

L'entrepreneur social, une catégorie émergente au Québec

Mélanie Claude et Stéphanie Gaudet
Université Ottawa

RÉSUMÉ

Cet article pose un regard critique sur la catégorie de l'entrepreneur social présente dans le paysage socioéconomique québécois contemporain. L'objectif est de comprendre comment les processus de formalisation et d'informalisation de l'État participent à la construction de cette catégorie sociale. Pour ce faire, nous établissons quatre périodicités des dynamiques d'informalisation des services sociaux de l'État depuis les années 1960. Ces dynamiques ouvrent la voie à une ambiguïté grandissante du partage des responsabilités sociales. Ce mouvement d'informalisation cependant n'est ni unidirectionnel ni unidimensionnel. Nous expliquons qu'il s'agit de changements dans des dynamiques de partage de pouvoirs entre les sphères du marché et du communautaire que tente de réguler l'État. Ceux-ci bénéficient à certains acteurs institutionnels et ouvrent la voie à une nouvelle catégorie sociale elle-même empreinte d'ambiguïté : l'entrepreneur social.

ABSTRACT

This article takes a critical look at the category of "social entrepreneur" present in the socioeconomic realm of contemporary Québec. Its objective is to understand how State processes of formalization and informalization contribute to the construction of such a social category. To that end, we describe four consecutive periods in the informalization of social services by the State since the 1960s. These four periods, as they unfold, contribute to an increasing ambiguity regarding how social responsibilities are to be shared. This process of informalization, however, is neither one-directional nor one-dimensional. In our article, we observe that it reflects fluctuations in power between market and community that the State has been trying to regulate. These fluctuations benefit certain institutional actors and pave the way for a new, somewhat ambiguous, social category, that of the social entrepreneur.

MOTS CLÉS / KEYWORDS Entrepreneur social; Processus de formalisation et d'informalisation / Social entrepreneur; Process of formalization and informalization

Au Québec, plusieurs jeunes adultes choisissent la voie de l'entrepreneuriat social. Nous assistons depuis les cinq dernières années à un foisonnement d'initiatives destinées à la formation, au soutien financier, au mentorat et au réseautage des « entrepreneurs sociaux ». Les facultés de commerce et d'administration des universités québécoises sont nombreuses à créer des programmes destinés à développer ce type d'entrepreneuriat. Pourtant, l'entrepreneur social n'a pas d'existence juridique au Québec et se distingue difficilement d'autres types d'entrepreneurs qui œuvrent dans des entreprises classiques ou collectives.

L'objectif de cet article est d'analyser la construction de la catégorie sociale à laquelle plusieurs individus s'identifient désormais : l'entrepreneur social. Comment celui-ci est-il devenu une « figure » symbolique aussi importante ? Nous développons la thèse que l'émergence de cette catégorie sociale s'explique par les processus régulatoires de formalisation et d'informalisation dans la prestation de services sociaux de trois sphères de l'organisation sociale : l'État, le marché et le communautaire. Nous présentons ces processus en quatre périodes d'informalisation des services sociaux depuis les années 1960. Nous poursuivons ainsi le débat qui a déjà eu lieu en sciences sociales au sujet des formes de l'informel (Nélisse, Herscovici et Moulin, 1994, Boudreau, Lesemann et Martin, 2016). Nous illustrons comment la dynamique d'informalisation s'est transformée en ouvrant la voie à l'entrepreneur social. Tandis que nous discutons au début des années 1990 du passage des services offerts par l'État vers le milieu communautaire, nous observons désormais une informalisation des services offerts par l'État vers le marché qui passe parfois par cet acteur.

La catégorie de l'entrepreneur social participe dans une certaine mesure au maintien de cette ambiguïté entre le formel et l'informel. Nous verrons en effet que l'entrepreneur social n'a ni association professionnelle, ni cadre juridique, ni politiques publiques à l'intérieur desquels travailler. Il représente une forme d'hybridité entre les discours et les pratiques collectivistes de la sphère communautaire ainsi qu'entre les discours et les pratiques libérales du marché.

Cette labilité juridique, sociale et discursive assoie l'intérêt théorique et empirique d'étudier le phénomène de l'entrepreneur social. Dans cet article, nous proposons dans un premier temps de définir les notions d'informel, de formel et d'entrepreneur social. Nous montrons comment il est nécessaire de comprendre de façon généalogique la catégorie d'entrepreneur social, puisqu'aucune définition juridique ou administrative n'existe. Ce texte répond à la question suivante : comment les processus de formalisation et d'informalisation de la prestation des services sociaux de l'État ouvrent-ils la voie au phénomène de l'entrepreneur social ? Ce mouvement d'informalisation est réel, mais ni unidirectionnel ni unidimensionnel. Nous expliquons qu'il s'agit de changements dans des dynamiques de partage de pouvoirs entre les sphères du marché et du communautaire que tente de réguler l'État.

FORMEL ET INFORMEL : TYPES D'ÉCHANGES, LÉGITIMITÉ ET INSTITUTIONNALISATION

Par souci de rigueur, il importe de définir ce que nous entendons par les termes « formel » et « informel ». Pour être plus précis, ces notions renvoient à trois phénomènes : 1) un type d'échanges; 2) un degré de légitimité; 3) et un processus d'institutionnalisation. Notons que ces termes désignent les pôles d'un continuum. Alors qu'il est plutôt facile d'identifier les activités qui sont formelles, plusieurs types d'échanges peuvent être informels à divers degrés. Ces adjectifs ont d'abord été utilisés par les économistes qui étudiaient l'ensemble des activités de production, de distribution et de consommation des ressources et des biens des pays du Sud. Le terme « informel » est retenu pour décrire les activités de production ou de distribution qui opèrent en marge du marché traditionnel comme la fabrication d'objets vendus dans les réseaux personnels, les marchés clandestins et les services domestiques de toutes sortes offerts en troc ou en échange d'une rémunération non déclarée. Puisque les mots « formel » et « informel » désignent des activités extrêmement hétérogènes, les théories économiques regroupent ce type d'échanges sous les catégories d'économie populaire (dans laquelle ils incluent l'économie familiale et conviviale) et d'économie populaire solidaire (Castel, 2006).

Ces théories identifiaient non seulement de façon descriptive des types d'échanges, mais elles notaient également leur valeur normative, c'est-à-dire l'acceptabilité sociale de celles-ci. En effet, le terme *informal* en anglais, duquel dérive l'utilisation du mot en français, désigne également les activités non officielles. La notion d'informalité renvoie ainsi à celle de légitimité, voire de légalité des activités (Hugon, 2014). Le fait qu'un échange soit non officiel peut entraîner un doute sur sa légitimité. Par exemple, est-il légitime que des bénévoles ayant des compétences professionnelles—comme des infirmières—puissent soigner des personnes dans le cadre de services offerts par un organisme communautaire dans un régime providentiel où les soins devraient être fournis par l'État ?

Dans le contexte de la société occidentale québécoise et de son régime politique post- providentiel, nous pouvons également dire que le continuum formel-informel renvoie au processus d'institutionnalisation. Ici, nous rejoignons les théories de la régulation qui s'intéressent à l'historicité des rapports de pouvoir et des interactions des acteurs à l'échelle mésosociale (Chanteau, Grouiez, Labrousse, Lamarche, Michel, Nieddu et Vervueil, 2016).

Nous reprendrons la définition de l'institutionnalisation de D'Amours (2001, p. 1), qui renvoie à un « processus de définition et de codification des règles, produits de compromis entre les acteurs, incluant le financement, les conditions de développement, les règles de participation, les principes de démocratisation, les formes des ententes partenariales, les politiques sociales, etc. ». Les différents instruments de politiques publiques développées au cours des années soixante comme l'assurance-maladie universelle, l'éducation publique assurée par l'État séculier, la création des Centres locaux de services communautaires (CLSC), sont autant d'exemples d'institutionnalisation de services qui étaient produits de façon formelle ou informelle par la famille, le marché et les communautés religieuses.

C'est ainsi que le débat entourant le continuum formel-informel qui avait eu lieu au sein des analyses d'économistes sur les développements des pays du Sud dans les années 1970 a été repris, au cours des années 1990, pour analyser le démantèlement de l'État-providence et le développement de ce que nous nommons aujourd'hui l'économie sociale et solidaire. Nous observons au cours de cette décennie une distillation de la production étatique de services sociaux qui sera lentement reprise au Québec par la sphère communautaire et celle du marché. Ce passage d'une sphère à l'autre s'accompagne nécessairement d'une ambiguïté au niveau de la gouvernance et ouvre la voie à de nouvelles initiatives qui partagent une ou plusieurs des caractéristiques du pôle de l'informalité que nous avons décrites : 1) des échanges qui opèrent en marge du marché traditionnel, 2) des activités dont on met en doute la légitimité, 3) et un statut n'ayant pas encore été institutionnalisé comme le démontre la non-existence juridique de l'entrepreneur social.

LA DÉFINITION DE L'ENTREPRENEUR SOCIAL ET SON INFORMALITÉ NORMATIVE

Il n'existe pas de consensus théorique autour de la définition des notions d'entrepreneuriat social et d'entrepreneur social malgré le fait qu'une large part des écrits portent justement sur le développement de repères définitionnels. Cela dit, l'entrepreneuriat social est généralement utilisé pour qualifier les initiatives dont les objectifs reposent à la fois sur l'efficacité économique et une mission sociale (Petrella et Richez-Battesti, 2014). En ce sens, le phénomène de l'entrepreneuriat social se rapproche de ce qui est connu au Québec depuis les années 1980 comme étant la nouvelle économie sociale. Ce type d'entrepreneuriat utilise une diversité de logiques marchandes et non marchandes (redistribution ou don, par exemple) pour répondre à des problèmes sociaux particuliers (D'Amours, 2006, Lévesque, 2002). Bien que l'entrepreneuriat social et l'entrepreneuriat collectif aient en commun le développement d'une mission sociale, ils se différencient fondamentalement par leur positionnement sur les modes de gouvernance, comme nous le verrons dans la section suivante.

Claude & Gaudet (2018)

L'entrepreneur social est communément défini comme étant celui qui est à la base des initiatives d'entrepreneuriat social (Brouard et Larivet, 2010). Comme le souligne Lévesque (2002, p. 13), dans le contexte du Québec, le terme d'entrepreneur social n'est pas utilisé pour désigner le porteur d'un projet d'entreprise collective. L'entrepreneur social peut être un individu soucieux des intérêts collectifs sans être pour autant soumis juridiquement à une organisation collective et à son mode de gouvernance collaborative (OBNL, coopérative).

D'un point de vue théorique, la catégorie d'entrepreneur social se rapproche davantage de celle d'entrepreneur classique, notamment pour les tenants de l'école américaine de l'innovation sociale (Bacq et Janssen, 2011). La définition de cette locution nous oblige à revenir à celle du terme « entrepreneur ». Dans la pensée schumpétérienne, l'entrepreneur serait celui qui participe à la destruction d'une structure économique existante par la création d'un nouveau processus de production (Schumpeter, 2008). Il est innovateur et agent du changement. Par définition, il agit dans un univers informel—là où les règles n'existent pas encore. L'entrepreneur représente une sorte de trait d'union qui permettrait de rééquilibrer l'offre et la demande en étant celui qui, par exemple, serait « capable de satisfaire les demandeurs qui ne trouvent pas de solutions en leur proposant des biens et/ou des services provenant de marché excédentaire » (Messeghem et Sammut, 2011, p. 46).

L'entrepreneur se définit notamment par sa capacité à calculer les risques et à utiliser la rationalité instrumentale. Il se passionne pour ses projets et propose de nouvelles idées. Sa capacité d'innover le distingue du gestionnaire. Enfin, il fonctionne dans une logique du projet qui demande flexibilité, charisme et disponibilité. Il s'inscrit dans un mode d'actions et de justifications propre au *Nouvel esprit du capitalisme* qu'ont analysé Boltanski et Chiapello (1999). L'entrepreneur social partagerait les caractéristiques ci-mentionnés, mais il se distinguerait de l'entrepreneur classique par son désir de créer du changement social. Il s'inscrit ainsi dans la sphère marchande, tout en tentant d'y intégrer une logique de la sphère communautaire, celle de la solidarité collective (Fontan, 2011).

En sciences sociales, l'analyse du phénomène d'entrepreneur social est récente et lacunaire (Germak et Robinson, 2013). Pour saisir cet acteur émergent, certains chercheurs se sont intéressés aux caractéristiques des individus—leurs motivations, compétences, profils et traits psychologiques (Christopoulos et Vogl, 2014, Boluk et Mottiar, 2014, Dhesi, 2010, Four, Corbin-Charland et Lavoie, 2016). D'autres se sont penchés sur les activités menées par ces individus et les ressources mobilisées (Bacq, Ofstein, Kickul et Gundry, 2015, Partzsch et Ziegler, 2011).

Plusieurs analysent de façon critique le phénomène. Certains soupçonnent les acteurs d'avoir des intérêts « calculés » derrière leur désir de changer le monde. Pour d'autres, on questionne leur indifférence au profit alors qu'ils adoptent des attitudes, des approches et des modèles d'affaires similaires à ceux du secteur privé. Les analyses existantes témoignent des différents registres discursifs utilisés par ces acteurs pour subvenir à leur désir de changement social. Ainsi, la catégorie de l'entrepreneur social renvoie à une informalité normative et provoque une remise en question de sa légitimité.

Ce tour d'horizon des écrits scientifiques met en lumière une plurivocité conceptuelle et témoigne en quelque sorte de l'informalité qu'institue cet acteur. Cette difficulté à saisir la catégorie sociale devient plus importante lorsque nous nous intéressons à la réalité empirique des individus qui s'y identifient (Claude, 2012).

L'INFORMALITÉ INSTITUTIONNELLE DE L'ENTREPRENEUR SOCIAL

Il n'existe ni association professionnelle ni cadre juridique, ni définition par l'entremise de politiques publiques délimitant la catégorie d'entrepreneur social. Cette absence de formalisation institutionnelle laisse une plus grande liberté aux acteurs dans la manière de se définir et de se présenter.

Comme nous le mentionnions en introduction, il est difficile d'évaluer l'ampleur du phénomène de l'entrepreneur social dans le contexte du Québec, car les études sur le sujet sont peu nombreuses (Four et al., 2016, Lévesque, 2002, Riverin, 2006) et les cadres permettant de l'appréhender demeurent sous-théorisés (Bouchard, Cruz Filho, Zerdani, 2013). La reconnaissance des entrepreneurs sociaux repose ainsi sur deux principaux mécanismes : 1) l'identification des acteurs à cette pratique sociale et 2) le rôle d'organisations civiles, comme Ashoka et l'Institut du Nouveau Monde (INM). L'attribution d'un prix, d'une bourse ou d'un *fellowship* par ces organisations confère en quelque sorte une identité d'« entrepreneur social ». Toutefois, ces organisations civiles ne tiennent pas le rôle d'associations professionnelles, même si certaines sont des lieux de convergence pour les individus qui s'identifient comme « entrepreneurs sociaux ». Ainsi, selon les environnements au sein desquels ils évoluent, les individus peuvent jouer d'identités différentes, dont celle d'entrepreneur social.

La reconnaissance de la catégorie d'entrepreneurs sociaux pourrait aussi passer par la mise en œuvre de l'organisation appelée « entreprise sociale » (Brouard et al., 2010). Certains pays, tels le Royaume-Uni et l'Italie, ont créé des statuts juridiques spécifiques permettant de structurer cette catégorie (Bacq et al., 2011, Defourmy, 2004, Souviron, 2011). Or au Québec, force est de constater que cette notion d'« entreprise sociale » est très peu utilisée pour parler de la structure mise en place par les entrepreneurs sociaux (Mendell, 2010, Fontan, 2011). La diversité des cadres définitionnels de même que la nature hybride de cette forme d'organisation génèrent parfois une confusion par rapport à d'autres termes employés pour décrire des pratiques similaires, comme celui d'entreprise d'économie sociale (Mendell, 2010, Fontan, 2011).

Plus encore, l'absence de statut juridique d'entrepreneur social accroît l'informalité institutionnelle des acteurs qui s'y identifient. Ni au Québec ni au Canada, il n'existe de cadre juridique permettant de circonscrire les termes « entreprise sociale » et « entrepreneur social ». L'entrepreneur social peut donc choisir d'enregistrer son projet à visée sociale sous le statut juridique d'entreprise individuelle ou collective. Dans le tableau ci-dessous, nous énumérons les différents statuts juridiques d'entreprise que peuvent choisir les entrepreneurs sociaux au Québec.

Comme le souligne Mendell (2010), les contextes institutionnels jouent un rôle significatif dans la détermination de la nature et du rôle des « entreprises sociales ». Au Québec, la loi définit le statut juridique d'une entreprise en fonction de la manière dont les personnes s'associent (Jolin, 2013). Bien que la loi n'encadre pas les objectifs—la mission—de l'entreprise, elle définit néanmoins la structure—la gouvernance—des organisations. Depuis 2013, la loi sur l'économie sociale encadre formellement ce secteur d'activités socioéconomiques. Elle définit ce qui est entendu par le vocable « entreprise d'économie sociale » et elle précise les principes qui gouvernent ces formes d'organisations.

Deux principaux éléments de la définition ne permettent pas de saisir tout à fait les pratiques de l'entrepreneur social à partir de ce cadre. Le premier porte sur la question de la redistribution des profits. Les règles interdisent la distribution des surplus générés ou du moins elles prévoient une distribution limitée de ceux-ci aux membres. Or, certains entrepreneurs sociaux, pour assurer la mission sociale, distribuent indirectement leurs excédents financiers en offrant un de leurs services gratuitement ou en créant de nouveaux programmes. Le deuxième élément porte sur les enjeux de la gouvernance. L'une des caractéristiques de l'économie sociale est qu'elle repose sur un projet qui émerge d'un collectif et dont la présence en assurerait la viabilité. Pourtant, comme le souligne Lévesque (2002), l'entrepreneur social enregistré sous le statut d'entreprise individuelle peut, lui aussi, inclure la communauté dans les processus de décisions. Le cadre de l'économie sociale ne permet donc pas de tenir compte des projets qui peuvent être portés par un entrepreneur social individuel qui s'engage pour l'intérêt collectif.

L'informalité institutionnelle du statut d'entrepreneur social amène un questionnement sur la légitimité de son caractère « social ». Comment un projet social peut-il se pérenniser s'il est porté par un seul individu? Pouvons-nous reconnaître

l'action individuelle comme étant « sociale » au même titre que l'action collective qui, elle, a marqué historiquement le développement social québécois? Ce sont exactement ces questions de principe que soulèvent les acteurs du Chantier de l'économie sociale au Québec.

TABLEAU 1 - PRINCIPAUX STATUTS JURIDIQUES DE L'ENTREPRISE AU QUÉBEC

Statuts juridiques de l'entreprise	Entreprise individuelle	Société par actions	Société en nom collectif	Coopérative	Mutuelle	Personne morale sans but lucratif
Définitions	Entreprise exploitée par une seule personne (travailleur autonome).	La société par actions est une personne morale, c'est-à-dire qu'elle est une entité distincte des personnes qui la dirigent et de celles qui en sont propriétaires. La société par actions peut avoir un ou plusieurs actionnaires.	Un regroupement de personnes (que l'on appelle les « associés ») qui ont décidé d'exercer une activité commune.	Une personne morale regroupant des personnes ou des sociétés qui ont des besoins économiques, sociaux ou culturels communs et qui, en vue de les satisfaire, s'associent pour exploiter une entreprise conformément aux règles d'action coopérative.	Une entreprise collective de prévoyance volontaire fondée sur un système d'engagements réciproques par lequel les membres d'un groupe unissent leurs efforts et, moyennant une cotisation périodique, s'assurent contre certains risques (maladies, accidents, etc.) en se garantissant les mêmes avantages et en excluant toute idée de bénéfice.	Organisme constitué à des fins sociales, éducatives ou philanthropiques et duquel les membres et les administrateurs ne retirent aucun avantage économique, ni aucun profit engendré par la tenue de certaines activités.
Redistribution des profits	Le propriétaire perçoit les revenus.	Redistribution sous la forme d'un réinvestissement dans l'entreprise ou par une répartition entre les actionnaires sous forme de dividendes.	Les associés se partagent les profits selon des pourcentages prédéterminés.	Redistribution des profits aux membres sous forme de ristournes en fonction de l'utilisation des services offerts par la coopérative.	Les profits sont réinvestis dans la mutuelle ou redistribués aux membres sous la forme de primes réduites.	Les profits reviennent à l'organisme.

Sources: Conseil canadien de la coopération et de la mutualité (2018); Registraire des entreprises du Québec (2018)

ENTRE FORMALISATION ET INFORMALISATION : UN PROCESSUS RÉGULATOIRE ENTRE L'ÉTAT, LE MARCHÉ ET LA COMMUNAUTÉ

Partant de l'hypothèse déjà formulée par d'autres chercheurs (Toulouse, 1989, Lévesque, Malo et Girard, 1999), selon laquelle il existerait une « symbiose » entre les processus entrepreneuriaux et les dynamiques socioéconomiques, nous expliquons dans cette section comment les processus de formalisation et d'informalisation de la production de certains services sociaux entre l'État, le marché et le communautaire laissent une plus grande place à l'entrepreneur social. Puisque ces processus s'établissent sur un temps long, nous avons identifié quatre périodes¹ qui caractérisent l'émergence de l'entrepreneur social. Ainsi, nous devons revenir à la création de l'État-providence au cours des années 1960 pour comprendre la formalisation de la production de certains services sociaux par l'État et pour analyser le processus d'informalisation qui s'ensuit à partir des années 1970. C'est ce dernier processus, dans un contexte de

politiques néolibérales, qui ouvre la voie à l'émergence d'une nouvelle catégorie que représente l'entrepreneur social et à celle de nouveaux acteurs organisationnels comme Ashoka.

1960–1975 : Formalisation des services sociaux offerts par la sphère de l'État

L'arrivée au pouvoir du gouvernement libéral de Jean Lesage en 1960 pose un jalon historique pour la réorientation de l'État québécois. Nous assistons à l'avènement des principes de l'État-providence au sein de la société québécoise et, avec lui, le commencement du processus de formalisation de certains services historiquement produits par la famille, l'Église, les réseaux personnels et la sphère communautaire. Ce changement de paradigme s'opère notamment par la rupture entre l'État et l'Église catholique.

Avant les années 1960, la citoyenneté sociale était conçue et soutenue par les sphères de la famille, de la communauté—souvent la paroisse—et des réseaux personnels. Les services étaient produits et échangés la plupart du temps de manière informelle, quoique certains services d'assistance sociale étaient institutionnalisés par des communautés religieuses. À partir des années 1960, plusieurs services sociaux sont pris en charge par les différents ministères. Citons, pour exemple, la création d'outils de politiques publiques telles que le régime de l'assurance-hospitalisation (1961), le régime de l'assurance-maladie (1970), les CLSC (1972) et le régime des allocations familiales du Québec (1974).

L'État-providence est perçu comme un modèle de développement permettant d'accroître la richesse collective en offrant aux citoyens une protection sociale. C'est dans ce contexte que nous avons assisté à la naissance du mouvement communautaire autonome dans les années 1960, ainsi qu'à l'arrivée d'une nouvelle génération de coopératives dans les années 1970 (D'Amours, 2000, Favreau et Lévesque, 1996). Bien qu'il s'agisse de deux mouvements différents, ils ont tous les deux adopté un discours critique à l'égard des politiques publiques des gouvernements en place. Ils ont également développé des services alternatifs qui permettent aux citoyens d'exercer une prise en charge collective de leurs besoins. Par exemple, le mouvement communautaire a créé des garderies, des services juridiques communautaires et des cliniques médicales populaires (Deslauriers, 2014). De leur côté, les nouvelles coopératives ont développé, par exemple, des coopératives d'habitation et des coopératives alimentaires dans une volonté d'offrir des services alternatifs à ceux offerts par l'État (Lévesque et al., 1999). L'offre des services sociaux se structure ainsi principalement autour de l'État et des milieux communautaires et coopératifs.

La conjoncture des années 1960 est également favorable pour l'entrepreneuriat québécois. Le gouvernement libéral de Jean Lesage est l'un des premiers gouvernements à intervenir pour stimuler l'entrepreneuriat au sein de la population québécoise. Le nationalisme économique est une priorité, c'est pourquoi ce gouvernement travaille à l'élargissement du marché local, à la création de mécanismes de protection des entreprises québécoises, ainsi qu'au développement de nouveaux leviers financiers comme la Caisse de dépôt et placement (1965) et la Régie des rentes du Québec (1965). Les années 1960 marquent les débuts de ce que plusieurs chercheurs et praticiens nomment le « Québec Inc. ». Cette expression ne signifie pas qu'il y a une apparition soudaine d'un Québec entrepreneurial, car l'entrepreneuriat privé et collectif y existe depuis fort longtemps. Selon Toulouse (1989), l'effet de nouveauté qu'apporte le terme est plutôt celui de l'arrimage entre le projet individuel (entrepreneurial) et collectif (identité nationale). Il s'agit d'un modèle de développement économique qui a joué un rôle majeur dans l'émergence d'entreprises privées phares de la société québécoise comme Bombardier, SNC-Lavalin et Québecor.

En somme, cette période marque un passage dans le continuum formel-informel, de services produits et échangés informellement par la famille et les réseaux vers des services produits formellement par l'État et, en parallèle, par des mouvements communautaires autonomes et coopératifs. Nous assistons également à un passage de services formellement offerts par les communautés religieuses vers le milieu communautaire laïc et d'une prise en charge de la

sphère marchande par les entrepreneurs québécois. Cette époque porte en elle les germes de l'entrepreneur social. Le contexte social dans lequel le milieu coopératif québécois des années 1960 se diversifie, jumelé à la montée du Québec Inc., encourage l'innovation et le développement d'entreprises québécoises. Il y a, dès cette époque, la valorisation des valeurs entrepreneuriales telles que définies par Schumpeter.

1976–2003 : Informalisation des sphères de l'État et du marché et formalisation de la sphère communautaire

Au cours de cette période où l'État québécois est dirigé successivement par le Parti Québécois (1976-1985), le Parti Libéral (1985-1994) et de nouveau le Parti Québécois (1994-2003), nous assistons à la montée de la mondialisation des marchés qui culmine avec la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain. Un second changement de paradigme s'opère au milieu des années 1970 : plusieurs États délaissent le modèle de l'État-providence et changent pour des modèles influencés par le néolibéralisme comme idéologie et modèle de gouvernance. Ce changement de paradigme correspond à la fin d'une période de croissance économique. La crise du pétrole aux États-Unis en 1973 se fait sentir pendant plus d'une décennie, car elle entraîne une inflation et une hausse des taux d'intérêt qui réduisent considérablement le pouvoir d'achat des consommateurs. Au Canada, à partir de 1979 jusqu'au début des années 2000, la croissance des salaires réels moyens a stoppé (Osberg, 2007). Au Québec, à cette insécurité économique s'est ajoutée l'insécurité politique du référendum sur la souveraineté en 1980.

La montée du néolibéralisme comme mode de gouvernance positionne petit à petit les gouvernements en acteurs du marché plutôt qu'en pourvoyeurs de biens publics (Brodie, 1997). Dans ce contexte, c'est comme si la sphère du marché s'informalisait, puisque les États-nations délaissent certaines politiques économiques régulatrices. Le Canada, mais le Québec tout particulièrement, mise sur l'entreprise privée pour créer des emplois et de la richesse afin de faire face à la crise économique et au taux élevé de chômage.

Cette reformulation des liens entre l'État et le marché conduit à une redéfinition des responsabilités de l'État par rapport à la citoyenneté sociale. En effet, les déficits des finances publiques obligent l'État de se retirer de l'offre de certains services sociaux qu'il tente de reléguer—sous forme de partenariats—à la sphère communautaire. Dans ce contexte, de nouvelles organisations sociocommunautaires émergent afin de répondre aux besoins négligés par l'État dans ce contexte de crise des finances publiques (Lévesque et al., 1999). Citons par exemple l'arrivée d'entreprises d'insertion dans les années 1990 afin de répondre à la crise de l'emploi.

Pendant le processus d'informalisation et de déréglementation de certains services sociaux produits par l'État, il y a institutionnalisation et légitimation des organisations sociales. Les pratiques des groupes communautaires sont progressivement reconnues par l'État, et les organisations créées en réponse aux problèmes de l'emploi s'incorporent dans des structures de concertation locale et régionale (D'Amours, 2001). Ces organisations communautaires voient leur financement ainsi que leur partenariat s'accroître au cours de cette période.

Après le référendum de 1995, le Québec connaît un important déficit budgétaire et un taux de chômage élevé. Confronté à cette situation économique et au marché de l'emploi difficile, le premier ministre de l'époque, Jacques Parizeau, annonce la création d'un *Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale*. En mars 1996 se tient la *Conférence sur le devenir social et économique du Québec* et à l'automne 1996, sous la gouverne de Lucien Bouchard, le *Sommet sur l'économie et l'emploi* réunit les acteurs québécois du développement social et économique. Cet événement a été d'une grande importance pour l'entrepreneuriat québécois, notamment pour la reconnaissance de l'économie sociale et solidaire. Autour de cette rencontre se crée le *Groupe de travail sur l'économie sociale* qui deviendra, en 1999, le *Chantier de l'économie sociale*. Le Chantier a pour mission de promouvoir l'économie sociale afin d'en faire un acteur de l'économie plurielle du Québec. Le Chantier regroupe une grande part de l'économie sociale dite « émergente », à savoir les

organisations sans but lucratif (OSBL), certains mouvements sociaux comme les syndicats, et quelques coopératives (Lévesque et Petitclerc, 2014).

Cependant, cette formalisation et cette légitimation ne sont pas sans conséquence, car s'amorce une nouvelle façon de concevoir le mode de gouvernance des services sociaux. Le partage des responsabilités entre l'État et les différents acteurs du développement social et économique change. Dans un contexte de réductions budgétaires, l'État adopte une position de partenaire avec d'autres organisations de la société civile dans la production de services sociaux. Les services envers certaines clientèles vulnérables comme les résidents de quartiers défavorisés, les jeunes défavorisés, les nouveaux immigrants sont notamment offerts par des OBNL.

Ce changement dans le mode de gouvernance entraîne une certaine ambiguïté par rapport aux rôles de chacun, notamment celui de l'État. En effet, l'État peut-il défendre les droits sociaux de ses citoyens sans s'engager directement dans la production de services? En laissant en partie à des philanthropes, des entrepreneurs et d'autres acteurs de la société civile, le rôle de soutenir les citoyens les plus vulnérables, passons-nous d'une logique de droits à une logique de charité? Pour les acteurs de l'action communautaire autonome, il y a accentuation de la vision utilitariste de l'État face aux groupes communautaires, une perte d'autonomie des organismes communautaires, et une augmentation de leur rôle de prestataire de services (Réseau québécois de l'action communautaire autonome, sd).

2003–2013 : le soutien à la culture entrepreneuriale, l'émergence de l'entrepreneuriat social et le démantèlement des structures de concertation régionale

Au tournant des années 2000, nous constatons que l'État investit la sphère du marché afin de s'en faire un partenaire pour stimuler l'économie. Durant cette période, l'État québécois a principalement été dirigé par le Parti Libéral (2003–2012, 2014–2018), le Parti québécois ayant dirigé entre 2012 et 2014. L'une des voies retenues est celle de l'entrepreneuriat.

En 2003, l'arrivée au pouvoir du gouvernement libéral de Jean Charest marque un tournant important dans le soutien à l'entrepreneuriat québécois. Ce gouvernement constate que la relève entrepreneuriale est insuffisante pour développer l'économie de la province. Ainsi, au cours de son mandat (2003–2012), le gouvernement Charest a développé plusieurs politiques publiques : Le *Défi de l'entrepreneuriat* dans le cadre de la *Stratégie d'action jeunesse* (2009–2014) et la *Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat* (2011). Ces politiques visaient principalement la formation d'une relève entrepreneuriale et la mise en place d'une culture entrepreneuriale.

Durant cette période, nous constatons que le discours de l'État en appelle de plus en plus à la responsabilisation individuelle par la culture entrepreneuriale. L'État souhaite offrir des outils aux citoyens pour qu'ils deviennent des citoyens engagés et productifs. La meilleure façon de changer une culture est d'éduquer ses citoyens, notamment les plus jeunes. C'est ainsi que plusieurs concours et programmes se sont développés pour soutenir l'entrepreneuriat jeunesse. Le *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse* (2004) est un exemple phare. Il a pour but de favoriser la relève par le développement de valeurs et d'habiletés entrepreneuriales chez les jeunes. Au compte des programmes du Défi, il y a le *Concours québécois en entrepreneuriat*, nommé le *Défi OSEntreprendre!*

Émergence de la catégorie de l'entrepreneur social

Il est difficile de situer exactement dans le temps l'apparition de la catégorie d'entrepreneur social au Québec car, comme nous l'avons évoqué plus tôt, leurs projets sont similaires à ceux des organismes des milieux communautaires et de l'économie sociale. Aussi, les acteurs qui s'identifient à cette catégorie ne s'inscrivent pas dans la foulée d'un mouvement social qui nous permettrait de situer historiquement leurs discours.

Nous établissons l'émergence d'une valorisation d'entrepreneurs dits sociaux au cours des années 1990. Plusieurs organisations, comme Communauto (1994), se présentent d'abord comme des « entreprises sociales » ayant à leur tête des entrepreneurs plutôt que des organisateurs communautaires ou des professionnels des services sociaux et communautaires. Ces nouveaux acteurs défendent avant tout une démarche pragmatique qui repose sur des principes économiques pour trouver des solutions innovantes aux problèmes conjoncturels. Les problèmes abordés ne portent pas uniquement sur les besoins négligés par l'État québécois dans une perspective de développement social et local, mais aussi sur des enjeux globaux. Dans le cas de Communauto, l'entreprise propose aux citoyens un partage de voitures tout en tentant de réduire les effets de la voiture sur le réchauffement climatique et l'étalement urbain.

Dans le milieu universitaire, le terme d'entrepreneur social est utilisé au début des années 2000 pour décrire la réalité québécoise (Lévesque, 2002, Riverin, 2006). La catégorie « entrepreneur social » se cristallise au Québec en 2006 par l'attribution des premiers prix décernés à des entrepreneurs sociaux ou des *fellows* par la Fondation Ashoka. Cette fondation, établie au Canada en 2002, se présente comme un réseau international d'entrepreneurs sociaux, nommé des *fellows*. Le premier à recevoir ce prestigieux prix est le Dr Julien pour la clinique de pédiatrie sociale qu'il a fondée dans les années 1990. Il incarne alors les valeurs d'innovation propres à l'entrepreneuriat social. La même année, Sidney Ribaux, cofondateur d'Équiterre, une association écologiste fondée en 1993, est également nommé *fellow*. Il sera suivi en 2008 par la nomination de Michel Venne, fondateur de l'Institut du Nouveau Monde (INM), une organisation qui prône le débat afin de proposer de nouvelles solutions sociales. À la suite de cette nomination, l'INM deviendra un autre acteur important dans la production et la reproduction de la catégorie d'entrepreneur social par la mise sur pied du parcours *À go on change le monde* au sein de son École d'été, laquelle propose des ateliers de formation et de mentorat pour les jeunes désirant devenir entrepreneurs sociaux.

Ainsi, le processus d'informalisation de la production de services sociaux de l'État et la promotion de valeurs entrepreneuriales change la dynamique des acteurs en présence et ouvre la porte à de nouveaux interlocuteurs, comme la Fondation Ashoka et l'INM. Ces organisations soutiennent des individus qui ont démarré des organisations, mais qui ne se sont pas associés pour diverses raisons aux associations en place, telles que le mouvement communautaire autonome, le mouvement coopératif et le mouvement de l'économie sociale.

De 2014 à aujourd'hui : démantèlement des structures de concertation

Au cours de cette période historique, l'État a valorisé d'une part les valeurs marchandes et entrepreneuriales à l'échelle individuelle et, d'autre part, a démantelé des structures de concertation qui privilégient une gouvernance citoyenne. Dans le secteur jeunesse, nommons notamment le démantèlement des Forums jeunesse régionaux. Ces organisations gouvernées par et pour les jeunes offraient, elles aussi, des occasions pour développer des projets d'entrepreneuriat social selon une logique de gouvernance citoyenne. Les forums, tels que les Conférences régionales des élus et les Centres locaux de développement, ont subi le même sort que d'autres structures de gouvernance régionale qui soutiennent la participation citoyenne et qui représentent la société civile organisée.

Ces démantèlements se sont inscrits dans un contexte de mesures d'austérité budgétaire du gouvernement libéral de Philippe Couillard. L'objectif était de rendre l'appareil étatique plus efficace en réduisant notamment le rôle des citoyens, en ramenant le pouvoir vers les villes et en misant sur l'innovation sociale, en particulier celle liée aux technologies de l'information. Comme le souligne Vaillancourt (2017 : 28), cette manière de procéder pour atteindre l'équilibre budgétaire et le déficit zéro a pour corollaire l'absence d'une préoccupation à l'égard de l'entretien d'un dialogue social et de la participation des acteurs de la société civile dans la co-construction démocratique des politiques publiques. Ce cadre idéologique crée une ambiguïté dans la gouvernance des problèmes sociaux. Mais qui profite de cette ambiguïté? L'État

en profite très certainement dans un contexte de contrainte financière, mais également certains acteurs qui doivent créer leur emploi, tels les individus qui s'identifient à la catégorie d'entrepreneurs sociaux.

Ainsi, la catégorie d'entrepreneur social résulte notamment du processus d'informalisation de la prestation des services sociaux offerts par l'État et du démantèlement de structures de concertation qui accroissent l'informalisation des réseaux des individus. C'est comme si, en soutenant l'informalité juridique, en informalisant la production des services sociaux, en démantelant les organisations citoyennes, il rend très poreuses les parois entre les sphères marchande et étatique. Son devoir de stimuler l'économie québécoise rend-il légitime l'incursion de valeurs marchandes dans la gouvernance de la justice sociale?

CONCLUSION

Comment la catégorie d'entrepreneur social émerge-t-elle au Québec? C'est à cette question que nous avons voulu répondre en démontrant comment l'État a créé de l'ambiguïté dans la gouvernance des services sociaux à travers une dynamique de formalisation et d'informalisation des services offerts par le marché et la communauté. Cette gouvernance et l'appui gouvernemental au développement de l'entreprise privée conduisent à l'émergence de la catégorie de l'entrepreneur social et à des acteurs comme la Fondation Ashoka qui cristallisent cette identité.

Nous avons déterminé que la notion d'informalité s'établissait sur un continuum formel-informel et qu'elle désigne une ou plusieurs de ces situations : 1) la production de biens et de services à l'extérieur de la sphère traditionnelle, 2) la mise en doute de la légitimité voire de la légalité d'un phénomène, 3) et la désinstitutionnalisation de la production de services par une sphère de l'organisation sociale (l'État, le marché ou la communauté, la famille/les réseaux personnels).

C'est à partir de ce cadre conceptuel qu'il nous a été possible de montrer que l'entrepreneur social est un acteur institutionnellement informel, car il n'a ni association professionnelle, ni cadre juridique, ni politiques publiques à l'intérieur desquels travailler. En raison notamment de ce statut, plusieurs acteurs comme le Chantier de l'économie sociale et solidaire du Québec mettent en doute sa légitimité. Il est alors pertinent de se poser la question : à qui cette informalité profite-t-elle? Pourquoi la société crée-t-elle une telle ambiguïté?

L'informalité de la catégorie d'entrepreneur social profite d'une certaine façon à l'État qui tente de se désengager continuellement de la production de services sociaux pour des raisons de saines finances publiques depuis le milieu des années 1970. D'autre part, cette informalité profite également aux jeunes qui s'insèrent difficilement dans le marché de l'emploi malgré leur niveau d'éducation élevé. La catégorie de l'entrepreneur social répond, d'une certaine façon, à leur désir de se développer professionnellement et d'avancer leur carrière dans un marché de l'emploi qui leur offre peu de possibilités. Cette catégorie s'inscrit également dans l'histoire québécoise du développement communautaire et coopératif ainsi que du Québec Inc., et elle participe à rattraper une culture entrepreneuriale plus développée dans le reste du Canada et de l'Amérique du Nord.

Au Québec, la catégorie d'entrepreneur social représente une construction sociale sans reconnaissance de la part de la loi sur les entreprises et de l'ensemble des acteurs du Chantier de l'économie sociale. Pourtant, cette figure symbolique répond aux désirs de plusieurs d'épouser des valeurs dans lesquelles ils ont évolué : une culture populaire où sont promus le succès personnel, la performance et le charisme individuel, des valeurs que critique la sphère communautaire et que valorise la sphère marchande. Ainsi, les sphères du marché et du communautaire sont assez claires, mais que dire de celle de l'État?

Pourquoi ne reconnaît-il pas légalement l'existence d'une construction sociale à laquelle il a lui-même directement contribué, comme en témoigne notre analyse? Deuxièmement, cette informalité de la sphère étatique soulève des enjeux éthiques. Le rôle économique de l'État supprime-t-il celui de gardien de la citoyenneté sociale et politique en cultivant son ambiguïté et son informalité? Considérant le fait que la catégorie d'entrepreneur social existe, et que les individus sont toujours plus nombreux à s'y identifier (à en constater les programmes universitaires qui se développent actuellement), quel rôle peut jouer le Chantier de l'économie sociale? Laisser ces acteurs aux mains du marché et de l'État représente-t-il un gain social?

NOTE

1. Ce découpage s'inspire largement d'excellentes analyses historiques réalisées jusqu'à présent sur ces divers sujets (Bélanger et Fournier, 1987, Deslauriers, 2014, Julien 2000, Lévesque et Mendell, 1999, Lévesque 2007, Vaillancourt, 2017).

RÉFÉRENCES

- Bacq, S. et Janssen, F. (2011). The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5/6), 373–403.
- Bacq, S., Ofstein, L.F., Kickul, J.R. et Gundry, L.K. (2015). Bricolage in social entrepreneurship. How creative resource mobilization fosters greater social impact. *Entrepreneurship and Innovation*, 16(4), 283–289.
- Bélanger, Y. et Fournier, P. (1987). *L'entreprise québécoise. Développement historique et dynamique contemporaine*. Montréal: Éditions Hurtibise HMH.
- Boltanski, L. et Chiapello, È. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. France : Éditions Gallimard.
- Boluk, K.A. et Mottiar, Z. (2014). Motivations of social entrepreneurs. *Social Enterprise Journal*, 10(1), 53–68.
- Bouchard, M.J., Cruz Filho, P. et Zerdani, T, avec la collaboration de Claude, M. (2013). *Report on social enterprises in Québec*. ICSEM.
- Brodie, J. (1997). Meso discourses, state forms and the gendering of liberal democratic citizenship. *Citizenship Studies*, 1(2), 223–242.
- Boudreau, J., Lesemann, F. et Martin, C. (2016). Présentation. L'État en processus d'informalisation. *Lien social et Politiques*, 76, 3–23.
- Brouard, F. et Larivet, S. (2010). Essay of clarifications and definitions of the related concepts of social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship. Dans A. Fayolle et H. Matlay (dir.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship* (pp. 29–56). Glos, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Castel, O. (2006). De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire: concepts et pratiques. *L'économie informelle : une alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale?* Neuchâtel, Suisse. URL : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00119530/document> [12 mai 2018].
- Chanteau, J-P., Grouiez, P., Labrousse, A., Lamarche, T., Michel, S., Nieddu, M. et Vercueil, J. (2016). Trois questions à la théorie de la régulation par ceux qui ne l'ont pas fondée. *Revue de la régulation*, 19. URL : <http://journals.openedition.org/regulation/11918> [12 mai 2018].
- Christopoulos, D. et Vogl, S. (2014). The motivation of social entrepreneurs: The roles, agendas and relations of altruistic economic actors. *Journal of Social Entrepreneurship*, 6(1), 1–30.
- Claude, M. (2012). *Understanding social entrepreneurs in Québec* [projet de thèse]. École doctorale de l'EMES. Trento: Italie.
- Conseil canadien de la coopération et de la mutualité. (2018). *Lexique de la coopération et de la mutualité*. URL : <http://www.ccm.coop/site.asp?page=element&nIDElement=2672> [16 mai 2018].

- D'Amours, M. (2000). Procès d'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec. *Cahiers du CRISES. Collection « Working Papers »*. Montréal : CRISES/LAREPPS. URL : <https://depot.erudit.org/id/001704dd> [12 mai 2018].
- D'Amours, M. (2001). *Économie sociale au Québec. Vers un clivage entre entreprise collective et action communautaire*. Montréal : Institut national de la recherche scientifique (INRS) Culture et Société.
- D'Amours, M. (2006). *L'économie sociale au Québec. Cadre théorique, histoire, réalités et défis*. Montréal : Les Éditions Saint-Martin.
- Defourny, J. (2004). L'émergence du concept d'entreprise sociale. *Reflets et Perspectives*, XLIII(3), 9–23.
- Dhesi, A.S. (2010). Diaspora, social entrepreneurs and community development. *International Journal of Social Economics*, 37(9), 703–716.
- Deslauriers, J.-P. (2014). *Les groupes communautaires : vers un changement de paradigme?* Canada : Les Presses de l'Université Laval.
- Favreau, L. et Lévesque, B. (1996). *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention. Collection « Pratiques et politiques sociales »*. Québec : Les Presses de l'Université du Québec.
- Fontan, J.-M. (2011). Entrepreneuriat social et entrepreneuriat collectif: synthèse et constats. *Revue canadienne de recherche sur les OSBL et l'économie sociale*, 2(2), 37–56.
- Four, I., Corbin-Charland, O. et Lavoie, F. (2016). *Entrepreneuriat social et responsabilité sociale des entreprises : le point de vue d'entrepreneurs sociaux à Montréal*. France : RIODD.
- Germak, A. J. et Robinson, J. A. (2013). Exploring the motivation of nascent social entrepreneurs. *Journal of Social Entrepreneurship*, 5(1), 5–21.
- Hugon, P. (2014). L'« informel » ou la petite production marchande revisités quarante ans après. *Mondes en développement*, 2, 17. URL : <https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2014-2-page-17.htm> [12 mai 2018].
- Jolin, L. (2013). The uncertain evolution of association law in Québec: The Achilles' heel of the social economy? Dans M. J. Bouchard (dir.), *Innovation and the Social Economy* (pp. 158–179). Toronto: University of Toronto Press.
- Julien, P.-A. (2000). *L'entrepreneuriat au Québec: pour une révolution tranquille entrepreneuriale, 1980–2005*. Montréal : Éditions Transcontinental.
- Lévesque, B. (2002). Entrepreneurship collectif et économie sociale: entreprendre autrement. *Forum sur l'entrepreneurship en économie sociale: oser l'entrepreneuriat différemment*. URL : https://issuu.com/hna23/docs/i-02-2002-_benoit_lesveques [12 mai 2018].
- Lévesque, B. (2007). Un siècle et demi d'économie sociale au Québec : plusieurs configurations en présence (1850–2007). *Cahier de l'ARUC-ÉS (C-15-2007)*.
- Lévesque, B., Malo, M.-C. et Girard, J.-P. (1999). *L'ancienne et la nouvelle économie sociale : deux dynamiques, un mouvement? Le cas du Québec*. Montréal : Chaire de coopération Guy-Bernier.
- Lévesque, B. et Mendell, M. (1999). L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche. *Lien social et Politiques*, 41, 105–118.
- Lévesque, B. et Petitclerc, M. (2014). L'économie sociale au Québec à travers les crises structurelles et les grandes transformations (1850-2008). Dans B. Lévesque, J.-M. Fontan et J.-L. Klein (dir.), *L'innovation sociale. Les marches d'une construction théorique et pratique* (pp. 191–216). Québec : Les Presses de l'Université du Québec.
- Mendell, M. (2010). Reflections on the evolving landscape of social enterprise in North America. *Policy and Society*, 29(3), 43–256.
- Messeghem, K. et Sammut, S. (2011). *L'entrepreneuriat*. France : Éditions EMS, Management & Société.
- Nélisse, C., Herscovici, A. et Moulin, M. (1994). Les formes de l'informel. *Lien social et Politiques*, 32, 5–13.
- Osberg, L. (2007). *A quarter century of economic inequality in Canada*. Document de recherche. Halifax: Department of Economics, Dalhousie University.

Claude & Gaudet (2018)

- Partzsch, L. et Ziegler, R. (2011). Social entrepreneurs as change agents: A case study on power and authority in the water sector. *International Environment Agreements*, 11, 63–83.
- Petrella, F. et Richez-Battesti, N. (2014). Social entrepreneur, social entrepreneurship and social enterprise: Semantics and controversies. *Journal of Innovation Economics & Management*, 2(14), 143–156.
- Registraire des entreprises du Québec. (2018). *Glossaire*. URL : <http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/glossaire/> [16 mai 2018].
- Réseau québécois de l'action communautaire autonome (sans date). *Le mouvement communautaire autonome n'est pas né d'hier*. URL : http://www.rq-aca.org/wp-content/uploads/960000_histoire.pdf [12 mai 2018].
- Riverin, N. (2006). *L'entrepreneuriat social, une force tranquille*. Montréal : Fondation de l'entrepreneurship/Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J. A. Bombardier et HEC Montréal.
- Schumpeter, J. A. (2008). *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper Perennial.
- Souvron, M. (2011). Entreprises sociales et entrepreneuriat social en Grande-Bretagne. *Revue internationale de l'économie sociale*, 319, 97–113.
- Toulouse, J-M. (1989). *L'entrepreneurship québécois. Nouveauté ou continuité*. Montréal : École des Hautes Études Commerciales.
- Vaillancourt, Y. (2017). *Marges de manœuvre des acteurs locaux de développement social en contexte d'austérité*. Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Collection Études théoriques et méthodologiques, no ET1701.

LES AUTEURES / ABOUT THE AUTHORS

Mélanie Claude est étudiante au doctorat en études sociologiques et anthropologiques dans la Faculté des sciences sociales à l'Université d'Ottawa. Courriel : mclaude@uottawa.ca .

Stéphanie Gaudet est professeure en études sociologiques et anthropologiques dans la Faculté des sciences sociales à l'Université d'Ottawa. Courriel : sgaudet@uottawa.ca .