dualiste selon laquelle les individus choisissent rationnellement les moyens qu'ils se donnent, mais ni leurs fins, ni leurs préférences, ni les valeurs qui fondent ces préférences ni leurs croyances diverses en matière de représentation du monde ou de morale. ».

Vers une théorie des conventions ?

Cette réflexion sur la distinction entre rationalité instrumentale et en valeur propose de s'approcher d'une réflexion sur les différents types de valeurs qui peuvent influencer les comportements individuels. Boltanski et Thévenot, avec leur ouvrage *De la justification, les économies de la grandeur* (1991) ouvrent la réflexion sur le dépassement d'une approche de l'action sociale par les normes sociales – en rapport au collectif – ou par la rationalité – en rapport à l'individu. Ils proposent une analyse des actions sociales, et des conflits, par des valeurs supérieures communes au sein de Cités qui cadreraient l'activité sociale. L'*homo oeconomicus*, agissant dans une logique de profit personnel et de maximisation, évoluerait dans ce qu'ils appellent une la Cité industrielle, priorisant l'efficacité, et la Cité marchande, priorisant le profit. Ces Cités leur permettraient d'être *« égoïstes d'une manière socialement acceptable »* (Guesnerie, 2011). Mais si un individu qui se comporte en ayant pour seul objectif la maximisation de son utilité évolue dans une autre Cité que celle qui permet cette justification par le profit, alors il y a un risque de conflit.

Cette approche propose un changement de perspective et ouvre la voie à une appréhension plus interactionniste de l'explication de l'action ; celle où les acteurs s'ajustent eux-mêmes par rapport aux autres. Il doit alors comprendre les conduites des autres, les traduire, pour les anticiper. Pour Howard Becker (1988 cité dans Thévenot, 2006), cette approche est

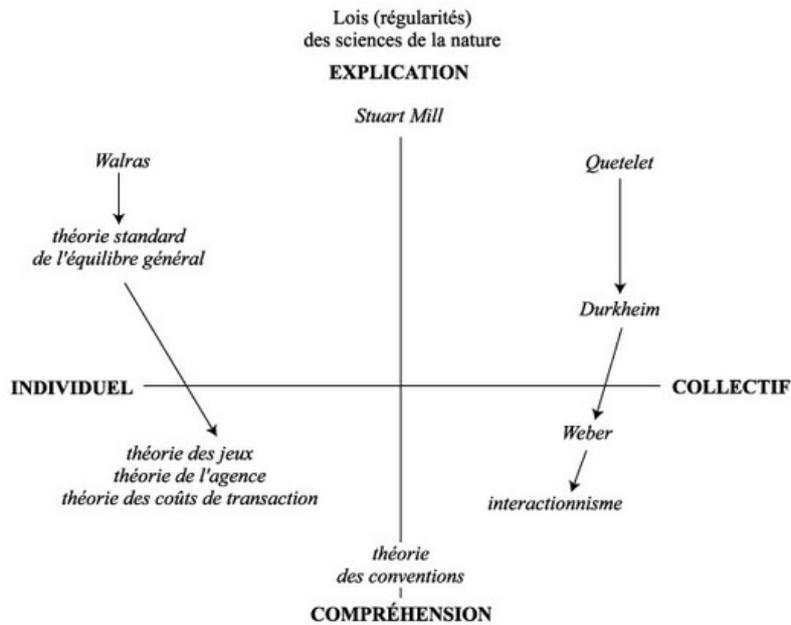
« contre la conception, associée à Parsons, de la société comme système en équilibre [et] met en avant un changement qui n'est qu'encadré par les notions de « convention » et de « monde » ouvertes à la plasticité d'ordres locaux ».

Thévenot ajoute que

« À mesure que des interprétations et des attentes prennent de l'importance dans l'analyse de la coordination, on passe d'un ajustement d'actes à un ajustement de significations ou de croyances, un point extrême de cette évolution étant atteint avec la notion d'équilibre de sens ou de croyances, autoréalisateur, notion développée en

économie et empruntée à Robert Merton (Merton, 1968, p. 475-490) » (Thévenot, 2006).

Autrement dit, les individus s’ajustent les uns par rapport aux autres, et n’ont pas une rationalité donnée. Elle est construite d’une manière coordonnée entre les individus, et leurs relations à une société ou à un groupe. Il faut dénouer cette construction de la rationalité au sein des diverses conventions dans lesquelles s’inscrivent les individus.



Thévenot (2006) Dans ce graphique, l'auteur souligne l'opposition historique entre l'économie et la sociologie, et promeut une analyse globale des sciences sociales par les conventions.

La théorie des conventions permet aux chercheurs de se positionner au croisement de la sociologie, de l'économie, et de la gestion. En dépassant l'approche par la norme ou la rationalité, cela permet d'adopter un prisme d'analyse ayant pour dessein de comprendre la société plus largement. Thévenot (2006) invite ainsi à se rapprocher de la philosophie politique.

L'approche par les conventions rappelle finalement de la position sociologique de Raymond Boudon : pour lui, les acteurs ont toujours de *Bonnes raisons* d'agir (2003), et le travail du sociologue est de les mettre à jour. Avec sa théorie de la rationalité ordinaire, les individus agissent dans un cadre contraint, mais auraient toujours de bonnes raisons d'agir.

La question de recherche est abordée en interrogeant les rationalités présentes dans les choix des porteurs de projet sociaux ou environnementaux. Faire un détour par une étude des

rationalités wébériennes, de leurs critiques et de leurs perspectives vers une appréhension de l'individu comme réflexif donne quelques pistes ainsi qu'un cadre méthodologique de la compréhension – celui de l'individualisme méthodologique – pour cette étude. En observant l'entrepreneuriat avec un prisme d'analyse relevant de la rationalité de l'acteur, s'interroger sur le choix statutaire des porteurs de projets sociaux questionne en réalité les rationalités à l'œuvre lors de ce choix statutaire. Il sera alors question d'observer la manière avec laquelle les entrepreneurs évoluent, en se référant à quelle rationalité, et contraints par quelles conventions.

II. Application du concept de rationalité au choix statutaire d'un projet social

La question de la rationalité est très présente les études de l'entrepreneur. A l'image de l'ouverture d'une rationalité purement instrumentale des acteurs à celle relevant de sa contextualisation, elles ont d'abord été très largement investie par les sciences économiques, avant de s'imposer comme un champ d'études autonome relevant de plusieurs disciplines. Elles ont été caractérisées par celles d'un agent économique pur à celles d'un acteur impliqué dans des réseaux, prouvant donc que l'entrepreneuriat est résolument collectif dans un certain sens. L'état de la littérature sera interrogé afin de comprendre comment la rationalité de l'entrepreneur, en valeur ou en finalité, a pu être analysée comme constitutive du choix des porteurs de projet sociaux de se constituer en entreprise collective ou non.

II.A. L'entrepreneur : de l'*homo oeconomicus* à un objet sociologique

L'étude de l'entrepreneuriat et plus spécifiquement de l'entrepreneur n'est pas restreinte au sein d'une discipline. D'un agent purement économique rationnel en finalité, elle s'est élargie à d'autres disciplines pour, finalement, devenir un champ d'études indépendant. Cette évolution dans l'appréhension de cet objet va de pair avec celle de l'étude de cet individu comme incarnant l'héroïsme contemporain, à celle d'un individu imbriqué dans des réseaux, et dont la réussite est collective.

II.A.a. Historique de l'étude de l'entrepreneur

Guyot et Vandewattyne retracent dans un chapitre de leur ouvrage sur l'entrepreneuriat (2008) l'histoire de l'étude de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat depuis ses premiers théoriciens du 18 et 19^e siècles, Jean-Baptiste Say et Richard Cantillon. Ils définissaient alors l'entrepreneur

comme un individu preneur de risques dont l'objectif est d'engranger un maximum de profit. Schumpeter ajoutera, lors de la première partie du 20^e siècle, l'importance de l'entrepreneur dans la croissance économique. Il est, selon lui, un agent économique innovant dans l'association des facteurs de production (Schumpeter, s.d., cité dans Guyot et Vandewattyne, 2008). Les premières études de l'entrepreneur sont donc exclusivement celles d'un agent économique maximisateur. L'exception est faite par Weber, qui propose dans *L'Éthique Protestante et l'Esprit du Capitalisme* (1905) le développement de l'éthos entrepreneurial comme concomitant au développement du protestantisme promu par Martin Luther, soulignant ainsi l'importance de l'éthique calviniste dans le comportement humain de recherche de profit.

C'est donc majoritairement par le paradigme de l'*homo oeconomicus* que l'entrepreneur est appréhendé, durant une bonne partie du 20^e siècle. Si un individu entreprend, c'est parce qu'il aura plus intérêt à le faire qu'à poursuivre une activité salariale. Cette action est motivée par des raisons économiques, c'est-à-dire qu'un individu fera le choix de l'entrepreneuriat si cela développe son utilité (Georgellis, Wall, 2000, Audresch, 2002, cités dans Guyot et Vandewattyne, 2008).

Ils montrent alors comment les années 1960 opèrent un tournant dans les études entrepreneuriales, notamment par les travaux de McClelland (1961, 1971 cité dans Guyot Vandewattyne, 2008), qui va donner l'impulsion à une approche behavioriste de ce comportement, observant alors les besoins qui sous-tendent le comportement entrepreneurial. Dans les années 1980, cet objet d'étude investit les principales disciplines des sciences humaines et sociales. Welsch (1992, cité dans Guyot et Vandewattyne, 2008) souligne que les thèmes de recherches s'en trouvent éclatés. Ils citent comme objets d'études les caractéristiques managériales des entrepreneurs, les alliances stratégiques, les réseaux, les facteurs influençant la création et le développement d'entreprises, les politiques gouvernementales vis-à-vis des entreprises, les incubateurs et les systèmes de soutien à l'entrepreneuriat. Ils mettent en avant le fait que parallèlement à cet éclatement disciplinaire se développe une discipline autonome, incarnée par l'organisation de colloques et de formations spécifiques au sujet.

L'objet d'étude que recouvrent les travaux sur l'entrepreneuriat et l'entrepreneur est donc éclaté entre diverses disciplines, qui sont chacune influencées par leurs méthodologies et logiques de recherche, manquant en même temps d'un consensus scientifique sur les définitions et les limites de ce même champ d'études (Filion, 1997, cité dans Guyot et Vandewattyne, 2008).

L'histoire de l'étude de l'entrepreneuriat enseigne plusieurs choses. D'abord, il n'est pas possible de proposer le champ sociologique choisi dans cette étude comme seul vrai moyen d'aborder la question du choix statutaire collectif ou individuel. Il s'agit ici d'un choix pour apporter un nouveau prisme d'analyse à la question, alors qu'elle est majoritairement investie par les économistes ou des chercheurs en gestion. Cela permet aussi de rejeter la définition de l'entrepreneur comme simple *homo oeconomicus* qui chercherait à maximiser son profit. D'autres facteurs sont à l'œuvre dans la volonté de créer une entreprise. Pour les porteurs de projets sociaux, il s'agit, *a priori*, d'une volonté d'aider la société avant de générer du profit.

II.A.b. L'entrepreneur ne peut plus être étudié comme un « loup solitaire »

En devenant entre autres un objet sociologique, on peut s'interroger sur la manière avec laquelle l'entrepreneur est traditionnellement appréhendé comme un acteur collectif, c'est-à-dire n'agissant pas seul. Ben-Hafaïedh avance, dans l'un de ses articles sur l'entrepreneuriat collectif (2006), que les études sur l'entrepreneuriat sont passées d'une appréhension par l'acteur agissant de manière largement individuelle à celle d'un entrepreneur forcément imbriqué dans des réseaux, et donc, d'une certaine manière, dans un agir collectif.

Pendant longtemps, et dans une certaine mesure jusqu'à aujourd'hui, les valeurs associées à l'entrepreneuriat ont revêtu du caractère héroïque de l'individu en le dépeignant comme un pionnier et un chevalier des temps modernes, à l'image de l'entrepreneur schumpétérien. Cette construction symbolique relève de la création d'un mythe de l'entrepreneur (Holmquist, 2003, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006), le représentant dans l'imaginaire collectif comme

« audacieux, courageux qui défie son environnement et qui le ressent comme un challenge. Il voit ce que les autres ne voient pas, il fait ce que les autres ne feraient pas, et il accomplit des changements d'une grande portée dans le monde des affaires et dans la société en général » (Lindgren et Packendorff, 2003, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006).

Ainsi, Ulysse et Bill Gates sont deux conquérants qui partageraient les mêmes prédispositions au risque (Lindgren et Packendorff, 2003, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006).

Aujourd'hui, il est plus largement accepté que les entrepreneurs font partie de réseaux de divers types et n'agissent pas seuls. Pour Coster (2003, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006), les entrepreneurs en processus de création sont entourés de figures concentriques, plus ou moins proches du centre en fonction de leurs niveaux d'implication. Johannisson (2002, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006) soutient que l'entrepreneuriat est un phénomène collectif en adoptant une

approche par le capital social de l'entrepreneur. C'est, pour Chambers et Shaw (2004, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006), dans les réseaux que ce capital se développe, avec la création de relations dyadiques durant la phase d'émergence du projet. Ainsi, l'approche réseau de l'entrepreneuriat (Aldrich et Zimmer, 1986, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006) s'affirme comme une des approches les plus populaires dans le champ d'études entrepreneuriales. Pour Bøllingtoft (2004, cité dans Ben-Hafaïedh, 2006), le réseau représente même un facteur clé de l'émergence et du développement d'une nouvelle entreprise. Ben Hafaïedh (2006) affirme ainsi que « *l'entrepreneuriat est une activité fondamentalement collective et que l'ère de l'entrepreneur 'loup solitaire' a donc passé* ».

L'entrepreneur n'agit pratiquement jamais seul, car il évolue au sein de réseaux pour lancer son projet. Cependant, ce n'est pas parce que l'action collective de l'entrepreneur est reconnue que le mythe de l'entrepreneur a disparu des imaginaires. Cette question du collectif interroge, mais ne recoupe pas réellement la question d'étude : l'intégration au sein de réseaux, et l'importance du collectif dans les études entrepreneuriales n'interroge en réalité pas la question du choix entre une société individuelle ou collective. Ici, le collectif est exclusivement appréhendé comme externe à l'entreprise créée et n'implique pas les analyses du collectif comme interne au projet.

II.B. La manifestation de plusieurs rationalités dans le choix statutaire ?

En interrogeant les entrepreneurs qui mettent au cœur de leurs projets une finalité sociale ou environnementale, l'objectif est d'approfondir cette question du choix du collectif dans l'entrepreneuriat, en ne se limitant pas à une analyse par la coopération en externe à l'entreprise. Les différentes manières de définir l'entrepreneuriat collectif et celle sur laquelle s'arrête ce travail seront exposées, avant de présenter l'état de la littérature concernant les rationalités à l'œuvre chez les entrepreneurs de projet sociaux lors de leur adoption, ou non, d'une forme collective d'entreprise.

II.B.a. Définir l'entrepreneuriat collectif

La définition d'entrepreneuriat collectif est, à l'échelle internationale, multiforme. Pour Mourdoukoutas (1999, cité dans Ben Hafaïedh, 2006), l'entrepreneuriat collectif englobe par exemple les organisations qui permettent la combinaison d'informations pour l'exploitation de nouvelles opportunités d'affaire par des individus à la fois internes et externes à la structure. Cette approche de l'entrepreneuriat par le collectif peut être classifiée comme interne ou

externe, et contractuelle ou non contractuelle. Ben Hafaïedh (2006) regroupe trois types d'acceptation de l'entrepreneuriat collectif au sein de la littérature internationale :

- L'environnement d'équipe de travail,
- L'effort collectif inter-organisations,
- L'entreprise collective.

Ici, la question de l'entrepreneuriat collectif est comprise comme le fait de créer une entreprise collective. Bonclair et Hlady-Rispal (2003, cité dans Ben Hafaïedh, 2006) soulignent ainsi que l'économie sociale peut être qualifiée de collective pour deux choses : par rapport à la volonté d'agir pour la société, mais aussi en estimant que la participation des membres est une fin en soi, se distinguant ainsi des entreprises à finalité sociale qui n'ont pas cet objectif. Ainsi, les entrepreneurs porteurs d'un projet d'utilité sociale ne seront pas analysés comme un seul type d'acteur, mais la différence présente entre ceux qui font le choix d'un statut individuel, et ceux qui font le choix d'un statut collectif, c'est-à-dire un statut associatif, coopératif ou mutualiste sera soulignée. Ces trois statuts se distinguent des autres formations juridiques, car ce sont des groupements de personnes et non de capitaux, induisant la constitution de réserves impartageables, une lucrativité limitée de l'activité, et une gouvernance démocratique des membres ou associés sous la condition 1 personne = 1 voix (CNLAMCA, 1980). Ces entités juridiques sont des entreprises, car il y a bien production de biens ou services en mobilisant des ressources matérielles et humaines (Lovendahl, 1997 cité dans Levesque, 2002).

II.B.b. Le manque de contextualisation des rationalités à l'œuvre dans la littérature

Après avoir affirmé la différence entre entreprise collective et individuelle, il convient de s'interroger sur l'entrepreneur en particulier, et les logiques de son action dans ce choix de statut. Quelle rationalité est alors à l'œuvre, dans un type ou l'autre de logique entrepreneuriale de l'acteur ?

La question a été abordée presque exclusivement par des gestionnaires et économistes. Levesque (2002) distingue trois types d'entrepreneuriat : capitaliste, social (individuel) et collectif. Il souligne que les entrepreneurs sociaux (sous-entendu ayant un projet social, mais entreprenant de manière individuelle) présentent une rationalité en valeur vers la communauté, soulignant une notion de proximité, tandis que les entrepreneurs collectifs ont une rationalité en valeur vers le collectif, que sont les membres par la double qualité. Johannisson (2002, dans Ben-Hafaïedh, 2006), propose d'analyser l'entrepreneuriat collectif et social par deux

continuums : d'une action individuelle à collective, et d'un engagement en rapport au calcul économique à social. Ainsi, les coopératives représentent parfaitement un engagement collectif des entrepreneurs à vocation sociale. Richez-Battesti (2016) tente de définir des idéaux-types d'entrepreneurs en trois catégories, en ayant le souci d'analyser le renouveau des modèles de l'ESS et donc de s'attarder sur le rôle et les aspirations des entrepreneurs. Elle définit trois types d'entrepreneurs au projet social : entrepreneur collectif, associatif, social. Ceux-ci, et leurs choix de statuts, vont de pair avec l'observation de motivations différentes (pro-sociales ou pro-sociales et économique) que l'on peut rapprocher des rationalités en valeur, pour « pro-sociales », ou en finalité, pour « économiques ». Elle le synthétise dans ce tableau.

	Renouveau coopératif	Associations entrepreneuriales	Entreprise sociale
Statuts	SCIC, CAE, Coopératives Associations PTCE	Associations	Associations SAS
Type d'entrepreneur	Entrepreneur collectif	Entrepreneur associatif	Entrepreneur social
Entrepreneur collectif/ individuel	Collectif	Collectif	Individuel Leadership et vision
Nature des motivations	Pro-sociales	Pro-sociales	Pro-sociales/économiques
Processus	Parties prenantes élargies et recherche de l'intérêt général	Managérialisation versus plaidoyer	Entrepreneuriat, croissance

Richez-Battesti (2016)

Valéau, Parak et Louart (2013) partagent ce constat : l'entrepreneur social et l'entrepreneur associatif (c'est-à-dire collectif) ne font pas appel aux mêmes cadres de rationalité : le premier a des motivations relevant plutôt de la rationalité instrumentale, tandis que l'autre a des motivations relevant d'une rationalité en valeur. En s'appuyant sur la lecture de Weber par Passeron (1994), il a auparavant été avancé que ces rationalités ne pouvaient pas être appréhendées comme contradictoires : la rationalité instrumentale peut être un dérivé, d'une certaine manière, d'une rationalité en valeur, seulement la valeur est la maximisation du profit. Autrement dit, pour ces auteurs, l'entrepreneur social individuel poursuit toujours une logique de maximisation du profit, tandis que l'entrepreneur collectif agit selon une valeur qui est autre. Ces différentes approches des rationalités des entrepreneurs proposées par Richez-Battesti et Valéau et al. sont intéressantes, mais revêtent d'une approche par les sciences des gestions, et ne proposent pas une construction de sens par les individus, seulement une nature des motivations données. Or, l'approche choisie ici, qui se veut sociologique, souhaite s'inscrire contre l'idée qu'une valeur serait « donnée » telle quelle. Il faut chercher à expliquer, par la

compréhension de l'entrepreneur, le sens qu'il donne à cette valeur, et essayer de comprendre comment elle s'est construite. Il s'agira ainsi de mettre à jour le sens donné par les entrepreneurs à choisir la coopération interne ou non.

Conclusion de la première partie

Max Weber, par sa méthodologie compréhensive et sa proposition d'idéaux-types de comportements humains, donne des outils pour essayer de saisir les rationalités à l'œuvre chez les entrepreneurs de projets sociaux ou environnementaux. Tenter de saisir le sens donné par les individus à leurs actions permettra, peut-être, de dégager des schémas d'actions des entrepreneurs lors de leur constitution juridique et de leur choix de régler un problème collectif par l'entreprise collective ou non. La question de la rationalité trouve toute sa place dans l'étude de l'entrepreneuriat en général et peut donc être appliqué à cet objet d'étude ; abordé d'abord comme un *homo oeconomicus* doté de qualités exceptionnelles, les mettant à profit dans le but de maximiser son utilité, l'entrepreneur est désormais étudié comme un acteur socialisé, intégré au sein de différents réseaux et n'agissant pas seul. En choisissant d'entreprendre collectivement, la notion de collectif se trouve intégrée au fonctionnement même de l'entreprise. Faire ce choix, est-ce forcément répondre à une rationalité en valeur plutôt qu'instrumentale ? D'après les auteurs ayant étudié la question, chez les porteurs de projets sociaux, un individu répondant à des motivations uniquement sociales aurait tendance à entreprendre collectivement, alors que ceux ayant des motivations sociales et économiques auraient tendance à faire le choix d'un statut individuel. Ces résultats débouchent cependant majoritairement de chercheurs en gestion ou en économie, n'ayant donc pas une démarche spécialement compréhensive comme proposée ici. La rationalité des acteurs est construite par le sens qu'ils y donnent mais aussi par l'environnement dans lequel ils se trouvent.

Pour pouvoir analyser ce choix, il semble donc important d'opérer un détour par le contexte au sein duquel ils opèrent cette décision.

PARTIE II : ÉVOLUTIONS DU CADRE D'ACTION DES ENTREPRENEURS : VERS UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE A L'ENTREPRENEURIAT INDIVIDUEL ?

Les entrepreneurs de projets sociaux ou environnementaux n'agissent pas de manière totalement déconnectée de leur environnement, mais inscrivent leur démarche en interaction avec la société dans laquelle ils évoluent. Cette affirmation s'applique donc nécessairement au choix du statut, définissant légalement si l'organisation est constituée individuellement ou collectivement. C'est pour cela qu'il est nécessaire de définir cet environnement avant de pouvoir prétendre comprendre cette décision. Les frontières entre les notions recouvertes par les termes de RSE, d'économie sociale, d'ESS, d'entreprises sociales, d'entrepreneuriat social et de *social business*, semblent brouillées. Cette partie tentera d'explicitier à quoi ces termes se réfèrent. Cela permettra de démontrer que la forme institutionnelle choisie pour un projet qui se veut social est loin d'être anecdotique, car les différentes formes qu'ils peuvent prendre ont des fondements politiques différents. Pour Draperi, il est nécessaire de relier les projets aux doctrines sous-jacentes en expliquant

« que l'économie sociale [est] née en Europe à la fin du 19^e siècle sous la pression du mouvement socialiste et syndicaliste, alors qu'aujourd'hui l'entrepreneuriat social est un concept made in USA d'origine patronale, impulsée par les business schools américaines et complètement inscrit dans le mouvement capitaliste » (Boutillier, dans Flahault & al., 2011, dans Draperi, 2011).

Cela entre en contradiction avec le consensus de façade selon lequel les entreprises sociales, sous toutes leurs formes, poursuivent une finalité sociale et que leur statut ne compte pas (Petrella et Richez-Battesti, 2010). Malgré ce constat et suite à l'échec des organisations de l'économie sociale de s'organiser comme mouvement face à un entrepreneuriat social plus attractif, les politiques publiques tendent à recouvrir l'importance du processus de production par celle de l'impact de l'entreprise. Cela créer un environnement, illustré notamment par les programmes d'accompagnement de projets sociaux, peu propice à une réflexion approfondie sur le choix statutaire des entrepreneurs.

I. L'avance des entreprises collectives sur les entreprises capitalistes en matière de responsabilité sociale

Jusqu'à la fin des années 1990, il semble exister une claire distinction entre les différents acteurs privés intégrant les questions sociales et environnementales à leurs activités. D'un côté, les entreprises privées lucratives, représentant le modèle dominant, commencent à intégrer ces problématiques dans leurs pratiques à partir des années 1950 pour réduire leurs externalités négatives sur l'environnement, sur leurs ressources humaines, voire sur la société. Parfois, cette responsabilité est intégrée au point que c'est le bien ou le service produit qui se veut d'utilité sociale. Ces pratiques naissent de l'éthique du dirigeant. De l'autre côté, les entreprises de la société civile proposent depuis la révolution industrielle des espaces d'interpellations sociétales, de démocratie économique, et de réponses aux problématiques sociales et environnementales inhérentes au modèle capitaliste. Ce sont les organisations de l'économie sociale. Ces deux notions ont évolué dans des sphères de réflexions et de pratiques distinctes. Chacune d'elles sera définie avant de relever en quoi, malgré tout, elles dialoguent, créant une confusion quant à ce qu'elles représentent.

I.A. La récente intégration de questions sociales dans l'entreprise capitaliste

Le premier texte faisant référence à la Responsabilité sociale des entreprises apparaît en 1953 chez l'économiste américain Howard Bowen, dans son texte *The Social Responsibilities of Businessman*. Le concept d'éthique des affaires vise alors à rompre avec la maximisation du profit comme seul objectif à poursuivre par le dirigeant de l'entreprise capitaliste (Caroll, 1999, cité dans Persais, 2006). La RSE est alors appréhendée comme volontariste, internationale, polymorphe et décentralisée (Blanc, 2007). À partir des années 1990, on appose au concept de RSE une application du développement durable défini dans le rapport Bruntland en 1987 aux entreprises (Blanc, 2008). Les entreprises doivent prendre en compte leurs externalités environnementales, sociales/sociétales, et économiques dans leurs pratiques gestionnaires. Pour Freeman (1984, cité dans Petrella et Richez-Battesti, 2010), on passe d'un paradigme de *stakeholder value* à *shareholder value* ; d'une valeur d'actionariat à une valeur de partenariat, avec la volonté des entreprises de contrôler les conséquences de leurs pratiques. Durant la deuxième partie du 20e siècle, aux vues de la diversité des pratiques de RSE et de son manque de centralisation, ajoutée à la définition unilatérale de la RSE par l'entreprise, elle est considérée comme peu crédible (Persais, 2006). Une tendance à l'uniformisation de la définition de la RSE a amené des organisations publiques et privées à créer des outils de normalisation, à l'échelle

française (Bilans social et sociétal), européenne (Livre vert de la RSE) ou internationale (ISO 26000).

Aujourd'hui, le concept de RSE recoupe toujours une diversité de pratiques pour les entreprises. Martinet et Payaud (2008) proposent une taxonomie des pratiques de RSE au sein des entreprises, s'étendant dans un continuum entre entreprise friedmanienne « profit for profit », et de ce qu'ils appellent l'entreprise sociale, dont l'externalité positive est la principale motivation. Celles-ci se déclinent, en étant plus ou moins intégrées, comme ceci :

- La RSE cosmétique fait état de pratiques légères de la RSE. Les actions sont ponctuelles et non pérennes, relevant du symbolique.
- La RSE périphérique n'a pas de lien direct avec l'activité de l'entreprise. Il s'agit de quelques actions de mécénat.
- La RSE intégrée est révélée par l'intégration de la question sociale ou environnementale dans les outils de gestion de l'entreprise. Les actions de RSE sont en relation avec le cœur de métier de l'entreprise.
- La RSE « *Bottom of the pyramid* » de Prahalad (2004, cité dans Martinet et Payaud, 2008) s'adresse aux populations en situation d'extrême pauvreté en s'adaptant pour qu'ils aient accès au marché de l'entreprise.

Ni tout à fait pour le profit, ni tout à fait social, la RSE permet donc, selon divers degrés d'implication, d'intégrer des questions sociales dans les activités de l'entreprise.

Apparition de l'entrepreneuriat social : une RSE intégrée ?

Dans les années 1980 naît un courant de pensée appelé l'entrepreneuriat social, ainsi nommé par Bill Drayton, créateur de l'association Ashoka qui vise à accompagner les entrepreneurs sociaux. L'entrepreneuriat social ne regroupe pas un ensemble de pratiques, mais tente de saisir plusieurs ensembles d'entreprises qui lui préexistent (Draperi, 2010), ayant à cœur de valoriser l'impact de leurs actions au profit. Au sud, elle intègre les entreprises dites *social business*, qui créent un accès au marché pour les populations les plus pauvres, se rapprochant de la RSE *Bottom of the Pyramid* décrite plus haut. L'exemple le plus célèbre est le microcrédit développé par Mohammed Yunus au sein de la Grameen Bank, qui a permis de démocratiser l'accès aux services financiers pour les populations les plus pauvres du Bangladesh. Au Nord, l'entrepreneuriat social souhaite intégrer toutes les entreprises collectives ou individuelles, à but lucratif ou non, qui ont une activité sociale, ayant à cœur de « réunir toutes les sensibilités »

(Sibille, 2010, cité dans Draperi, 2010). C'est notamment le cas en Europe, tandis que la notion recouvre particulièrement les initiatives partenariales entre les organisations à but non lucratif et des grandes entreprises aux Etats-Unis (Young, 2008).

I.B. Tandis que ces questionnements sont au cœur même de la raison d'être des entreprises collectives de l'économie sociale

Les entreprises collectives de l'économie sociale préexistent à la RSE et à l'entrepreneuriat social en tant qu'entreprises intégrant les questions d'utilité sociale ou environnementale.

L'économie sociale est loin d'avoir été désignée comme telle dès sa création, et sa définition reste aujourd'hui toujours mouvante et proie aux reconnaissances d'acteurs autour de valeurs et principes communs. Ces principes et valeurs font foi, via un choix intentionnel d'être une entreprise collective, de la poursuite d'objectifs dans leurs activités qui dépassent la simple maîtrise de leurs externalités négatives.

Les entreprises de l'économie sociale, comprises comme des entreprises collectives, sont nées bien avant celles pratiquant la RSE. L'économie sociale, dans sa forme institutionnalisée moderne, est originaire de différents mouvements de pensées et de pratiques citoyennes qui naissent au 19e siècle, pour contrer la paupérisation et l'augmentation des inégalités conséquentes de la révolution industrielle. Elle intègre historiquement les organisations du mouvement coopératif et mutualiste, descendantes des sociétés de bienfaisance, de secours mutuels, d'associations ouvrières, ou tout type d'organisation se réclamant de l'*affectio societatis* (Demoustier, 2019). Proposer une alternative au développement basée sur le capitalisme via l'organisation communautaire est alors pensée, entre autres, par

« le positivisme politique de Saint-Simon (1817), socialisme utopique de Robert Owen (1813) et de Charles Fourier (1832), associationnisme ouvrier coopératif de Louis Blanc (1839), anarchisme mutualiste de Joseph Proudhon (1865), république coopérative de Charles Gide (1889) et solidarisme de Léon Bourgeois (1896) » (Tovar, 2016).

L'innovation sociale portée est celle du projet collectif et de la création de valeur communautaire, vecteur d'émancipation pour les membres, par les membres. Plus qu'un mouvement uni, l'économie sociale regroupe alors une diversité de pratiques de l'entreprise collective, lieux d'expérimentation d'espaces de solidarités, de protection, de réciprocité.

C'est officiellement en 1980 que les organisations de l'ES se reconnaissent comme répondant à des principes communs. La Charte de l'économie sociale par le CNLAMCA (aujourd'hui CEGES) est en effet signée cette année-là. À l'initiative des acteurs historiques de l'économie sociale est donc adoptée une définition de pratiques communes, qui soulignent de grands principes de fonctionnement qui les unissent :

La Charte

Article 1 – *Les entreprises de l'Économie Sociale fonctionnent de manière démocratique, elles sont constituées de sociétaires solidaires et égaux en devoirs et en droits.*

Article 2 – *Les sociétaires, consommateurs ou producteurs membres des entreprises de l'Économie Sociale s'engagent librement suivant les formes d'action choisies (coopératives, mutualistes ou associatives), à prendre les responsabilités qui leur incombent en tant que membre à part entière des dites entreprises.*

Article 3 – *Tous les sociétaires étant au même titre propriétaire des moyens de production, les entreprises de l'Économie Sociale s'efforcent de créer, dans les relations sociales internes, des liens nouveaux par une action permanente de formation et d'information dans la confiance réciproque et la considération.*

Article 4 – *Les entreprises de l'Économie Sociale revendiquent l'égalité des chances pour chacune d'elles affirment leur droit au développement dans le respect de leur totale liberté d'action.*

Article 5 – *Les entreprises de l'Économie sociale se situent dans le cadre d'un régime particulier d'appropriation, de distribution ou de répartition des gains. Les excédents d'exercice ne peuvent être utilisés que pour leur croissance et pour rendre un meilleur service aux sociétaires qui en assurent seuls le contrôle.*

Article 6 – *Les entreprises de l'Économie Sociale s'efforcent par la promotion de la recherche et l'expérimentation permanente dans tous les domaines de l'activité humaine, de participer au développement harmonieux de la société dans une perspective de promotion individuelle et collective.*

Article 7 – *Les entreprises de l'Économie sociale proclament que leur finalité est le service de l'Homme.*

CNLAMCA (1980) Charte de l'économie sociale

Les 7 grands principes de l'économie sociale peuvent être résumés comme ceci :

- Gouvernance démocratique, 1 personne = 1 voix,
- Liberté d'adhésion,
- Propriété collective du moyen de production,
- Mixité des ressources,
- Non-lucrativité,
- Intérêt général ou collectif de l'action,
- L'humain comme objectif premier.

Les associations, mutuelles, et coopératives ont donc, dans une logique de concertation, produit une définition commune de leurs pratiques, en excluant au passage les autres formes statutaires comme faisant partie de l'ES.

À la fin du 20^e siècle, les entreprises de l'économie sociale sont confrontées à la nécessité de réinventer leurs identités et d'affirmer leur spécificité par rapport aux organisations privées lucratives qui tentent d'intégrer la question sociale ou environnementale au sein de leurs pratiques. Elles sont confrontées en interne à des problématiques d'isomorphisme et de taille, qui rendent difficiles le respect des principes des EES, en s'assimilant de plus en plus aux organisations privées lucratives. En externe, elles sont confrontées par les acteurs du privé lucratif qui remettent en cause la légitimité des EES à recevoir des aides de l'acteur public ou à avoir un accès spécifique aux marchés publics (Blanc, 2008).

Face au constat que le statut n'est pas suffisant pour garantir une pratique économique vertueuse, une réflexion de renouvellement de l'ES par la création du concept d'économie solidaire naît. Elle est notamment développée par Laville, pour qui, avant de promouvoir les statuts, ce sont certaines pratiques qui doivent être valorisées et devenir norme. Celles-ci mettent un développement communautaire basé sur la participation au centre des préoccupations, se traduisant par des notions de proximités, d'activités en lien avec un développement social. D'après lui, « *l'économie solidaire peut être abordée comme l'ensemble des activités contribuant à démocratiser l'économie par des engagements citoyens.* » (Laville, 1999, cité dans Fraisse, 2003). Elle ne se veut pas économie de réparation, mais bien d'inclusion et de réciprocité.

Les entreprises de l'économie sociale ou de l'économie sociale et solidaire sont donc constamment incitées à se définir pour mettre en avant leurs différences face au système dominant. Les statuts ne sont plus acceptés comme seules garanties de leur virtuosité. Cependant, en affirmant les principes de double-qualité, d'intégration des parties prenantes externes, et des règles de répartition du bénéfice, elles permettent déjà une certaine garantie qui n'est pas présente pas chez les entreprises privées lucratives (Blanc, 2007).

I.C. La neutralité du statut n'existe pas

Les notions d'entrepreneuriat social et d'économie sociale sont en dialogue, mais il reste important d'en souligner la différence.

Alors que les entreprises de l'économie sociale proposent une remise en question voire une alternative au système capitaliste, l'entrepreneuriat social en reste une dynamique (Draperi, 2010). La proposition de Bill Drayton part d'une démarche mêlant philanthropie à économie de marché ; mais ne propose pas, à l'instar de l'économie sociale, d'émancipation des individus par la pratique de la démocratie économique et de la double-qualité. En un sens, en proposant une pratique de solidarité philanthropique (« solidarité faible ») et non démocratique (« solidarité forte ») (Laville, 2014), il semble que la RSE et l'entrepreneuriat social proposent une réponse aux problèmes sociaux et sociétaux « par le haut », c'est-à-dire d'une manière assez paternaliste et descendante, dans la continuité des *Responsabilities of the businessman*. Face à cela, depuis deux siècles, les espaces publics de proximités proposés par l'économie sociale (Laville, 1994 cité dans Codello-Guijarro, 2003) ont soulevé et répondu à des problèmes en partant « du bas », c'est-à-dire des principaux concernés, permettant une émancipation des individus.

Le TIESS propose, dans une synthèse regroupant les grandes différences entre entrepreneuriat social et économie sociale, un tableau synthétisant la catégorisation de Laville (2014).

Idéaux-types de solidarité

	Solidarité démocratique	Solidarité philanthropique
Valeurs partagées	Entraide, égalité	Bienveillance, sollicitude
Réponse aux inégalités	Lutte pour l'égalité, économie morale	Combat contre la pauvreté, moralisation des pauvres
Responsabilité des inégalités	Collective	Individuelle
Vision de la société	Holiste	Individualiste
Mécanisme de fixation des normes	Délibération publique	Mécanisme de marché
Mission de la composante sociale	Organisation de l'économie sur une base égalitaire et respect de la dignité des citoyens	Amendement du marché pour « raisons humanitaires »

TIESS (2016), à partir de Laville (2014)

Cette différence de pratique de la solidarité peut sembler anecdotique n'est pas neutre (Richez-Battesti, 2010). Elle est même majeure lorsque l'on observe les effets produits par un projet d'utilité sociale mené par une logique de solidarité faible. Pour Isabelle Guérin (2020), ce qu'elle appelle le « *capitalisme social* » serait basé sur trois hypothèses qui seraient celles d'une demande latente, celle de l'augmentation du bien-être et de réduction de la pauvreté, et celle du partage de la valeur. Cependant, elle démontre que le capitalisme social « *créé un besoin plus*

qu'il ne répond à une demande, privatise des biens publics plus qu'il n'améliore le bien être, et accapare la richesse plus qu'il ne la partage ».

Bien que souhaitant regrouper toutes les sensibilités de solidarité en son sein, les tensions idéologiques sont, entre entrepreneuriat social et économie sociale, fortes. Les premiers reprochent aux deuxièmes la lourdeur de la décision collective, l'incapacité de changer d'échelle pour « démultiplier son impact », et leur dépendance financière envers l'État entre autres. À l'inverse, l'économie sociale reproche à l'entrepreneuriat social le danger de l'individuel sur le collectif, de réduire la solidarité au marché, d'être une économie de réparation dont la source est le capitalisme sans proposer un nouveau modèle de développement, tout en prétendant à la nouveauté alors que l'ESS propose des solutions depuis plusieurs siècles (TIESS, 2016). Malgré ces oppositions, il semble important de souligner que de plus en plus d'entrepreneurs de l'économie sociale se réclament être des entrepreneurs sociaux (Richez-Battesti, 2010), découlant de la stratégie de l'entrepreneuriat social d'inclure dans sa vision toute initiative sociale et environnementale en son sein (Draperi, 2010), valorisant la question d'impact aux statuts.

Bien que ces entreprises et leurs pratiques puisent leurs racines dans différents paradigmes, cela de les empêche pas de dialoguer. Pour Petrella et Richez-Battesti (2010), l'émergence des questions de responsabilité au sein des entreprises capitalistes permet d'initier une dynamique positive globale chez les différents acteurs économiques. En suscitant intérêt et suspicion auprès des OES, la RSE les pousse à prouver leur différence. De plus, historiquement, les OES sont des acteurs majeurs de l'interpellation sociétale ; alors que l'activité économique est le seul moteur du privé lucratif, même s'il mène une politique RSE (Blanc, 2008). De nombreux chercheurs démontrent qu'en tant que telle, les OES savent depuis longtemps, avant même la création de RSE, allier viabilité économique à responsabilité sociale (Parsais, 2006). La responsabilité est pratiquée au sein des EES, qui présentent des spécificités méritoires par leurs statuts. Elles intègrent de fait diverses parties prenantes et n'ont pas pour objectif le profit, mais l'utilité collective (Bloch Lainé, 1994, Parodi, 1998 cités dans Blanc, 2008). La RSE est de plus en plus pratiquée par les entreprises privées lucratives pour répondre aux pressions des parties prenantes internes et externes. Ces dernières peuvent être publiques ou privées, issues parfois de la société civile organisée en OES (Blanc, 2008). L'entrepreneuriat social semble vouloir se trouver une place entre RSE et ESS, en souhaitant avoir au cœur de l'activité un projet d'utilité sociale mais sans remettre en cause la forme de l'entreprise en elle-même.

La dynamique positive engendrée par cette volonté des acteurs économiques d'être plus responsables peut mener à une perméabilité de la compréhension des notions d'ESS, de RSE, et d'entrepreneuriat social, notamment par les entrepreneurs eux-mêmes. Cette perméabilité des notions est aussi permise par les politiques publiques et les programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat, qui souhaitent avant tout valoriser ces dynamiques positives.

II. Un contexte politique favorable à l'émergence d'entreprises individuelles

Créer une entreprise ayant un projet d'utilité sociale n'est donc pas porteur du même sens ni de la même idéologie si le choix statutaire fait par l'entrepreneur est celui de l'entreprise individuelle ou collective. La dynamique de recouvrement de la finalité au processus engagée depuis l'apparition du concept anglo-saxon d'entrepreneuriat social a été actée par les différents cadres légaux du renouveau de l'entreprise, mais aussi de l'économie sociale et solidaire. Ces politiques publiques ont une incidence sur les programmes d'accompagnement de porteurs de projets sociaux ou environnementaux, qui valorisent désormais une conception large de l'ESS et l'accompagnement de projet relevant du capitalisme social. Indéniablement, ils auront une incidence sur les choix des individus qui se retrouveront au sein de ces réseaux.

I.A. Les cadres légaux ne permettent pas de valoriser l'entrepreneuriat collectif

La reconnaissance des OES par l'État français a été, pendant plus d'un siècle, refusée (Loi Le Chapelier, 1791) rendant les organisations intermédiaires interdites, puis reconnue, statut par statut au fil du 20^e siècle, avant d'être des appuis aux opérations providentielles de l'État après la Seconde Guerre Mondiale. En 1984, le gouvernement se dote d'un secrétaire d'État chargé de l'économie sociale pour la première fois. C'est en 2014, alors que les entreprises de l'ESS sont secouées par l'arrivée de l'entrepreneuriat social en France, qu'elles obtiennent une loi-cadre en France. Loin d'être un consensus, cette loi intègre à la définition d'EES, alors limitée à la définition de 1980, les fondations ainsi que certaines entreprises lucratives. Les organisations lucratives et individuelles, si elles respectent le cahier des charges et sont agréées ESUS, peuvent être considérées comme appartenant à la famille de l'économie sociale et solidaire. Se faisant, l'ESS renforce son attractivité, mais affaiblit le modèle de développement qu'elle tend représenter (Bidet et al., 2019). En effet, les principes de l'ESS dans la loi sont plus larges et moins ambitieux que ceux définis par ses acteurs en 1985 ; et l'objectif « d'impact »

éclipse l'entreprise collective. L'accent est mis sur la finalité des entreprises et non sur leurs processus de production, à l'instar de l'entrepreneuriat social.

Pour Draperi (2010), les acteurs de l'économie sociale se regroupent au sein de différentes instances de plaidoyer, mais n'ont pas réussi à former un mouvement ni à se rendre attractifs. À l'inverse, les entrepreneurs sociaux arrivent à se rendre visibles, en France, au sein d'organisations comme le Mouves ou Ashoka, qui sont attrayantes pour les nouvelles générations, en portant un message qui semble universel et compréhensible partout, hors des contextes historiques, juridiques et politiques (Petrella et Richez-Battesti, 2010). Ces organisations ont eu pour stratégie de vouloir recouvrir sous le terme « social business » une variété de pratiques (Perrin, 2020).

La loi Pacte de 2019, qui visait à refonder l'entreprise, introduit la notion de « raison d'être de l'entreprise ». Ces deux lois dépassent clairement la dichotomie lucratif/non-lucratif, qui était considérée comme dommageable à toute dynamique positive par certains auteurs comme Levillain (2017, cité dans Bidet et al., 2019), qui prônaient la création d'une « entreprise hybride ». D'autres chercheurs regrettent au contraire que ce choix ait totalement ignoré les expériences organisationnelles des OESS, qui auraient pu inspirer les actuelles réflexions sur la refonte de l'entreprise (Bidet et al., 2019).

Les entreprises collectives de l'économie sociale sont à l'origine issues d'un véritable mouvement d'émancipation. Mais aujourd'hui, conséquemment à ce qui vient d'être avancé, le risque de banalisation de ce que représente l'ESS est fort.

I.B. Au niveau régional, la mise en place des politiques publiques d'accompagnement aux entrepreneurs d'utilité sociale favorise l'entrepreneuriat individuel

En parallèle aux évolutions de l'économie sociale et solidaire, l'entrepreneuriat et l'initiative citoyenne comme réponse à la crise économique et politique sont de plus en plus valorisés. La crise sociale se caractérise notamment depuis la fin des années 1990 par un chômage structurel, et la crise politique remet en cause la capacité des institutions représentatives à améliorer la société (Sillard, 2020). Cela s'inscrit dans une dynamique publique qui, depuis la fin des années 1970, promeut l'auto-emploi comme réponse au chômage. À partir des années 1980 jusqu'aux années 2000, les réseaux d'aide à la création et au financement d'entreprises se développent, financés par des organismes publics et privés. C'est le cas notamment de France Initiative Réseau, de France Active (aidant spécifiquement au développement d'entreprises de

l'économie sociale), et de l'Adie (Darbus, 2008). C'est dans ce contexte de croissance de « l'industrie » des incubateurs et pépinières (Albert & al., 2002, dans Richez-Battesti et Vallade, 2018), que les programmes d'accompagnement de projets sociaux ou tournés vers ce qui est appelé l'innovation sociale se développent. Leur but est d'accompagner des entrepreneurs qui pourront ensuite, par eux-mêmes, apporter des solutions aux grandes problématiques sociétales grâce à leurs projets tournés vers une société plus écologique et solidaire (Sillard, 2020). Le premier incubateur de ce type, Alter'incub, est créé en 2007 par l'Urscop du Languedoc-Rousillon (Richez-Battesti et Vallade, 2018). Il confère à l'origine une visibilité inédite aux entreprises collectives de l'économie sociale, considérées comme capables d'apporter des réponses aux problèmes sociaux. Le financement par la région a cependant eu une influence sur le discours et les pratiques du programme, en faisant désormais un programme d'accompagnement à l'entrepreneuriat « *socialement innovant* » dans une logique d'ouverture aux projets lucratifs. Le programme a dû, dans une logique de compromis, commencer à accompagner des projets d'entreprises individuelles en plus des projets coopératifs. La notion d'innovation sociale à soutenir n'est plus seulement rattachée aux projets de l'ES, mais aussi à la prise en charge de besoins sociaux par les entreprises classiques. Ainsi, on peut faire une nette différence entre deux visions opposées face aux projets sociaux et environnementaux et à leurs défenseurs, entre

« d'un côté, ceux qui veulent pousser l'entreprise à se réformer vers plus de solidarité et vers un modèle coopératif, et de l'autre, ceux qui voudraient se défaire d'un certain nombre de services publics en direction des entreprises. » (Richez-Battesti et Vallade, 2018).

Ainsi, il semble impossible que les programmes d'accompagnement soient idéologiquement neutres. Ils sont au contraire porteurs, dans leurs enseignements, leurs visions du monde, mais aussi leurs discours, d'une vision ou de l'autre de ces projets sociaux. D'après Sillard (2020), on peut les classer en trois types de démarches :

D'abord, les incubateurs d'entreprises sociales,

« procèdent à une extension et à une dissémination des valeurs du marché à la politique sociale, et ramènent le processus d'autonomisation à l'exercice de capacités individuelles et à la prise de décisions rationnelles permettant au porteur de projet de pérenniser son activité, la rendre « viable » (notamment en la faisant croître ou « changer d'échelle »). Les porteurs de projet sont vus comme des « entrepreneurs »

(au sens classique et restreint de créer une entreprise menant une activité commerciale). L'apport de l'accompagnement est alors pensé de façon techniciste : il s'agit d'apprendre à maîtriser des outils comme le « business plan », les techniques de marketing ou les statuts juridiques des sociétés commerciales, directement importés de l'économie marchande capitaliste. Les solutions aux problèmes sociaux et aux enjeux de solidarité des projets accompagnés ont majoritairement vocation à permettre à leurs bénéficiaires de s'intégrer dans le monde du travail et de la consommation, sans questionner ce modèle de société ni poser la question de l'émancipation et de la justice sociale. »

Ensuite, les lieux de quartier, où les solutions accompagnées maintiennent le système actuel, souhaitent accompagner des évolutions mineures favorisant le vivre ensemble. La portée des projets est à l'échelle du quartier, l'accompagnement a une dimension technique, mais les outils sont imprégnés de la culture associative, de l'éducation populaire ou de l'animation socio-culturel. Pour finir, les associations militantes

« lient les problèmes sociaux et environnementaux, qu'elles entendent résoudre par l'accompagnement de projets citoyens, à une critique radicale du système. Leurs discours remettent en question le modèle de société dans lequel nous vivons, dans ses aspects aussi bien politiques qu'économiques. L'articulation qui s'y opère entre libéralisme (politique, mais aussi, en partie, économique, avec la recherche d'activités économiques dans lesquelles les individus peuvent créer et s'épanouir) et souci de la justice sociale les rapproche d'une pensée libertaire. (...) Les démarches s'inscrivent dans ce que Bacqué et Biewener décrivent comme le modèle « radical » d'empowerment où « l'objectif d'émancipation individuelle et collective débouche sur un projet de transformation sociale qui, dans les approches les plus radicales, repose sur une remise en cause du système capitaliste » (Bacqué, Biewener, 2013) (...) L'accompagnement est avant tout un espace pour questionner le « sens » de son action, ses « aspirations » profondes, développer son « esprit critique » et sa capacité à « discerner ». Nous qualifions ces associations de militantes parce qu'elles revendiquent explicitement un engagement de nature politique, se réfèrent à des idéologies critiques à l'égard d'un capitalisme productiviste et consumériste, et mobilisent un phrasé renvoyant à la lutte politique et aux mouvements sociaux. »

Pour Richez-Battesti et Vallade (2018), il y a une claire tendance qui se dessine, celle du soutien des pouvoirs publics aux entreprises de l'économie sociale à un soutien des entreprises

classiques ayant une logique d'impact environnemental et social, et donc négociant, voire s'intégrant, avec le capitalisme. Cette tendance valorise donc plus les incubateurs d'entreprises sociales. Elle s'inscrit dans ce qui a été souligné précédemment : le développement du mouvement de l'entrepreneuriat social et l'échec des entreprises collective à se former en tant que mouvement afin de promouvoir sa spécificité en termes de responsabilité et d'utilité sociale. L'ouverture de l'ESS aux entreprises commerciales a acté cette dynamique, achevant d'intégrer le « capitalisme social » dans la définition d'entreprises sociales et solidaires.

En Île-de-France particulièrement, lieu de l'enquête de terrain, ces programmes sont nombreux, et tributaires de l'idéologie de l'entrepreneuriat social. Les programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat social ou à l'ESS les plus visibles sont très chargés par le mouvement de l'entrepreneuriat social, ou composent du moins avec cette identité². Ces organisations sont prises dans des logiques d'innovation sociales, de financements, de concurrence, et doivent s'adapter à l'acteur public et à leurs partenaires privés pour assurer leur pérennité (Sillard, 2020). Ainsi se côtoient, par exemple, sur le site internet de l'Avise (2020), en programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat, des acteurs accompagnant des projets collectifs (Union régionale des SCOP, CRESS dans une certaine mesure) et des programmes portés par des écoles de commerces, tributaires d'une vision *Social business*.

Conclusion de la deuxième partie

La pertinence de l'entrepreneuriat collectif pour développer un projet d'utilité sociale a été relevée. Cependant, les entrepreneurs de projet sociaux ou environnementaux évoluent dans un environnement sociétal et juridique qui banalise le choix statutaire au profit de l'impact que doit avoir l'activité de l'entreprise. Or, les statuts ne sont pas neutres (Petrella et Richez-Battesti, 2010), car traduisent une pratique de solidarité philanthropique ou démocratique. Le centre du questionnement est donc bien de comprendre, dans les cheminements des individus, le sens qu'ils donnent à ce choix statutaire, mais aussi par quoi est-ce qu'il est motivé. Est-ce que ce choix statutaire est, pour eux, une simple formalité ? Quel sens y donnent-ils ? Cela traduit-il, pour eux, d'un arbitrage entre rationalité en finalité et en valeur ? L'enquête de terrain permettra d'analyser empiriquement la manière avec laquelle les entrepreneurs associent fins visées par leurs projets et adoption ou rejet d'une forme collective d'entreprise.

² Voir en Annexe 1 la description des programmes d'accompagnements qui seront notamment cités dans l'enquête de terrain

PARTIE III : LA RATIONALITÉ À L'ŒUVRE CHEZ LES PORTEURS DE PROJETS SOCIAUX

L'étude s'est jusqu'ici portée sur la rationalité et la construction de sens des porteurs de projets sociaux lors de leur choix statutaire, contextualisé dans un environnement favorable à une banalisation de l'économie sociale. Cette partie tentera de répondre, par une étude empirique, à la question qui guide cet exercice, à savoir : pourquoi les entrepreneurs vont-ils préférer se constituer en entreprise collective ou en entreprise individuelle afin de répondre à une problématique sociale ou environnementale ? Pourquoi choisir de construire la réponse au problème collectif de manière individuelle ou à l'inverse, de manière commune ?

Les entrepreneurs rencontrés portent tous un tel projet. L'enquête visera à comprendre le sens que donnent ces individus à leurs choix statutaires et donc à l'organisation interne de leur entreprise. Elle permettra de comprendre que, à l'inverse de ce que pourrait avancer Weber, ce choix ne résulte pas d'un arbitrage entre rationalité en valeur et instrumentale, mais bien d'une réflexivité des individus qui tentent de marier les contradictions qui les habitent dans un cadre contraint.

I. Protocole expérimental

I.A. Opérationnalisation de la revue de littérature

Il a précédemment été avancé que l'entrepreneur est un acteur rationnel. Cette rationalité peut être en valeur ou en finalité. D'après certains auteurs (Johanisson, 2002, Richez-Battesti, 2016), les entrepreneurs sociaux qui font le choix d'une structure individuelle sont plus rationnels en finalité qu'en valeur. À l'inverse, ceux qui font le choix d'une structure collective seraient plus rationnels en valeur qu'en finalité. Il ne faut pas oublier que ces catégories de la rationalité ont été définies par Weber comme des idéaux-types de rationalité. Elles permettent de définir un type de rationalité dominant dans les constructions de sens des individus, mais il faut prendre garde à ne pas penser ces rationalités comme imperméables les unes par rapport aux autres. Passeron (1994) soutient même que la rationalité en finalité n'est qu'une variante des finalités en valeurs : la valeur dominante du monde dans lequel on évolue est celle de la maximisation du profit, d'une rationalité qui serait objective, neutre ; alors qu'en réalité, elle découle de

croyances. Cela permet d'avancer que l'on peut tester les types de rationalités dominantes dans les démarches des entrepreneurs, et soulever des interrogations sur les constructions de ces dominances de rationalité.

L'objectif de cette enquête est donc de savoir si les logiques de sens mises en avant par les entrepreneurs interrogés font appel à différents types de rationalités, et si oui, lesquelles. Le choix a été fait d'appréhender cette étude empirique avec une approche sociologique, afin d'interroger la subjectivité des individus par rapport à leur contexte. Plus que de chercher les prédispositions psychologiques à entreprendre de manière collective, elle cherchera à comprendre, dans leurs cheminements et subjectivités, ce qui les amène à choisir une manière d'entreprendre plutôt qu'une autre.

En cohérence avec cela, c'est dans une démarche compréhensive que cette étude de terrain a été menée. La démarche s'appuie sur les trois postulats indépendants soulignés par Raymond Boudon (2003, cité dans Coenen-Huther, 2019). Selon le postulat de l'individualisme méthodologique,

« l'explication d'un phénomène collectif passe nécessairement par l'exploration de comportements individuels, de leur logique et de la manière dont ils se combinent ou s'affrontent pour faire figure d'ensemble. L'individualisme comme choix de méthode implique donc que l'acteur individuel constitue l'unité élémentaire de toute analyse. ».
« Un second postulat, dit « de la compréhension », implique que toute démarche individuelle peut être comprise. (...) [Il] implique cependant qu'on peut en principe comprendre des actions plus complexes pour autant qu'on ait pris soin de s'informer suffisamment. ».

Le troisième postulat est celui qui fait de l'être humain un être de raison, un être rationnel.

Les données ont été recueillies par des entretiens dits compréhensifs, prenant la forme d'entretien non-directifs. Ceux-ci permettent de laisser aux acteurs la liberté de construire le sens de leur pratique et de leurs représentations au moment même où ils formulent leurs réponses à l'enquêteur.

I.B. Construction des échantillons

Les entrepreneurs étudiés se définissent eux-mêmes comme des porteurs de projet dits « responsables », « à impact », « engagés ». Une conception large de ces termes a été acceptée, afin de mettre l'accent sur la manière dont les acteurs se représentent eux-mêmes dans l'espace

social comme acteurs de changement. S'ils font appel à la sémantique du vertueux, du responsable, du changement, du lien social, de l'écologie ou de la réponse à un problème social, ils ont été considérés comme éligibles à faire partie de l'étude. Le terme « entrepreneur » peut exclure certains acteurs qui ne souhaitent pas être associés à ce terme, car considéré comme idéologiquement chargé. On préférera, pour contacter les enquêtés, le terme « porteur de projet ».

Le choix a été fait d'interroger des entrepreneurs qui ont déposé les statuts moins de trois ans avant l'entretien. L'objectif était de trouver des projets assez jeunes pour que les individus initiateurs puissent se remémorer avec assez de précision le processus du choix statutaire. Pour les structures de plus de trois ans, il devient plus difficile de se rappeler précisément ce qui a pu influencer ce choix. Le risque était que le discours de la structure prenne le pas sur le discours individuel, comme ça aurait pu être le cas dans des organisations plus vieilles qui auraient eu le temps de construire une représentation collective de son histoire. Ainsi, interroger le porteur de projet d'une association qui a désormais une vingtaine d'années aurait été limitant, dans le sens où au fil des années, des rencontres avec des acteurs, le discours pourrait être figé.

Le choix a été fait d'avoir une démarche comparative, c'est-à-dire de distinguer deux populations différentes entre les porteurs de projet ayant fait le choix d'une structure collective et ceux qui ont fait le choix d'une société commerciale.

Il faut aussi noter que les interviewés l'étaient sur leur projet qui est leur activité principale.

Les deux populations sont définissables comme tel :

- Population 1 : Les porteurs de projet responsables ayant fait le choix d'un statut individuel il y a moins de trois ans.
- Population 2 : Les porteurs de projet responsables ayant fait le choix d'un statut collectif il y a moins de trois ans.

Deux échantillons ont été constitués, représentant un échantillon par population.

I.C. Collecte des données

Les données ont été collectées auprès de ce qui a été défini comme deux échantillons, mais qui pourraient n'en former qu'un, dans le sens où l'enquête était présentée comme s'intéressant d'une manière large aux porteurs de projets sociaux ou environnementaux. La question du choix

des statuts n'a pas été mentionnée dans l'appel à entretien, pour éviter que l'enquête soit influencé dans la manière de justifier ses choix lors de l'entretien.

L'accès au terrain a été facilité grâce au réseau professionnel que nous avons pu développer dans le milieu de l'accompagnement à l'entrepreneuriat en Île-de-France. Malgré cela, la construction de l'enquête a été complexe. Cela s'explique par la période particulière dans laquelle nous nous trouvions au moment de l'enquête, c'est-à-dire en juillet 2020 ; d'abord, car l'activité est ralentie en période estivale, mais surtout, car la crise du Covid a rendu les personnes moins enclines à rencontrer des inconnus. Proposer un rendez-vous par visioconférence réduit de même la relation d'entretien à une relation très formelle et très ponctuelle, la rendant moins attrayante. Il a fallu mélanger les contacts direct et indirect à la population ciblée afin d'obtenir un nombre satisfaisant d'entretiens.

Contact indirect

De manière indirecte, nous avons sollicité deux chargées d'accompagnement dans des programmes d'accompagnements en Île-de-France pour, d'après le programme A, accompagner les « innovations plus juste pour l'homme et l'environnement », et pour le programme B, « les projets à forte dimension d'Économie Sociale et Solidaire » (Annexe 1). L'appel a été diffusé dans le réseau du programme A, amenant un total de 7 réponses, dont 5 seulement avaient déposé leurs statuts. Nous avons pu interviewer 5 personnes de l'échantillon 1. Le programme B n'a pas répondu à la demande de contact.

L'appel à entretien indirect était celui-ci :

Bonjour à toutes et à tous,

Dans le cadre de la finalisation de mon M2 à Sciences Po Grenoble, j'effectue un travail de recherche dont l'ambition est de comprendre ce qui a amené les porteurs et porteuses de projet social ou environnemental à se lancer et la manière avec laquelle ils ou elles le font.

Que vous soyez porteur de projet social ou environnemental ou que vous souhaitiez simplement rendre le monde un peu meilleur par votre démarche, je serais ravie d'échanger avec vous sur ces questions. Seule contrainte : les statuts doivent avoir été déposés il y a moins de trois ans.

Si vous avez un peu de temps à m'accorder, n'hésitez pas à me contacter en message privé sur LinkedIn ou par mail pour que nous convenions d'un rendez-vous téléphonique, ou autour d'un café si vous êtes en région parisienne (à un mètre de distance !). L'entretien devrait durer environ une heure.

Merci d'avance !

Contact direct

Ayant alors quatre entretiens pour l'échantillon 1 et un seul pour l'échantillon 2, le choix a été fait de contacter directement les porteurs de projets dont nous savions qu'ils étaient individuels ou collectifs, afin d'éviter une perte de temps au tri des personnes interrogées.

Pour l'échantillon 1, une personne a été contacté, répondant positivement et acceptant de s'entretenir. Pour l'échantillon 2, 9 personnes ont été directement contactées, amenant 6 non-réponses, et trois réponses positives. Seules deux porteuses de projet ont donné suite au premier échange de mail. La demande d'entretien directe était celle-ci :

Bonjour ...,

Comment allez-vous ?

Je me permets de vous envoyer ce mail, car dans le cadre de la finalisation de mon M2 à Sciences Po Grenoble, j'effectue un travail de recherche dont l'ambition est de comprendre ce qui a amené les porteurs et porteuses de projet social ou environnemental à se lancer et la manière avec laquelle ils ou elles le font.

J'ai vu que vous aviez lancé un tel projet récemment. Si vous êtes d'accord et disponible, je serais ravie d'échanger avec vous sur ces questions autour d'un café (à un mètre de distance bien sûr !) ou par téléphone. L'entretien devrait durer environ une heure.

Merci d'avance,

Chaque entretien a été retranscrit et anonymisé. Afin de garantir l'anonymat des entrepreneurs, les noms des programmes d'accompagnement qu'ils citent ont aussi été anonymisés.

Échantillon 1

Prénom	Âge	Genre	Secteur du projet	Statut	Type de contact	Modalité	Programme suivi (Annexe)
Alexandre	19	M	Lutte contre le harcèlement	SASU	Indirect : programme A	Visio	A
Alexis	21	M	Agriculture	SAS	Indirect : programme A	Visio	A
Inès	29	F	Services généraux	SAS ESS	Indirect : programme A	Face à face	A, G
Toki	24	M	Agriculture	SARL	Indirect : programme A	Face à face	A, D
Sandrine	32	F	Restauration	SAS	Direct	Face à Face	G, H

Taux de réponse (contact indirect): 50%. Taux d'achèvement : 100%

Taux de réponse (contact direct) : 100%. Taux d'achèvement : 100%

Échantillon 2

Prénom	Âge	Genre	Secteur du projet	Statut	Type de contact	Modalité	Programme suivi (Annexe)
Coralie	39	F	Agriculture urbaine	Entrepreneure-salariée CAE	Direct	Face à face	E
Marine	26	F	Orientation scolaire	Association	Direct	Face à face	B, C, F

Taux de réponse (contact indirect) : 0%

Taux de réponse (contact direct) : 25%. Taux d'achèvement : 66%.

I.D. Biais et risques de la méthode

La constitution de l'échantillon et de la méthode choisie en général sont nombreux – et de natures diverses. Bien que la relation d'enquête ne soit par définition jamais neutre, la situation dans laquelle ce terrain a été construit a été pour le moins particulière.

Constitution des échantillons

Les échantillons sont loin d'être représentatifs, ou de respecter le principe de diversification (Duchesne, 2000).

L'objectif premier était d'intégrer des acteurs de différents réseaux au sein de chaque échantillon pour éviter d'avoir des interviews de personnes sociologiquement proches, ou ayant le rapport à un même collectif. Cela s'est soldé par un échec, lorsque nous avons reçu une réponse positive du programme A, plutôt proche du mouvement des entrepreneurs sociaux, mais pas du programme B, plutôt proche d'une conception orthodoxe de l'ESS. Cependant, l'accès au terrain a été possible majoritairement par notre réseau professionnel. Ils baignent donc tous, même l'échantillon 2 qui a été constitué par un contact direct, dans cette culture d'entrepreneuriat social très présente dans ce réseau d'Île-de-France.

Avec un appel à entretien qui invitait des personnes qui pouvaient se reconnaître dans la terminologie « ESS » et « entrepreneuriat social » à s'entretenir avec nous, jouer sur cette limite floue était souhaité pour que les entrepreneurs puissent eux-mêmes identifier ou soulever ce qui leur importe au cours de l'entretien.

L'approche méthodologique peut paraître ici bancal, voire très imparfaite, car la construction de l'échantillon peut amener à penser que les acteurs interrogés sont imprégnés des cultures des réseaux dans lesquels ils s'inscrivent, et donc qu'ils présenteront, selon celui-ci, des rationalités similaires les uns aux autres. D'un autre côté, en interrogeant des entrepreneurs qui baignent dans la même culture entrepreneuriale, nous évitons de comparer des constructions de sens qui

seraient uniquement des conséquences de ce facteur explicatif et l'écueil tautologique qu'aurait présenté cette construction des échantillons. Par exemple, si l'échantillon 1 provenait entièrement du programme B, nous aurions pu dire que si l'échantillon 1 fait le choix du statut individuel, c'est parce qu'il baigne dans le mouvement des entrepreneurs sociaux. Si l'échantillon 2 provenait entièrement du programme B, on pourrait dire que le choix du collectif provient de cela.

Finalement, en ayant des entrepreneurs qui viennent tous du même milieu entrepreneurial (ce qui ne veut pas dire qu'ils viennent du même milieu social), il y a une homogénéité des profils qui permet de voir, au sein même de ces réseaux, les rationalités différentes qui s'y développent.

En choisissant une approche par la compréhension, l'objectif est de les laisser construire le sens de leur action, sans partir du principe qu'il sera forcément influencé par les réseaux dans lesquels ils s'inscrivent.

Biais dans les données récoltées

En ayant déjà été accompagnés, il y a de fortes chances pour qu'ils aient fait l'exercice du « why » et du « pitch », c'est-à-dire qu'ils ont déjà été initiés à formaliser la raison d'être de leur entreprise, comment ils la mettent en place, en proposant quel produit. D'une certaine manière, ils ont pu, au fil de leur expérience, formaliser une certaine *Illusion biographique* (Bourdieu, 1986), un chemin qui les aurait amenés inexorablement à monter un tel projet, et qui les rendrait légitimes, eux, à porter ce projet précisément. Les entretiens ont été abordés avec en tête la possibilité que les interviewés aient déjà préconstruit leurs réponses. Il faut donc prendre garde, dans l'analyse des données, à comprendre les non-dits, les réflexions latentes, et à dénouer le discours préconstruit de ce qui relève de la compréhension.

Pas de saturation dans la collecte de données

Cette enquête n'a pas pu aller jusqu'au seuil de saturation, moment où chaque nouvel entretien n'apporte plus d'information supplémentaire à l'enquêteur (Bréchon, 2011). Il est estimé qu'une enquête comprenant des entretiens non directifs arrive à saturation à partir de trente à quarante entretiens (Duchesne, 2000). Il aurait donc fallu, pour chaque échantillon, parvenir à interviewer une trentaine d'entrepreneurs, soit une soixantaine d'entretiens au total, pour avoir une approche comparative solide. Malheureusement, l'exercice du mémoire est contraint en temps, il faut donc assumer le caractère exploratoire de l'étude de terrain ici présentée. Avec 5 entretiens pour l'échantillon 1 et seulement 2 pour l'échantillon 2, il est quand même possible

d'observer des représentations et pratiques qui, parmi les entrepreneurs, se répètent, s'opposent, s'associent, et permettent de commencer à esquisser une typologie d'acteurs, bien que les échantillons, notamment le deuxième, auraient gagné à être plus complets.

Le mythe de l'entretien non-directif ?

L'entretien non-directif compréhensif a pour objectif de laisser l'enquêté balayer les sujets qu'il souhaite aborder à partir de la consigne qui lui a été donnée. Dans le cas de cette étude, la consigne était à peu près celle-ci, en plus de l'appel à entretien :

« Est-ce que tu peux m'expliquer quel est ton projet, comment tu es venu à le porter et comment tu le fais ? »

Néanmoins, l'entretien purement non-directif reste un mythe (Duchesne, 2000), et même si une grande liberté a été laissée aux enquêtés, certains sujets observés comme redondants ont poussé à poser directement la question à d'autres interviewés. Une grille d'entretien correspondant aux questions répondues par les entrepreneurs de manière large peut ainsi se dessiner. Ou tout du moins, ce sont des questions auxquelles ils ont été amenés à répondre, d'une manière ou d'une autre, au cours de la rencontre.

Quelle adéquation des fins et des moyens ?

Thème	
Leur « pourquoi » Valeur Processus de construction des valeurs	Quelle est ton ambition avec ce projet ? Pourquoi est-ce que c'est ce sujet que tu souhaites aider à régler, et pas un autre ? Qu'est-ce qui t'a amené à prendre en compte ces problématiques ?
Leur « comment »	
Général	Comment est-ce que, concrètement, tu fais pour mener à bien ton ambition ?
Ressources saisies : - Accompagnement - Financements - Coopérations	De quelles ressources tu te sers ? Par exemple, est-ce que tu te fais accompagner, financer, avec qui tu travailles ? Pourquoi ?
Rapport au collectif et choix du statut	Échantillon 1 : Tu as un ou une associée ? Vous avez fait le choix de quel statut ? Pourquoi ?

	Échantillon 2 : Tu as fait le choix d'une structure associative/coopérative/mutualiste, pourquoi ?
Informations générales	Âge
	Niveau d'étude
	Origine sociale et socialisation politique

Il est important de noter aussi que ces entretiens ont chacun eu tendance à passer du registre référentiel en début d'entretien, c'est-à-dire un discours énonciateur de faits, au discours modal, qui restitue les « *motivations, les représentations du monde, les visions du monde, les idéologies ou les systèmes de valeurs des enquêtés* » (Bréchon, 2011). En étant plus à l'aise dans la relation d'enquête en fin d'entretien, on peut expliquer l'aisance du partage sur des sujets plus sensibles à ce moment-là.

II. Résultats

En gardant en tête que ce sont majoritairement des entrepreneurs de l'échantillon 1 qui ont été interviewés, et donc qui ont fait le choix d'un statut individuel pour leur projet, plusieurs arcs de motivations et de moyens mis en œuvre par les entrepreneurs ont pu être identifiés au fil des rencontres. Les finalités mises en avant peuvent être proposées comme étant de quatre catégories : les motivations sociales, économiques, symboliques, et sociétales (ou collectives). Ensuite, il sera abordé en quoi, pour atteindre leurs objectifs, ils rejettent ou embrassent l'entrepreneuriat collectif, tirent parti des réseaux dans lesquels ils s'inscrivent, mais aussi décident de travailler en coopération avec des entreprises qui ne partagent pas leurs valeurs. À la suite de cela, une ébauche d'idéaux-type des entrepreneurs rencontrés sera proposée, pour commencer à initier une réflexion sur les différentes motivations cohabitantes chez les entrepreneurs et les pratiques qu'elles induisent.

II.A. Les différents ressorts de motivations

La question de la rationalité chez les entrepreneurs permet de s'interroger sur les objectifs poursuivis par ceux-ci. Par objectif, on peut comprendre les motivations, les aspirations qu'ont les porteurs de projet pour monter leurs entreprises. Elles pourront ensuite aider à définir, à observer à quelles actions, quels moyens, ils associent ces motivations pour arriver à leurs objectifs.

Au fil de l'analyse des entretiens, quatre grands types de motivation qui guident les individus dans leurs projets ont pu être extraits. Certains pourraient paraître contradictoires, mais en réalité, ils semblent tous, dans une certaine mesure, être présents dans leurs discours. Il y a d'abord une motivation manifeste, la première souvent citée d'office lors des entretiens : c'est la motivation sociale ou environnementale. Plusieurs motivations latentes apparaissent cependant au fil des échanges, laissant apparaître une motivation économique, une motivation liée à la rétribution symbolique du statut d'entrepreneur, et pour finir, une motivation liée à l'idée de « collectif », différente de la réponse au problème social, car il regroupe ici une volonté plus large – ou non – de refaire société via la coopération, de faire partie d'un changement sociétal plus que social.

Réduire l'anormale du monde actuel ou apporter sa contribution pour un monde meilleur : une vocation sociale au centre des projets

La motivation présentée lors de chaque entretien comme première est celle de la réponse à un problème social observé. Souvent, les réponses sont construites, elles ont été réfléchies en amont et font partie intégrante de la présentation de leurs entreprises. Pour Coralie, ce qui est important, c'est que ça ne soit plus « *après moi le déluge* », mais plutôt « *un : créer du lien. Deux : travailler vraiment sur l'alimentation. (...) Et puis la transmission. (...) Comment on produit, comment on produit bien, comment on s'alimente bien en étant vigilant, comment ça a un impact sur sa santé et sur l'environnement.* ». Pour Marine, qui a « *toujours su qu'[elle] voulais[t] avoir un impact social et lutter contre les déterminismes sociaux* », l'objectif est de lutter contre l'orientation subie, qui est pour elle un « *problème de société* ». Inès est partie d'un constat, c'est qu'« *aujourd'hui, on a beaucoup de professions, de métiers, qui sont invisibilisés, méprisés* » et qu'elle ne peut « *pas vivre avec l'idée de ne pas avoir essayé de changer les choses* ». D'autres abordent le sujet de manière plus large, comme Alexis, qui se dit que « *finalement on peut faire autre chose* », ou comme Toky, qui a toujours été insurgé contre les « *inégalités des chances* » lorsqu'à 6 ans, il s'est rendu compte que personne n'a « *rien mérité de ce qu'[il a], c'est juste une question de naissance* ».

Toutes ces motivations forment le « why » entrepreneurial qu'ils ont pu apprendre à argumenter, ayant chacun été accompagnés par au moins un programme d'accompagnement à l'entrepreneuriat. Il a été vécu, mais aussi réfléchi et construit comme un fondement clé de leur création d'entreprise. Il leur permet d'incarner ce qu'ils appellent une « vision ». C'est la motivation la plus manifeste de leur projet entrepreneurial, le plus palpable, celle qu'ils ont envie de partager au monde. Ils constatent un problème qu'ils veulent résoudre ou aider à

résoudre, et étayent parfois leurs propos d'une réflexion plus générale sur le monde qui les entoure.

Cette motivation sociale est souvent corrélée (pour 4 des 7 entretiens) à une forte notion d'impact qu'ils comptent avoir avec leur projet. Parfois très ambitieux, comme Toky qui a pour ambition de régler « *un cinquième de la malnutrition en Afrique subsaharienne* » en commercialisant son innovation ; parfois un peu moins, comme Inès qui veut, à son échelle, « *commencer à faire un peu mieux* ».

Le sens de l'argent : la rétribution économique, motivation latente de la construction du projet

Tous les entrepreneurs interrogés l'étaient sur un projet qui est leur activité principale : l'objectif est donc, à minima, de pouvoir vivre de son entreprise, au moins pour « *avoir juste les moyens de continuer à travailler [sur le projet]* » (Alexis). Pour Toky, ce n'en est même pas « *un indicateur de réussite, mais un prérequis de la réussite* ». En vivre, oui, mais à quel point ? Le rapport à l'argent peut devenir compliqué, voir contradictoire pour les entrepreneurs lorsqu'il s'agit de porter un projet aux valeurs environnementales ou sociales. Pour Alexis, son projet représente « *parfois des sacrifices (...) [mais] les gens aiment bien quand tu respectes tes valeurs* ». Il soulève ainsi une question qui peut être au cœur d'un cas de conscience pour ces entrepreneurs : peut-on faire du social et gagner de l'argent ? A priori, tout le monde est d'accord pour dire que l'objectif premier n'est pas de faire fortune, « *sinon j'aurais fait autre chose* » comme dit Toky. Le sujet n'est, pour certaines, pas du tout abordé, ou à demi-mot : c'est le cas de Marine et de Sandrine. Pour d'autres, ce n'est pas une motivation, mais un prix à payer, surtout lors d'une reconversion professionnelle comme c'est le cas pour Coralie, pour qui le choix de créer son entreprise a été « *une prise de risque à prendre* », ou pour Inès, pour qui « *financièrement c'est une vraie galère* ». Pour finir, d'autres assument totalement le choix d'une entreprise commerciale à un statut collectif pour pouvoir, si ça marche, « *revendre la boîte et gagner de l'argent avec ça (...) [pour compenser] les premières années où je me paie pas [...] parce que mine de rien j'investis mon argent personnel, mais en plus j'en gagne pas* ». Or, « *une association n'a pas de capital. Tu ne peux pas revendre une association* » (Toky).

Entre inquiétude et motivation, il serait incorrect de penser que les porteurs de projets sociaux mettent la question économique de côté. Ce n'est certes pas la première chose qu'ils donnent à voir, mais elle reste présente.

La rétribution symbolique : le mythe de l'entrepreneur social, chevalier des temps modernes, à contrecourant d'un modèle coopératif ou de gouvernance partagée ?

La posture de l'entrepreneur en tant que telle semble rétributive, permettant aux porteurs de projets de se situer dans l'espace social en tant que tel : Sandrine, par exemple, s'affirme comme étant une entrepreneuse « *avant d'être une femme noire* ». Jongler avec cette identité permet une affirmation des personnes interviewées, pour qui l'entrepreneuriat est quelque chose de très valorisant. Inès énonce ces qualités qui lui incomberaient mais dans lesquelles elle dit ne pas se reconnaître : « *J'ai eu un cours, le prof nous disait les critères de l'entrepreneuriat, c'est quoi être un entrepreneur ? C'est être résilient, être courageux, prendre des risques (...)* ». Il en est de même pour Marine avec son projet associatif, qui a « *mis du temps à se dire entrepreneure, pour une question de posture et de légitimité personnelle* ». D'autres, cependant, font référence à ces qualités de manière régulière au cours de l'entretien. D'abord pour Alexandre, pour qui « *c'est quand même classe d'être PDG d'une entreprise !* ». Pour Toky, un projet entrepreneurial, c'est quand tu peux « *tout faire de zéro, (...) créer ta sauce tout seul, sans rien, sans argent* ». Il définit ce qu'il est, un entrepreneur social, comme quelqu'un qui est « *obsédé par le problème. Une fois que le problème est réglé, tant mieux, tu vas chercher un autre problème.* » En tant que tel, il « *a vraiment un rôle de plaidoyer dans la société et auprès des autres entreprises en premier lieu* », il doit « *agir comme un virus* » en « *invent[ant] de nouveaux modèles* ». L'individu en tant que porteur de projet est ici valorisé, comme quelqu'un d'innovant, de travailleur, ayant une « *vision* » (Toky, Sandrine, Marine, Inès, Alexis), et qui pourra régler les problèmes du monde par son ambition.

Sûrs de leurs capacités individuelles et de leur manière de voir leurs projets, ils ont tous, mis à part Marine, une volonté de rester « *seul[s] maitre[s] à bord* » (Toky) et décisionnaires majoritaires au sein de leur projet. Alexis « *reste associé majoritaire, parce qu'[il] porte le projet et l'idée* » ; pour Coralie, « *quand t'as tout peaufiné toute seule, que tu gères tout toute seule, c'est difficile de faire rentrer quelqu'un, de devoir lâcher sur certaines choses* » ; pour Inès, rester majoritaire permet de garder « *[sa] vision qui est très claire, et [qu'elle ne veut pas perdre]. [Elle a] peur qu'[ils] dérape[nt] au niveau de la vision à un moment.* ». Sandrine, elle, est « *dans une équipe jeune qui n'avait pas forcément les mêmes valeurs qu'[elle] ; donc ça veut dire leur apprendre, parfois les convaincre, et derrière assurer* ». L'entrepreneur se voit ainsi comme un garde-fou de la vision et des pratiques du projet, qui n'a pas forcément besoin de l'inscrire dans les statuts, comme pour la différence de salaire, car « *quoi qu'il arrive [il] le [fera] parce que ça fait partie de [s]es valeurs* » (Alexis). Ils ont ainsi pleinement confiance en

leurs propres visions stratégiques, qui ne souhaitent pas voir remis en cause par un tiers. On s'approche ici d'une vision de la responsabilité de l'entreprise proche des prémices de la notion de responsabilité sociale des entreprises par l'éthique du dirigeant (Bowen, 1953, Drucker, 1954). Elle semble, dans un certain sens, s'opposer à une vision de responsabilité portée par les porteurs de projets d'économie sociale, comme l'incarne Marine, qui souhaite « *réinventer les modèles de gouvernance [car elles ont] vocation à être un collectif* ».

Observe-t-on là une opposition fondamentale qui permet de comprendre le choix statutaire des porteurs de projet, entre ceux qui souhaitent régler un problème par leurs propres mains et ceux qui souhaitent régler le problème par le collectif ?

Pourtant, les porteurs de projets qui souhaitent rester les premiers décisionnaires, et donc qui refusent la gouvernance partagée en interne, ne sont fondamentalement pas contre la participation, et promeuvent la collaboration, ou le lien entre différents acteurs. C'est le cas d'Inès, qui se dit « *pour la démocratie et pour les modes de gouvernance inclusif* » ; de Coralie, qui trouve que « *il n'y avait pas suffisamment de ponts entre les différentes structures pour répondre aux enjeux auxquels on doit faire face* » ; d'Alexandre, qui se fait soutenir « *par des personnes en or* » auxquelles il fait « *100% confiance* », de Toky qui affirme que les partenariats sont facilités, car son projet est social et utile, et d'Alexis qui explicite tout ce que les programmes d'accompagnement et le réseau en général ont pu lui apporter pour son projet.

La valorisation de l'individu en tant que motivation est une piste de réflexion intéressante quant aux ressorts de choix de statut. Être le propre patron de sa propre structure, c'est occuper une place significative dans l'espace social, être auréolé d'une puissance symbolique très forte. Il y semble alors difficile d'y accoler un collectif ou une gouvernance partagée, car le porteur de projet n'aurait plus ce statut. Cette question interroge deux choses qui semblent être contradictoires : premièrement, la volonté, ou non, des individus d'être symboliquement reconnus par la société comme chevalier des temps modernes. La volonté, ou non, d'opérer une action collective sur la situation problématique.

Les justifications des porteurs de projets sont donc au nombre de quatre : d'abord, la motivation sociale, ensuite économique, puis symbolique, et pour finir la volonté de refonder un contrat social.

II.B. Quelles actions pour mener à bien leur objectif ?

Il est important d'interroger les moyens mis au service de la fin des entrepreneurs. Les fins qu'ils souhaitent atteindre, autrement dit leurs motivations, ont auparavant été interrogées. Ici, ce sont les solutions et modes d'organisation choisis par les entrepreneurs pour atteindre ces fins qui seront analysés. L'entreprise collective est rejetée par la plupart des entrepreneurs, car elle est aperçue comme non efficace pour atteindre leurs buts. Ils valorisent le réseau pour développer leurs projets, mais s'interroge aussi sur la légitimité de la coopération avec des entreprises qui ne portent pas leurs valeurs.

Le rejet de l'entreprise collective comme moyen

C'est un constat partagé par presque tout l'échantillon 1 lorsqu'on les interroge sur leur choix statutaire : les associations sont « *basé[es] sur les aides* » (Toky), ou inefficaces, comme l'avance Inès, qui est « *ressortie complètement frustrée* » de son expérience salariale en association, parce qu'elles ont « *du mal à avancer [à cause de] perte de moyens* ». Pour Alexis, une association ne permettrait pas d'avoir « *des gens investis dans le projet* », car cela voudrait dire qu'ils sont « *juste investis quelques fois par-ci par-là* ». D'une manière générale, comme abordé plus haut, la prise de décision collective est rejetée par ces acteurs, car « *c'est un peu lent* » (Alexis). Inès, qui se dit pour la démocratie et les modes de gouvernance inclusifs, avance que c'est « *une fausse idée de penser que c'est totalement horizontal* » dans les coopératives. Elle ajoute que

« pour les structures un peu dans l'holocratie [...] c'est un peu difficile d'avancer. Autant sur une action comme Nuit Debout ça peut marcher, et encore à un moment ça a ses limites. Autant dans une entreprise, t'as besoin d'un vrai leadership à un moment. T'es obligé de trancher les décisions. Autant il y a une vraie valeur ajoutée à l'intelligence collective et moi je suis complètement dans cette tendance-là. Autant si toutes les décisions sont prises collectivement, t'avances pas et ça peut aussi être un signe de blocage ».

Elle souhaite ainsi « *trouver un juste milieu* » en incluant un comité qui a pour objectif de « *prendre en compte les avis des parties prenantes. (...) Mais [ils veulent] quand même garder le fil conducteur de cette entreprise* ».

On retrouve ici dans les discours des porteurs de projets les deux critiques principales de l'entrepreneuriat social envers l'économie sociale : la lourdeur de la décision collective et la

dépendance envers l'État (TIESS, 2016). Ces critiques majeures n'accordent pas aux associations le statut d'entreprise et discréditent d'office les organisations collectives notamment coopératives.

À la jonction du choix entre l'entreprise individuelle et l'entreprise collective se trouvent aussi des acteurs qui font le choix de ne pas faire de choix, ou de combiner les deux pour pouvoir « *adapter leurs discours* » selon l'endroit où ils sont. En disant cela, Sandrine sous-entend qu'elle peut aller demander des financements à différents types d'acteurs, notamment publics ou de financement de l'économie sociale comme France Active, ce qu'elle ne pouvait pas faire avec son statut d'entreprise individuelle. Inès réfléchit par exemple à créer une association en plus de l'entreprise, car on pourrait « *facilement [la] taxer de social ou green washing, en [lui] disant 'tu exploites le malheur des gens pour faire ton business'* ». Une association lui permettrait donc d'être « *une tribune* » pour « *faire du plaidoyer* » de manière légitime.

Marine a fait le choix d'une association après en avoir eu « *l'intuition* » et avoir fait une « *grosse enquête de terrain* » qui a permis de faire ressortir la nécessité de ne pas être une société de capitaux pour travailler avec l'éducation nationale. À l'avenir, elles pensent à une « *hybridation du modèle* » en devenant une SCOP. Dans tous les cas, le statut associatif leur permettait de « *mettre de la participation dans les statuts* » et aller « *vers quelque chose de collégial* ». L'objectif est d'intégrer d'autres personnes à l'association, qui serait co-président avec elles, en incluant les « *mineurs, pour inclure à un moment les participants* ». Elle est convaincue par la « *force* » de la démocratie participative après son expérience dans une SCIC, en ajoutant même que « *si on faisait tous ça dans la société on irait beaucoup mieux* ». La question de l'indépendance financière ne se pose pas : « *On considère qu'on remplit une mission de service public. C'est pas du tout grave que ça soit l'État qui nous paie via les collègues et les lycées, on vient compléter leurs offres* ». Ainsi, pour Marine, le changement passera par de l'innovation apportée dans un rapport de solidarité démocratique (« *forte* ») reposant sur la délibération publique qu'incarne l'association en tant qu'espace public de proximité, plutôt qu'une solidarité philanthropique (« *faible* ») reposant sur des mécanismes de marché comme le propose l'échantillon 1 (Laville, 2014).

La force des réseaux

Qu'ils rejettent ou non l'entreprise collective, les entrepreneurs interrogés sont loin de vouloir être coupés des dynamiques entrepreneuriales présentes sur leur territoire. Comme soutenu plus haut dans les motivations des acteurs, les valeurs collectives sont bien présentes, bien qu'elles

aient un rapport externe à l'entreprise plus qu'interne. Cela se traduit par une participation accrue à leurs écosystèmes et une inscription dans le réseau, notamment de l'entrepreneuriat social en Île-de-France. La construction de l'échantillon est telle que les acteurs touchés sont ceux qui profitent beaucoup de cette visibilité permise par les réseaux, c'est donc normal qu'ils remplissent tous ce critère. Pour Wendy, son accompagnement par l'association E l'a « *pas mal aidée sur la mise en relation, derrière il y a plein de choses qui en ont découlé. (...) Derrière il y a toujours des contacts qui venaient de là.* ». Après ça, le choix d'intégrer une CAE lui permet d'internaliser ce réseau. Si elle a besoin d'un service en particulier, il lui suffit de « *regarder sur l'intranet et regarde[r] si quelqu'un dans la coopérative fait cette activité* ». Pour Inès, « *ce qui [l']intéresse, c'est de rencontrer des gens. Des gens qui aiment les mêmes choses qu'[elle], qui veulent faire bouger les choses.* ». Marine, elle, dit avoir développé une « *communauté très forte avec les autres entrepreneurs* » après son accompagnement par l'association C. Elle dit qu'ils ont « *continué à faire des sessions de co-développement, à se donner des idées sur [leurs] projets* ».

« *Nous versus eux* » : *faut-il coopérer avec ceux qui n'ont pas les mêmes valeurs ?*

Plus qu'une opposition entre entrepreneurs individuels et entrepreneurs collectifs, l'opposition qui prime dans les discours étudiés est celle des projets à finalité sociale face à ceux dont le social n'est pas la grande finalité : pour les entrepreneurs interrogés, il y a ceux qui partageraient leurs valeurs, et ceux qui ne les partageraient pas, et cela n'aurait rien à voir avec les statuts, car comme le dirait Alexis, « *peu importe les statuts, si on veut respecter nos valeurs on peut le faire* ». Pour Marine, Toky, et Coralie, la question de la collaboration avec « *des entreprises polluantes* » (Toky), les « *gens pas convaincus* » (Coralie), « *les grands groupes qui n'ont pas mes valeurs* » (Marine) pose question, mais se pose comme une nécessité si l'on veut pouvoir « *arriver à répondre aux enjeux auxquels on doit faire face* » (Coralie) et « *changer de fiction* » (Toky, qui cite Cyril Dion, réalisateur du film *Demain*). Pour Marine, c'est ce qui compose la limite entre ce qu'elle appelle « *la vieille ESS et la nouvelle ESS* ». Au fil des années, elle qui se réclamait plutôt de cette « *vieille ESS* » a changé son point de vue, car « *si on met une dichotomie entre les deux et qu'on met les deux en ennemis, on va pas y arriver* ». Le directeur d'Ashoka France a conseillé au groupe d'entrepreneurs dont faisait partie Toky d'agir comme des « *virus* » pour opérer ce que l'association appelle le changement systémique, c'est-à-dire aller, par leur projet, influencer les grands groupes. Au final, la question posée arrive, dans les réseaux d'entrepreneuriat social, avec la réponse : oui, il faut travailler main dans la main avec

les grands groupes lucratifs, à l'image du *Social Business* partenarial Grameen-Danone de Mohammed Yunus.

Ce point de vue influence plusieurs comportements de coopération dans la construction de leurs projets : pour Marine, ça peut se traduire par accepter les financements d'un groupe polluant pour pouvoir développer son projet. Pour Toky, c'est faire une partie de la vente du sac par l'impression de contenus sponsorisés par des groupes de téléphonie mobile. Pour Inès et Coralie, c'est en proposant leurs services à de grosses entreprises pour les aider à changer de l'intérieur.

II.C. Ébauche d'idéaux-types d'entrepreneurs

Sans être à rebours des idéaux types proposés par Johannisson (2002) et Richez-Battesti (2016), qui proposent des idéaux-types basés sur un continuum de motivations économiques à sociales pour le premier, ou sur les statuts pour la deuxième, quatre grandes catégories d'acteurs rencontrés sont proposées. La volonté n'est pas d'opposer les questionnements et motivations économiques et sociales, car nombre d'entre eux ont un peu de chaque motivation distillée dans leurs discours, mais à des degrés différents. Affirmer que les motivations économiques s'opposent aux motivations sociales ne correspond pas aux résultats du terrain.

Le choix est plutôt fait de classer les porteurs de projet selon leurs dominantes motivationnelles. Cela a un impact sur leur manière d'appréhender et de mettre en pratique leurs projets. Pour rappel, les différentes motivations rencontrées sont sociales (ou environnementales), économiques, symboliques, collectives (ou plutôt sociétales). Le trait est ici forcé pour permettre l'analyse, à l'image des idéaux-types wébériens.

Majeure symbolique, mineures économique et sociale
<p>Motivations (du plus au moins important): symbolique, économique, social Caractéristique principale : figure très forte du porteur de projet, valeurs entrepreneuriales traditionnelles fortes (serial entrepreneur, héroïsme, pionnier), plaidoyer Problématique sociale : « celle-là ou une autre » Solidarité : philanthropique, par le marché (Bottom of the Pyramid) Statut : société commerciale lucrative, seul ou associé majoritaire, seul décisionnaire Collaborateurs : fait appel au bénévolat, à la freelance</p> <p>Dans les interviewés : Toky, Alexis, Alexandre. Similitudes dans les profils : ce sont les trois seuls hommes des échantillons, mais aussi les trois plus jeunes interviewés.</p>

Majeure sociale, mineure rétribution

Motivations (du plus au moins important) : sociale, symbolique

Caractéristique principale : scandalisé par le problème social avant de s'affirmer entrepreneur dans l'espace social

Problématique sociale : celle-là particulièrement, liée à l'histoire personnelle

Solidarité : philanthropique, par le marché (Bottom of the Pyramid) conjuguée à une solidarité démocratique de moindre mesure

Statut : choix d'une société commerciale lucrative ou à lucrativité limitée par rejet de la gouvernance stratégique collective. Une association, à côté de l'activité commerciale qui reste au sein de l'entreprise individuelle, permet de légitimement mener une activité 100% sociale.

Collaborateurs : salariés

Dans les interviewées : Sandrine et Inès

Similitudes dans les profils : femmes immigrées de première ou deuxième génération, expériences professionnelles ou bénévoles dans des entreprises collectives, transfuges de classe

Majeure collective, mineure sociale

Motivations (du plus au moins important): collective, sociale

Caractéristique principale : figure faible de l'entrepreneur, initiateur du projet, mais souhaite qu'à terme, il n'y ait plus besoin de lui. Le collectif est une fin en soi.

Problématique sociale : celle-là particulièrement, liée à l'histoire personnelle

Solidarité : démocratique, régler le problème passera par l'espace public

Statut : entreprise collective, gouvernance se veut le plus collégial possible

Collaborateurs : bénévoles ou salariés

Interviewée : Marine

Caractéristique socio démocratique significative : M2 en participation citoyenne

Majeure sociale, mineure collective

Motivation (du plus au moins important): sociale, collective

Caractéristique principale : figure forte de l'entrepreneur

Problématique sociale : celle-là particulièrement, liée à l'histoire personnelle

Solidarité : démocratique

Statut : salarié de CAE, le collectif est une valeur importante, mais le choix de la CAE est plutôt fait dans une logique de gain personnel et de sécurité, avec une vision de portage salarial, plutôt que de coopération. Permet d'avoir le pouvoir sur son activité.

Collaborateurs : n'a pas vocation à se développer

Interviewée : Coralie

Caractéristique sociodémographique importante : reconversion professionnelle, études longues

Tableaux : autrice

Cette ébauche permet clairement d'identifier que l'on ne peut pas opposer des entrepreneurs qui auraient une rationalité en valeur de ceux qui auraient une rationalité purement instrumentale chez les entrepreneurs de projets sociaux. Il s'agit bien d'individus, agissant sous contrainte, ayant parfois à faire cohabiter plusieurs rationalités en tension.

III. Discussion

Les entretiens ayant eu lieu avec les porteurs de projets ont permis de souligner plusieurs ressorts de leurs motivations, mais aussi des pratiques qui en découlent. Il sera ici tenté de regrouper, synthétiser les enseignements, notamment sur les rationalités à l'œuvre chez ces entrepreneurs, afin de les mettre en perspective avec les lectures qui ont été faites sur le sujet. Il est soutenu que la modélisation des rationalités proposée par Weber n'est pas acceptable telle quelle dans le cadre de l'action des porteurs de projets sociaux. La distinction entre rationalité en valeur et instrumentale, autrement dit entre affect et raison, s'efface au profit d'une réflexivité des individus qui leur permet de marier les contradictions qui les habitent en s'adaptant à leur contexte particulier. Se faisant, les entrepreneurs étudiés souhaitent toucher du doigt l'idéal d'une nouvelle société, qui n'aurait pas à passer par une révolution, mais qui danserait avec le système en place.

III.A. On ne peut pas « neutraliser » la rationalité des acteurs hors de leur contexte

Les choix des interviewés ne répondent pas d'un arbitrage entre une rationalité parfaitement en valeur ou parfaitement instrumentale, mais ressortent bien d'une rationalité limitée des acteurs et contrainte par leur environnement.

Les porteurs de projet n'ont pas une rationalité parfaite

Bien qu'il ait auparavant été démontré qu'une rationalité parfaite n'existe pas, il semble important de soulever que l'étude de terrain permet de le réaffirmer, dans le sens où aucune rationalité parfaite d'adéquation fins/moyens n'a pu être observée, ni aucune dichotomie entre les acteurs qui agiraient selon une rationalité en valeur et ceux qui agiraient en suivant une rationalité en finalité.

D'abord, les interviewés se contredisent parfois entre deux actions, voire entre une motivation qu'ils soulèvent et un moyen qu'ils soulignent. On peut noter l'exemple d'Alexandre, qui dit que c'est « *classe de se dire PDG d'une entreprise* » et qu'il souhaite vivre de son projet, mais

qui a accepté que le code de son site soit en open source, en échange que les codeurs le fassent pour lui. On peut aussi souligner Coralie, qui affirme ne pas avoir voulu s'associer pour que sa vision du projet ne soit pas altérée par une tierce personne, mais qui souligne son choix de la CAE, car « *c'était quand même une SCOP (...) avec un fonctionnement coopératif, c'est-à-dire qu'à partir du moment où tu es associé c'est 1 personne = 1 voix* ». À l'inverse, Inès dit de son projet « *s'il y a quelqu'un qui veut le faire à ma place : allez-y !* », mais d'un autre côté, décide de ne pas faire le choix de l'entrepreneuriat collectif, car elle a peur que cela ne corresponde plus à sa vision très claire du projet. Elle se contredit aussi sur cette idée en avançant que la loi de 2014 n'était pas assez ambitieuse, car elle n'imposait pas les critères de gouvernance démocratique. Dans le même ordre d'idée, Sandrine dit que si elle avait eu plus d'information, elle aurait pu faire le choix d'une structure collective ; mais ajoute plus tard qu'elle regrette de s'être associée pour lancer son projet.

Ce dernier exemple soulève aussi bien le fait que les entrepreneurs ont une rationalité limitée (Simon, 1957, cité dans Tran, 2018) et composent dans un environnement d'information incomplète, en interaction avec d'autres acteurs. Ils choisissent souvent un statut plutôt qu'un autre dans un caractère d'ajustement mutuel, comme c'est le cas pour les associations subsidiaires d'Inès et Sandrine.

Les actions des individus ne sont pas coupées du monde qui les entoure. Ils tentent de composer en interaction au sein de leurs réseaux, en s'adaptant selon leurs interlocuteurs, en saisissant des opportunités, pour donner vie à leur projet. Sandrine a, par exemple, créé une association pour pouvoir « *adapter [son] discours* » et ainsi avoir une structure juridique pour chaque type de demande à un acteur extérieur, notamment financière. Les individus s'organisent autour des politiques publiques, mise en pratique par des acteurs décentralisés et/ou des associations territoriales, et de leur nouvelle appréhension de la question des projets sociaux : si, comme Richez-Battesti (2018) l'avance, il y a un clair basculement des aides financières au lancement d'entreprise pour les entreprises individuelles à projets sociaux, car elles se distinguent plus clairement de l'État par rapport aux entreprises de l'économie sociale, alors les porteurs de projet se dirigeront plus facilement vers ce choix, à moins d'avoir une opinion forte concernant le projet porté par le choix de l'entreprise collective, comme c'est le cas de Marine.

Rationalités données ou construites ?

Les idéaux-types ébauchés en exposant les résultats sont, dans une certaine mesure, assez descriptifs, et les données qu'ils contiennent semblent données, et non construites. On peut donc

s'interroger sur la construction de ces rationalités chez ces entrepreneurs : comprendre quels sont les motifs d'action semble important, mais comprendre ce qui a pu jouer sur ces motivations l'est aussi. Appréhender la question par les choix faits par les individus ne veut pas dire que l'on ne peut pas s'interroger sur les sphères de socialisation et qui auraient pu influencer leur façon de voir le monde, de se représenter identitairement, et qui construisent un cadre à leur action.

On peut ressortir plusieurs cadres d'action que les entrepreneurs ont nommé, parfois sans s'en rendre compte, comme facteur de construction de leur cadre justificatif. On nommera ici les études, l'influence des réseaux, l'histoire personnelle et familiale, et les déterminants sociaux du genre. Ce qui est souligné ici représente des pistes de réflexion, mais n'a pas constitué le cœur de l'échange avec les entrepreneurs. Les entretiens menés n'avaient en effet pas un caractère biographique, qui aurait permis d'avoir une étude plus approfondie de cette question.

Pour commencer, il semble que les études aient eu un impact fort sur les motivations entrepreneuriales des individus. C'est notamment le cas pour Marine et Toky, qui ont eu des expériences bien différentes et qui les ont amenés à avoir une appréhension opposée des bonnes manières d'avoir un « impact positif ». Marine a étudié dans un Institut d'études politiques puis à l'université : elle a évolué dans un milieu majoritairement universitaire, qui lui a permis d'acquérir une vision d'une économie sociale par les « *les statuts et la gouvernance partagée, et les valeurs de lucrativité limité* ». À l'inverse, Toky, en école d'ingénieur, rejoint une association qui promeut l'entrepreneuriat et fait le choix du parcours « entrepreneuriat » au sein de son école, en partenariat avec une école de commerce. D'une manière générale, les réseaux dans lesquels les entrepreneurs s'inscrivent semblent non pas être choisis pour leur rapport à l'entrepreneuriat individuel ou collectif, mais semblent façonner les appréhensions que les entrepreneurs en font. Ils se tournent vers les programmes qui accompagnent avant tout des projets à finalité sociale. Les discours des directeurs de programme d'accompagnement à l'entrepreneuriat social, les « *décomplexé[nt]* » (Marine), et ont une influence sur la manière donc ils peuvent appréhender cette question des statuts. Ils ont aussi une influence sur la posture entrepreneuriale des sujets, et leur capacité à s'affirmer comme tels dans l'espace social. Touraine (1965) qualifie les situations dans lesquelles se placent les décisions comme faisant partie d'un « *système de valeur unifié* » ou l'emprise sur l'action est importante, ou d'une situation libre de toute valeur et de toute norme. Ici, dans les réseaux dans lesquels se placent les entrepreneurs, bien qu'ils fassent tous référence à une économie sociale et solidaire, il semble que la valeur entrepreneuriale principale dans laquelle se positionnent leurs choix soit

celle de la posture entrepreneuriale forte, et celle de la solidarité philanthropique plus que démocratique. D'un autre côté, cela n'empêche pas les entrepreneurs de prendre une décision ou d'affirmer un point de vue divergent si cela rentre en concurrence avec leur vécu et système de valeur : Marine, en arrivant dans le programme C, lorsque la confusion est faite entre entrepreneuriat social et ESS, fait entendre son désaccord. Il en est de même pour Inès, qui entre en contradiction avec la vision de la posture entrepreneuriale forte, qui mettrait en avant la concurrence sur un marché. Pour elle, plus il y a d'acteurs qui parlent de ce problème particulier, mieux cela sera.

Un autre facteur qui est souligné comme important par les interviewés est celle de l'histoire familiale. Que cela soit Inès et Toky, qui placent leur histoire d'immigration au cœur de leur justification, ou Sandrine et Coralie, pour qui ce sont l'arrivée des enfants qui a changé leur façon de voir le monde.

Pour finir, bien qu'il ne soit explicitement souligné que par Marine, la question de la socialisation de genre semble avoir une influence sur les idéaux-types ébauchés. On remarque qu'aucune femme n'a comme motivation première la motivation symbolique, ou même comme motivation secondaire la motivation économique. Seuls des hommes, pourtant très jeunes, en parlent. Les deux femmes qui ont une approche symbolique de leur motivation sont Sandrine et Inès, qui ont respectivement 32 et 29 ans ; et encore, s'affirmer comme entrepreneure est une manière pour elles de s'affirmer socialement. Cela semble pour elles être un outil d'*empowerment*. À l'inverse, les motivations sociales sont plus présentes dans les discours féminins. Les femmes sont-elles plus enclines à porter des projets de coopération, et donc des entreprises collectives, que les hommes ? Il n'est pas idiot de se poser la question, lorsque l'on sait que les travaux ayant pour objet d'étude les femmes entrepreneures soulignent qu'elles seraient plus aptes que les hommes à avoir un mode de gestion participatif et à être socialement responsables (Alexandre, 2016).

Leur rationalité est bien calculée par les acteurs en rapport avec le monde, les réseaux, la société dans laquelle ils se placent, dans l'objectif de pérenniser au mieux leurs projets.

III.B. L'entrepreneuriat social : la fabrique de nouveaux utopistes ?

La rationalité instrumentale de Weber est la seule des rationalités qui permettrait aux individus d'associer en pleine conscience un objectif à des moyens, mais qui induirait une recherche de bénéfice par une « rationalisation », ou un accroissement de l'efficacité, de chacune de ces actions.

Or, cette motivation économique n'est pas la motivation principale de nos interviewés : finalement, ce qu'on remarque chez tous les entrepreneurs interrogés, collectifs ou non, c'est que leurs actions sont loin d'être motivées par la recherche d'un enrichissement personnel. Alors, bien sûr, cela a été souligné précédemment, leurs projets sont pensés pour leur permettre, au minimum, d'en vivre, pour pouvoir s'y consacrer à temps plein.

Cette rationalité instrumentale se trouve traversée, transformée par l'utopisme dont ils font preuve dans leurs discours. Par leurs projets, ils visent tous à créer une société de bien-être, plus respectueuse de l'environnement, plus solidaire, ayant un impact au-delà des frontières de l'organisation. La référence à l'utopie n'est pas anodine, elle permet de souligner dans quelle mesure ils portent un projet de société, pour eux, mais aussi et surtout pour les autres. L'utopie, l'*eu-topos* (« bon-lieu ») ou l'*u-topos* (« non-lieu ») de Thomas More (1516, cité dans Drouin-Hans, 2015), c'est, pour Raymond Ruyer (cité dans Drouin-Hans, 2015) « *la description d'un monde imaginaire en dehors de notre espace ou de notre temps, ou en tout cas de l'espace et du temps historique et géographique* ».

L'utopie, c'est un idéal, qu'on ne peut, ou qu'on ne doit que rêver. C'est jugé

« le plus souvent d'un point de vue négatif, en lui associant l'idée de totalitarisme, mais aussi parfois d'un point de vue positif en tant qu'elle apparaît comme l'espoir de trouver un chemin vers le meilleur. Cette double valeur de l'utopie, dangereuse ou salvatrice, l'habite continuellement. Valeurs positives et valeurs négatives cohabitent, s'entrecroisent, se succèdent dans un mouvement évolutif. » (Drouin-Hans, 2015).

Les porteurs de projet interrogés sont résolument utopistes, ils croient en leur capacité d'innovation pour changer la société, promeuvent cela dans chacune de leur action. Ils prennent les problèmes sociaux pour des problèmes personnels (Touraine, 1965) ; et visent à régler ce problème comme tel.

Ce sont des acteurs qui, d'une certaine manière, manient instrumentalité et valeur en même temps : ils rationalisent, pour les projets individuels, leurs moyens de production, en intégrant leurs projets dans un monde capitaliste, et tentent de faire vivre leur valeur propre au sein de leurs organisations. Ainsi, leurs justifications se réfèrent, par exemple, à plusieurs des Cités de Thévenot et Boltanski (1991), définies comme des principes supérieurs communs auxquels peuvent se référer les individus lors d'une interaction sociale. Dans les discours des entrepreneurs, on peut deviner des motivations qui se rapporteraient à trois de ces Cités. Les motivations sociale et collective se rapprochent de la Cité civique, valorisant la solidarité,

l'équité, la collectivité, la démocratie. La motivation par la rétribution symbolique se rapproche de la Cité de l'opinion, valorisant la réputation, la visibilité, le succès, mais aussi la Cité par projet, valorisant l'enthousiasme, la flexibilité, le passage d'un projet à un autre. Pour finir, les motivations économiques se rapprochent de la Cité marchande, valorisant la valeur, le sujet « battant », la désirabilité. En référant leurs actions à plusieurs de ces Cités, ils semblent vouloir faire cohabiter des mondes qui sont antagonistes. C'est, pour eux, une manière de toucher du doigt l'utopie sociétale.

Il naît cependant alors une contradiction : en construisant leurs entreprises individuellement, selon leurs propres vécus, ils mettent en place arbitrairement leurs projets. Mais en refusant la gouvernance partagée, ce projet de nouvelle société ne se voit-il pas imposé aux autres ? Il semble cependant que dans leur discours, le choix d'une entreprise non collective permet pour eux de ne pas tomber dans le danger du totalitarisme : l'entreprise collective serait trop différente du système économique actuel ? Elle ferait peur ? À l'inverse, travailler en partenariat avec de grosses entreprises formées en société de capitaux, en tant que mécènes ou clients, permet, pour eux, d'activer un changement. Pour Guérin (2020), ce que propose l'économie sociale est « *peu attractive pour les philanthropes, car elle récuse les logiques d'accumulation et de propriété privée* ». Finalement, entreprendre un projet social ou environnemental de manière individuelle permet, pour les porteurs de projet, de résoudre une contradiction qui les habite : celle de vouloir proposer un nouveau projet de société, tout en le faisant cohabiter avec le système actuel et en n'ayant pas à faire le deuil de soi.

Les entrepreneurs interrogés sont réflexifs, et on peut soutenir que le travail de compréhension a permis de dépasser l'opposition sociologique habituelle entre acteur et système. On ne peut pas comprendre leurs comportements d'une manière totalement dénoués de son contexte, des politiques publiques, et des évolutions qui les traversent. Les Cités de justification présentées par Boltanski et Thévenot sont intéressantes pour comprendre les motivations et références d'actions des entrepreneurs, mais on voit bien que les interviewés ont aussi une volonté de dépasser ces systèmes proposés comme valeurs supérieures communes afin de proposer un projet pour la société.

Conclusion de la troisième partie

Cette enquête de terrain aura permis de dégager quelques éléments de réponse concernant la question de recherche. Tenter de comprendre pourquoi les porteurs de projets sociaux font le choix d'un statut individuel ou collectif aura fait ressortir différentes motivations présentes chez les individus, et leur manière de les associer avec les moyens qu'ils ont pour mener à bien leur projet. Finalement, on peut commencer à ébaucher des modèles de porteurs de projets sociaux et on peut affirmer que ce sont tous des individus qui ont pour volonté d'être reconnus comme des sujets, tout en faisant preuve d'une rationalité limitée par un cadre contraint. Cela rapproche ainsi plus d'un questionnement de l'action sociale par la théorie des conventions que par les idéaux-types de Max Weber. De manière très empirique, cela signifie que les entrepreneurs saisissent les opportunités qui leurs sont proposées pour répondre à leur motivation sociale : en choisissant un statut individuel, cette motivation sociale pourra, au passage, auréoler le porteur de projet d'une reconnaissance sociale incarnée par le statut d'entrepreneur. Cela semble moins atteignable lorsque la réponse au problème collectif est apportée de manière collective.

CONCLUSION

Dans un contexte sociétal donnant une importance accrue à la responsabilité des entreprises, il est important de s'intéresser aux individus qui sont à l'origine de nouveaux projets : les entrepreneurs. Lorsque leur objectif premier est celui de la lutte contre un problème social ou environnemental, c'est plus précisément en interrogeant les ressorts de leur choix statutaire que l'on peut comprendre pourquoi l'organisation collective, prouvée comme plus responsable (Bloch Lainé, 1994, Parodi, 1998 cités dans Blanc, 2008), est adoptée ou rejetée.

Cette étude a été menée par la méthode de l'individualisme méthodologique. En partant du principe qu'un entrepreneur, en tant qu'individu, a toujours de *Bonnes raisons* d'agir (Boudon, 2002), l'interrogation a été portée sur les rationalités auxquelles il pouvait répondre lors de ce choix. Max Weber a proposé, dans *Economie et Société* (1921), quatre idéaux-types de comportements humains, dont deux ont alimenté cette réflexion : la rationalité en valeur et la rationalité instrumentale. Cette dernière, considérée comme raison pure, n'existe en réalité pas mais est soumise à de nombreuses conditions concernant l'acteur et son contexte (Passeron, 1994, Simon, 1957, Thévenot, 2006). En effaçant la dichotomie finalité/valeur, il est possible de remettre en question les études sur les différentes figures d'entrepreneurs qui choisiraient leur statut en fonction d'une rationalité instrumentale - selon un objectif purement économique, ou en valeur - selon un objectif purement social (Johanisson, 2002, Richez-Battesti, 2016).

Les échanges compréhensifs avec des entrepreneurs de projets sociaux ont permis de commencer à comprendre pourquoi ces acteurs rejettent ou adoptent la forme organisationnelle collective. Différentes formes de motivations à leurs actions ont pu être analysées, qui s'éloignent bien de cette dichotomie purement sociale/économique. Il y a la motivation sociale, dans le sens où ils cherchent tous à réduire ou régler un problème social ; symbolique, c'est-à-dire qu'ils cherchent une rétribution sociale dans leur statut d'entrepreneur ; économique ; et sociétale (ou collective), c'est-à-dire qu'ils peuvent montrer une volonté de changement politique au sein de l'entreprise et de la société. C'est notamment le cas des deux projets collectifs qui ont été interrogés. Selon les motivations qui étaient les plus présentes dans les discours des enquêtés, une ébauche des idéaux-types d'entrepreneurs de projets sociaux a pu être produite. Il semble que les véritables facteurs de choix statutaires ne sont pas la question

de la motivation sociale ou économique, mais bien symbolique et sociétale, comme si la figure forte de l'entrepreneur n'était pas conciliable avec l'entreprise collective.

Ces résultats permettent d'affirmer qu'on ne peut pas opérer un arbitrage entre rationalité en valeur et en finalité. Ils insistent sur le fait que les individus sont des acteurs qui agissent en interaction avec leur environnement, en saisissant des opportunités pour mener à bien leurs projets. Ils évoluent et s'adaptent à un contexte qui banalise l'ESS avec un recouvrement des spécificités méritoires des entreprises collectives (Bloch Lainé, 1994, Parodi, 1998 cités dans Blanc, 2008) par la question de l'impact (Petrella et Richez-Battesti, 2010). Les politiques publiques ont donc tendance à valoriser les programmes d'accompagnements qui neutralisent le choix statutaire par rapport à la finalité sociale. En effet, les entreprises commerciales sociales sont perçues comme permettant de décharger les services publics en direction du privé (Richez-Battesti et Vallade, 2018). Les entrepreneurs élaborent des stratégies au sein de ce paradigme politique. Ils jonglent avec ce qui est attendu d'eux : après avoir créé une entreprise individuelle lucrative valorisée dans les programmes d'accompagnement, ils peuvent très bien, pour aller chercher des financements publics dédiés exclusivement aux associations, créer une structure collective afin d'y être éligibles.

Ces résultats interrogent aussi la mesure dans laquelle ces entrepreneurs sont de nouveaux utopistes, qui portent un projet de société en mariant les contradictions qui les habitent. Faire le choix d'une entreprise individuelle leur permet de convenir à leurs motivations économiques, sociales, mais aussi symboliques. Pour eux, aspirer à un monde meilleur ne passe pas forcément par l'instauration d'une solidarité démocratique.

Cette étude permet de commencer à comprendre pourquoi les individus font de tels choix organisationnels qui semblent contradictoires avec les valeurs portées par leurs projets sociaux ou environnementaux. Elle permet de faire un pont entre un choix à l'échelle individuelle et les conséquences qu'il aura sur une organisation spécifique mais aussi plus largement sur le modèle de société visé.

L'imparfaite construction du terrain permet cependant seulement d'amorcer un début de réponse. D'abord, on peut souligner les problèmes méthodologiques de la constitution des échantillons par contacts directs et indirects ainsi que ceux des modalités de rencontres. Ensuite, les entretiens avec les porteurs de projets collectifs auraient gagné à être plus nombreux afin de pouvoir achever la démarche comparative. Les données récoltées ont permis de répondre à la question « pourquoi les entrepreneurs sociaux ne font-ils pas le choix de l'entreprise

collective ? » plutôt que de répondre à la question de recherche, qui visait à comprendre le choix statutaire chez les deux types d'acteurs.

Ces résultats questionnent de manière plus importante les constructions de ces valeurs dominantes chez les individus. Les entrepreneurs ont plusieurs fois abordé les échanges qu'ils ont pu avoir au sein des réseaux d'entrepreneuriat social sur la manière d'opérer un changement à grande échelle, dont il ressortait pour la plupart des pratiques que l'on peut affilier à la solidarité philanthropique (Laville, 2014). Faut-il, pour que les entrepreneurs trouvent un intérêt à la forme collective de l'entrepreneuriat, qu'ils aient été confrontés à des réseaux ou des enseignements mettant en avant la solidarité forte comme moteur de changement sociétal ?

Bibliographie

Articles de revues scientifiques

- Alexandre, L. (2016). Typologie des entrepreneurs, une approche par le genre. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 15(3), 109-127.
- Ben-Hafaïedh, C. (2006). Entrepreneuriat en équipe : Positionnement dans le champ de l'entrepreneuriat collectif. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 5(2), 31-54.
- Bidet, É., Filippi, M., & Richez-Battesti, N. (2019). Repenser l'entreprise de l'ESS à l'aune de la RSE et de la loi Pacte. *RECMA*, N° 353(3), 124-137.
- Bodet, C., & Picard, D. (2006). Le Bilan Sociétal© : De la prise en compte des intérêts contradictoires des parties prenantes à la responsabilité sociétale. *Développement durable et territoires. Économie, géographie, politique, droit, sociologie, Dossier 5*, Article Dossier 5. <https://doi.org/10.4000/developpementdurable.1615>
- Boudon, R. (2002). La « rationalité axiologique » : Une notion essentielle pour l'analyse des phénomènes normatifs. *Sociologie et sociétés*, 31(1), 103-117. <https://doi.org/10.7202/001082ar>
- Boudon, R. (2011). Une approche cognitive de la rationalité. *Idees économiques et sociales*, N° 165(3), 24-36.
- Bourdieu, P. (1986). L'illusion biographique. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 62(1), 69-72. <https://doi.org/10.3406/arss.1986.2317>
- Cherkaoui, M. (2006). La structure d'interdépendance et ses conséquences. *Travaux de Sciences Sociales*, 77-97.
- Codello-Guijarro, P. (2003). Vers la construction d'un espace public de proximité. *Hermes, La Revue*, n° 36(2), 83-90.
- Coenen-Huther, J. (2019). Raymond Boudon et la compréhension sociologique. *Revue européenne des sciences sociales*, 57-1(1), 157-167.
- Cuin, C.-H. (2001). Émotions et rationalité dans la sociologie classique : Les cas de Weber et Durkheim. *Revue européenne des sciences sociales. European Journal of Social Sciences*, XXXIX-120, 77-100. <https://doi.org/10.4000/ress.658>
- Darbus, F. (2008). L'accompagnement à la création d'entreprise. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 175(5), 18-33.
- Demoustier, D. (2019). De la société de personnes à l'entreprise d'économie sociale : La lente construction d'une notion, du XIXe siècle jusqu'aux années 1980. *RECMA*, N° 353(3), 42-58.

- Draperi, J-F. (2010). *L'entrepreneuriat social, un mouvement de pensée inscrit dans le capitalisme*. RECMA. <http://img.recma.org/actualite/lentrepreneuriat-social-un-mouvement-de-pensee-inscrit-dans-le-capitalisme-j-f-draperi>
- Draperi, J.-F. (2011). Chapitre 2. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat social ? *Hors collection*, 29-42.
- Drouin-Hans, A.-M. (2015). Rêves d'éducation, éducations de rêve : Les leçons de l'utopie. *Le Philosophoire*, n° 44(2), 39-54.
- Ferrière, M., & Martin, G. (2011). Rationalité, anticipations, croyances. *Idées économiques et sociales*, N° 165(3), 4-6.
- Fraisse, L. (2003). Économie solidaire et démocratisation de l'économie. *Hermès, La Revue*, n° 36(2), 137-145.
- Francoual, P. (2017). La part sociale coopérative, un exemple de propriété commune. *RECMA*, N° 345(3), 57-67.
- Blanc, J. (2008). Responsabilité sociale des entreprises et économie sociale et solidaire : Des relations complexes. *Economies et Sociétés, tome XLII, n°1, série W - dynamique technologique et organisation*, n°10, pp. 55-82.
- Boltanski, L., & Thévenot, L. (1991). *De la justification, les économies de la grandeur* (Gallimard).
- Guesnerie, R. (2011). Rationalité économique et anticipations rationnelles. *Idées économiques et sociales*, N° 165(3), 7-14.
- Isambert, F. (1996). Valeur et rationalité chez Max Weber. *Revue européenne des sciences sociales*, 34(103), 27-45. JSTOR.
- Johannisson, B. (2002). *Entrepreneurship as a Collective Phenomenon*. <https://pdfs.semanticscholar.org/c76f/c09d7d46083cfc58a4c2c12226970c6ffa5c.pdf>
- Kuty, O., & Nachi, M. (2004). Le Compromis, Rationalité et Valeur : Esquisse d'une approche sociologique. *Social Science Information*, 43(2), 307-330. <https://doi.org/10.1177/0539018404042584>
- Martinet, A.-C., & Payaud, M. A. (2007). Formes de RSE et entreprises sociales. *Revue française de gestion*, n° 180(11), 199-214.
- Mongin, P. (2002). Le principe de rationalité et l'unité des sciences sociales. *Revue économique*, Vol. 53(2), 301-323.
- Passeron, J.-C. (1994). La rationalité et les types de l'action sociale chez Max Weber. *Revue européenne des sciences sociales*, 32(98), 5-44.

- Persais, É. (2006). Bilan sociétal : La mise en oeuvre du processus RSE au sein du secteur de l'économie sociale. *Revue internationale de l'économie sociale: Recma*, 302, 14. <https://doi.org/10.7202/1021557ar>
- Richez-Battesti, N. (2016). Diversification des modèles d'entreprises d'économie sociale et solidaire : Quelle place pour l'entrepreneur ? *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 15(3), 129-142.
- Richez-Battesti, N., & Vallade, D. (2018). L'innovation sociale entrepreneuriale : Un processus d'institutionnalisation inachevé. Les 10 ans d'Alter'Incub, premier incubateur régional d'entreprises sociales. *Marche et organisations*, n° 31(1), 61-80.
- Souloumiac, J., & Fossier, A. (2003). Passeron : Entre Weber et Wittgenstein. *Tracés. Revue de Sciences humaines*, 4, 83-102. <https://doi.org/10.4000/traces.3883>
- Thévenot, L. (2006). 2. Économie et sociologie de l'action coordonnée : Rationalité et normes sociales. *TAP/Politique et société*, 55-92.
- Tovar, É. (2016). 11. L'économie sociale et solidaire : Le renouveau d'un idéal ? *Regards croisés sur l'économie*, n° 19(2), 160-172.
- Tran, L. (2018). Herbert Simon et la rationalité limitée. *Regards croisés sur l'économie*, n° 22(1), 54-57.
- Valéau, P., & Boncler, J. (2012). Les acteurs du monde associatif face aux différentes propositions de l'entrepreneuriat social : Du scepticisme à une adoption conditionnelle. *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme Entreprise*, n°3(3), 17-35.
- Valéau, P., Parak, H., & Louart, P. (2013). Les équipes associatives, entre rationalité en valeur et entrepreneuriat social. *Revue internationale de l'économie sociale : recma*, 330, 89-106. <https://doi-org.iepnomade-2.grenet.fr/10.7202/1019459ar>
- Young, D. R. (2008). A Unified Theory of Social Enterprise. In G. Shockley, P. Frank, & R. Stough, *Non-market Entrepreneurship* (p. 12543). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781848445154.00018>
- Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M. (2009). A typology of social entrepreneurs : Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.007>

Ouvrages et chapitres d'ouvrages

- Boudon, R. (1979). *La logique du social* (L'esprit critique).
- Boudon, R. (2003). *Raisons, Bonnes raisons* (Puf).
- Boudon, R. (2009). Raison et rationalité. *Que sais-je?*, 3857, 9-28.
- Bréchon, P. (2011) *Enquêtes qualitatives, enquêtes quantitatives* (PUG).

- Duchesne, S. (2002). Pratique de l'entretien dit « Non-directif ». In *Les méthodes au concret* (PUF).
https://www.u-picardie.fr/curapprevues/root/44/sophie_duchesne.pdf_4a0bdf34aef10/sophie_duchesne.pdf
- Guérin, I. (2020). Business social et « bas de la pyramide » : La marche forcée du capitalisme social. In *Du social business à l'économie solidaire* (p. 93-114). ERES.
<http://www.cairn.info/du-social-business-a-l-economie-solidaire--9782749266336-page-93.htm>
- Guyot, J.-L., & Vandewattyne, J. (2008). Chapitre 1. Le champ de l'entrepreneuriat : Pluralité des approches et richesses du champ d'analyse. In *Les logiques d'action entrepreneuriale* (p. 15-40). De Boeck Supérieur. <http://www.cairn.info/les-logiques-d-action-entrepreneuriale--9782804156244-page-15.htm>
- Hansmann, H. (1996). *The Ownership of Enterprise* (Harvard University Press).
- Laville, J.-L. (2014). Innovation sociale, économie sociale et solidaire, entrepreneuriat social. In *L'innovation sociale* (p. 45-80). ERES. <http://www.cairn.info/l-innovation-sociale--9782749239491-page-45.htm>
- Perrin, A. (2020). Le grand récit du social business. In *Du social business à l'économie solidaire* (p. 71-91). ERES. <http://www.cairn.info/du-social-business-a-l-economie-solidaire--9782749266336-page-71.htm>
- Pleyers, G. (2008). Chapitre 3. Sociologie de l'action et enjeux sociétaux chez Alain Touraine. In *Épistémologie de la sociologie* (p. 69-86). De Boeck Supérieur. <http://www.cairn.info/epistemologie-de-la-sociologie--9782804157081-page-69.htm>
- Rist, G. (2010). Chapitre 3. L'Homo oeconomicus : Un fantôme dangereux. *References*, 51-69.
- Sillard, B. (2020). L'innovation sociale dans les démarches d'accompagnement de projets citoyens. In *Du social business à l'économie solidaire* (p. 163-187). ERES.
<http://www.cairn.info/du-social-business-a-l-economie-solidaire--9782749266336-page-163.htm>
- Touraine, A. (1965). *Sociologie de l'action* (Seuil).
- Weber, M. (1905). *L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme*.
- Weber, M. (1917). *Le Savant et le Politique*.
- Weber, M. (1921). *Économie et Société*.

Conférences et synthèse de connaissances

Blanc, J. (2007). *Entre aiguillons et regards obliques : Responsabilité sociale des entreprises (RSE) et économie sociale et solidaire (ESS)*. 7ème rencontre du RIUESS http://base.socioeco.org/docs/blanc_jerome_rennes_2007.pdf

Levesque, B. (2002). *Entrepreneurship collectif et économie sociale : Entreprendre autrement*. Forum L'entrepreneurship en économie sociale : oser l'entrepreneuriat différemment.

Petrella, F., & Richez-Battesti, N. (2010). *Business social, entreprise sociale et ESS : quelles formes de gouvernance ? Entre similitudes et divergences....* RIUESS. http://base.socioeco.org/docs/_index90.pdf

Tiess. (2016) *Synthèse de connaissance : l'entrepreneuriat social et l'entreprise sociale*. Consulté 25 août 2020, à l'adresse <https://tiess.ca/synthese-de-connaissances-sur-lentrepreneuriat-social-et-lentreprise-sociale/>

Littérature grise

Acteurs et dispositifs / Avise.org. (s. d.). Consulté 25 août 2020, à l'adresse <https://www.avise.org/annuaire-des-acteurs>

Bigre, & CGSCOP. (s. d.). *#Coopérons pour une démocratie économique !* Consulté 25 août 2020, à l'adresse <https://cooperer.wesign.it/fr>

France | Ashoka | Everyone a Changemaker. (s. d.). Consulté 25 août 2020, à l'adresse <https://www.ashoka.org/fr/pays/france>

France Active, le mouvement des entrepreneurs engagés. (s. d.). France Active. Consulté 25 août 2020, à l'adresse <https://www.franceactive.org/>

Les Canaux. (s. d.). Consulté 25 août 2020, à l'adresse <http://lescanaux.com/>

Ticket for Change. (s. d.). Consulté 25 août 2020, à l'adresse <https://www.ticketforchange.org/>

Table des annexes

Annexe : Description des programmes d'accompagnement cités	79
--	----

Annexe 1 : Description des programmes d'accompagnement cités

Cette annexe vise à décrire de manière anonyme les programmes d'accompagnement qui sont cités par les entrepreneurs interrogés. Les informations ont été rassemblées sur leurs sites internet respectifs.

Association d'accompagnement A :

L'association A propose deux programmes d'accompagnement pour les jeunes entrepreneurs sociaux, qui sont éligibles à partir du moment où ils ont un « projet à impact positif ». Le programme auquel font référence les enquêtés est celui qui vise à accompagner, sur une durée de six mois, une petite centaine d'entrepreneurs. C'est un programme d'idéation de projet, c'est-à-dire qui a pour objectif de développer son idée d'entreprise et esquisser un premier business plan. L'accent est mis sur le développement de la posture entrepreneuriale du bénéficiaire.

Les ateliers sont parfois animés par des intervenants extérieurs à l'association. Leurs profils varient : le directeur d'Ashoka France ou des personnes issues d'organisations veillant à développer le « leadership positif » sont par exemple cités. Les entrepreneurs sont aussi accompagnés par des coachs de manière individuelles, issus notamment des entreprises partenaires privées lucratives (écoles de commerce, PDG d'entreprise...) Parmi les participants, quelques-uns sont sélectionnés à la fin de l'accompagnement pour recevoir un soutien financier (10 000 euros) et un accompagnement d'un an supplémentaire.

Les frais de participation varient entre 200 à 400 euros selon revenus.

L'association est financée, en plus de ces frais, par des banques privées, des entreprises d'accompagnement de dirigeants, des grandes entreprises françaises.

Programme d'accompagnement B :

La SCIC B accompagne dans son programme des projets « à forte dimension d'économie sociale et solidaire ». L'objectif du programme est d'aider au développement et à la mise en relation des projets très territorialisés, et de leur permettre un accès aux services mutualisés de la SCIC.

Les entreprises accompagnées doivent être en rapport avec : l'éducation populaire, la consommation durable, l'insertion par l'activité économique, la production biologique, la formation, le soutien à la création d'entreprises.

La SCIC est financée par le fond social européen.

Leur site internet ne donne pas d'indication sur les prix pour bénéficier de l'accompagnement.

Association d'accompagnement C :

L'association C a plusieurs programmes. Celui cité par les entrepreneurs interrogés correspond à un parcours d'accompagnement de 6 mois dédiés aux « entrepreneurs sociaux et projets à impact ». L'objectif est de valider la problématique auprès des bénéficiaires, développer sa posture de chef d'entreprise, de développer un modèle économique pérenne.

Pour être éligible, il faut souhaiter dans son projet accélérer la transition écologique, réduire l'exclusion sociale, proposer une idée innovante ayant un fort potentiel de création de valeur, et être déterminé à devenir un entrepreneur.

Des intervenants comme des entrepreneurs alumni, ou le directeur d'Ashoka, sont mis en avant.

Les frais de participation s'élèvent entre 800 et 1400 euros.

L'association est financée ou développe des partenariats avec des fondations de grandes entreprises capitalistes mais aussi d'institutions publiques, comme la banque des territoires, le ministère de la transition écologique, French Impact et la ville de Paris.

Association d'accompagnement D :

Cette association est l'antenne française d'une organisation internationale. Elle propose beaucoup de choses, entre l'accompagnement à la réorientation professionnelle et des espaces de coworking. Elle a huit programmes d'accompagnements en tout, qui visent chacun à développer « un projet à impact social ou environnemental ». La proposition de définition donnée à l'impact social ou environnemental est celle de répondre à un des 17 objectifs de développement durable de l'ONU.

L'accompagnement est gratuit.

L'association a de nombreux partenaires publics, comme la région Ile-de-France, le FSE et la ville de Paris, des entreprises publiques ou semi-publiques comme la Poste et EDF. Elle est aussi financée avec des grandes entreprises et fondations d'entreprises privées.

Association d'accompagnement E :

Cette association promeut ce qu'elle appelle l'économie solidaire et innovante. Elle a notamment 9 programmes d'accompagnement, allant du plus court (2 rendez-vous) à 6 semaines d'accompagnement. Les programmes relèvent majoritairement de l'idéation de projet. Les accompagnements sont gratuits.

Les personnes éligibles doivent avoir « un impact social et/ou environnement, ou appartenir à l'ESS ».

L'association est financée par le FSE, la région d'IDF, la ville de Paris. Elle associe soutient privé de fondations d'entreprises, d'organisations qui promeuvent l'entrepreneuriat social (le Mouves par exemple) mais aussi d'entreprises collectives comme la Nef ou le Crédit Coopératif.

Association d'accompagnement F :

Cette association accompagne les projets entrepreneuriat féminin, qui ne sont pas forcément sociaux. Elle propose 3 programmes d'accompagnement selon l'avancement du projet.

Association d'accompagnement G :

Ce programme accompagne les entrepreneurs issus de quartiers prioritaires. Il ne vise pas spécialement les projets sociaux.

Association d'accompagnement H :

Cette pépinière accompagne des jeunes projets qui ne sont pas spécialement sociaux. Elle héberge et aide au développement de l'entreprise. Elle est portée par un Etablissement Public Territorial.

Pour être éligible, il faut que le projet soit une société commerciale ou coopérative dont les statuts ont été déposés depuis moins de 2 ans.

Association d'accompagnement I :

Ce programme dure 9 mois et vise à accompagner gratuitement les projets dits « innovants à impact social ou environnemental » porté par des femmes. L'objectif est de passer de « l'idée au projet » en renforçant sa posture entrepreneuriale, se faisant accompagner par des experts métiers, et en suivant des ateliers collectifs.

Le programme est financé par Pole Emploi, la Ville de Paris, la région Ile-de-France, la mission locale, et des fondations de grands groupes.

Association d'accompagnement J :

Cette association a plusieurs programmes d'accompagnement et propose aussi une couveuse d'activité pour pouvoir tester son idée avant de déposer ses statuts. Elle n'a pas de critère d'éligibilité, tout projet peut être accompagné. Son objectif est de « démocratiser l'entrepreneuriat ».

Elle est financée majoritairement par des organismes publics : ministères, FSE, bpifrance, Pole Emploi, Banque des territoires.

Table des matières

Sommaire	5
Liste des sigles.....	6
Avant-propos	7
INTRODUCTION.....	9
PARTIE I : L'ENJEU DE LA RATIONALITE POUR ETUDIER LES CHOIX DES ENTREPRENEURS.....	14
I. Une ou des rationalités ? L'impossible définition d'une raison pure à l'action	14
I. A. La nécessité de comprendre l'action sociale individuelle par l'individualisme méthodologique	15
I.B. L'importance du contexte et des interactions pour définir la raison d'agir d'un individu	17
II. Application du concept de rationalité au choix statutaire d'un projet social.....	25
II.A. L'entrepreneur : de l' <i>homo oeconomicus</i> à un objet sociologique	25
II.B. La manifestation de plusieurs rationalités dans le choix statutaire ?	28
Conclusion de la première partie.....	31
PARTIE II : ÉVOLUTIONS DU CADRE D'ACTION DES ENTREPRENEURS : VERS UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE A L'ENTREPRENEURIAT INDIVIDUEL ?.....	32
I. L'avance des entreprises collectives sur les entreprises capitalistes en matière de responsabilité sociale.....	33
I.A. La récente intégration de questions sociales dans l'entreprise capitaliste.....	33
I.B. Tandis que ces questionnements sont au cœur même de la raison d'être des entreprises collectives de l'économie sociale	35
I.C. La neutralité du statut n'existe pas	37
II. Un contexte politique favorable à l'émergence d'entreprises individuelles.....	40
I.A. Les cadres légaux ne permettent pas de valoriser l'entrepreneuriat collectif.....	40
I.B. Au niveau régional, la mise en place des politiques publiques d'accompagnement aux entrepreneurs d'utilité sociale favorise l'entrepreneuriat individuel	41
Conclusion de la deuxième partie.....	44
PARTIE III : LA RATIONALITÉ À L'ŒUVRE CHEZ LES PORTEURS DE PROJETS SOCIAUX	45
I. Protocole expérimental.....	45
I.A. Opérationnalisation de la revue de littérature.....	45
I.B. Construction des échantillons.....	46
I.C. Collecte des données	47
I.D. Biais et risques de la méthode	50
II. Résultats	53
II.A. Les différents ressorts de motivations.....	53

II.B. Quelles actions pour mener à bien leur objectif ?	58
II.C. Ébauche d'idéaux-types d'entrepreneurs	61
III. Discussion	63
III.A. On ne peut pas « neutraliser » la rationalité des acteurs hors de leur contexte.....	63
III.B. L'entrepreneuriat social : la fabrique de nouveaux utopistes ?.....	66
Conclusion de la troisième partie	69
CONCLUSION	70
Bibliographie	73
Table des annexes.....	78
Annexe : Description des programmes d'accompagnement cités	79
Table des matières	82
Résumé	84

Résumé

Les entrepreneurs qui souhaitent porter un projet social ou environnemental témoignent d'une volonté de proposer un développement économique reposant sur des principes forts de solidarité et de préservation de l'environnement. Cette étude propose d'analyser la décision faites par ces porteurs de projets de se constituer en entreprise individuelle ou en entreprise collective. Autrement dit, elle vise à comprendre pourquoi les entrepreneurs souhaitent inclure ou exclure les principes de démocratie économique et de non-lucrativité dans la constitution légale de leur entreprise.

Ces entrepreneurs seront analysés comme des acteurs rationnels, qui évoluent au sein de différents collectifs et dans un environnement peu favorable à la valorisation de l'entrepreneuriat collectif. L'enquête menée est qualitative et adopte une démarche compréhensive. La rencontre de sept de ces entrepreneurs montre que les motivations à l'œuvre dans ce choix peuvent avoir un caractère social, économique, symbolique ou collectif. Construire son projet ne se fait pas dans un contexte de rationalité parfaite mais bien dans un contexte de rationalité limité, en interaction avec les opportunités proposées par leur environnement. Ces entrepreneurs essaient de faire cohabiter différentes aspirations, parfois contradictoires, dans la construction de leur entreprise.

Mots clés : rationalité – entrepreneur social – entreprise collective – statut – projet d'utilité sociale – économie sociale et solidaire