

L'innovation sociale et l'entrepreneur schumpétérien : deux lectures théoriques

Social Innovation and the Schumpeterian Entrepreneur: Two Theoretical Readings

Dennis Harrisson



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1710>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.1710](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1710)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Dennis Harrisson, « L'innovation sociale et l'entrepreneur schumpétérien : deux lectures théoriques », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 45 | 2012, mis en ligne le 01 mai 2012, consulté le 24 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1710> ; DOI : [10.4000/interventionseconomiques.1710](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1710)

Ce document a été généré automatiquement le 24 mai 2019.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

L'innovation sociale et l'entrepreneur schumpétérien : deux lectures théoriques

Social Innovation and the Schumpeterian Entrepreneur: Two Theoretical Readings

Dennis Harrisson

Introduction

- 1 La pensée de Schumpeter est encore d'actualité pour analyser l'innovation, notamment parce qu'il fait jouer un rôle clé à l'entrepreneur dans le processus d'innovation¹. Sa pensée a toutefois été complétée depuis par des travaux qui ont abordé le concept d'innovation sous différents angles – dont les types d'innovations (innovation technologique, organisationnelle, institutionnelle, sociale) –, la place et le rôle des institutions, ainsi que les impacts sur le développement économique et social. De plus, l'économiste d'origine autrichienne n'a pas prévu que l'innovation sociale allait prendre une place importante dans le développement des sociétés industrialisées vers la fin du XXe siècle. C'est pourquoi la pensée de Schumpeter se complète par des avancées théoriques récentes utiles à la compréhension de l'innovation. Dans ce texte, une première section présente brièvement ce que l'on retient des travaux de Schumpeter et leurs implications possibles pour la compréhension de l'innovation sociale. Ensuite, deux conceptions de l'innovation sociale sont avancées sur le rôle des acteurs sociaux et la place qu'occupe l'entrepreneur dans le processus d'innovation. Cette distinction renvoie également aux fondements théoriques de chaque école de pensée. Ainsi, nous nous intéresserons à la théorie du choix rationnel et à la place accaparée par l'individu éclairé par la raison puis nous nous pencherons sur la théorie institutionnaliste, le fondement d'une conception qui repose sur des arrangements pris par des groupes sociaux bienveillants et organisés, et ce, en tenant compte des accords antérieurs à l'action immédiate. Ces deux théories complètent travaux de Schumpeter dans la mesure où il est

difficile de classer ses travaux sous l'étiquette rationaliste, évolutionniste ou encore institutionnaliste. Bien que ceux-ci puissent être considérés dans une perspective institutionnaliste (Dannequin 2004, Festré et Nasica 2009), le rôle que prend l'entrepreneur en tant qu'agent de l'innovation font de Schumpeter un auteur qui peut également figurer parmi les rationalistes. Notre contribution vise à expliquer l'innovation sociale à travers la conception de l'innovation avancée par Schumpeter et complétée par les travaux plus récents issus de la théorie du choix rationnel et de la théorie institutionnaliste. En effet, c'est le concept d'entrepreneur qui est le principal sujet de discussion, et l'on renvoie ici à l'individu ou au groupe d'individus qui trouvent une motivation à l'action à travers la défense de leurs intérêts, dans le cas de la théorie du choix rationnel, ou par le biais de la légitimité des arrangements sociaux, dans le cas de la théorie institutionnaliste. Voyons d'abord le raisonnement de Joseph Schumpeter sur l'innovation et l'entrepreneur.

La pensée de Schumpeter

- 2 Schumpeter s'intéresse à la théorie de l'obsolescence de l'opportunité d'investir. L'innovation n'est qu'une composante de cette théorie. Le développement économique n'est pas infini, chaque forme tend vers une condition de « satiété » (Schumpeter 1983, p. 131). Toutefois, les besoins des êtres humains ne sont jamais satisfaits, sans compter que de nouvelles demandes émergent. C'est dans cet interstice que la fonction de l'entrepreneur se développe. Celui-ci révolutionne les « modèles » de la production en exploitant une invention (technologique ou organisationnelle) afin de réorganiser l'entreprise. L'entrepreneur n'est pas un inventeur; il prend en charge la réorganisation de manière à ce qu'elle se réalise (Schumpeter 1983, p. 132). C'est dans les mêmes termes que, de nos jours, le rôle de l'entrepreneur social est décrit. C'est un individu ou un groupe d'individus qui agit afin de donner une réponse satisfaisante à un problème récurrent dans les systèmes, ou qui est en mesure de traiter une nouvelle demande. Selon Schumpeter, l'entrepreneur n'agit pas pour son propre intérêt (Festré et Garrouste 2008). Schumpeter n'a pas non plus préfiguré l'entrepreneur social, figure de proue au cœur de l'innovation sociale. L'altruisme et la reconnaissance de l'influence que l'entrepreneur social détient à travers la réalisation de projets d'intérêt général forment ses motivations premières. C'est ce qui le distingue de l'entrepreneur capitaliste (Martin et Osberg 2007).
- 3 Schumpeter nous convie à une conception du capitalisme sous la forme d'échanges économiques qui ne peuvent jamais être stables. L'impulsion première provient de l'introduction des « innovations » (à noter que Schumpeter n'utilise pas ce terme, mais plutôt l'expression de « nouvelles combinaisons de production ») qui entraînent des transformations de la structure économique en détruisant les formes antérieures. À un certain moment, un système utilise toutes ses ressources, elles deviennent inférieures à celles produites par un autre système qui émerge et qui va percuter le premier. La faillite de l'un est la condition du jaillissement du second qui fait valoir ses avantages à long terme. C'est le sens donné à la notion de « destruction créatrice ».
- 4 Ce processus évolutif du capitalisme détruit de la même façon le cadre institutionnel antérieur (Schumpeter 1983, p. 139). C'est à ce stade que l'approche schumpétérienne devient intéressante pour l'analyse de l'innovation sociale. Par analogie, les processus d'innovation de l'entreprise et d'innovation sociale peuvent être rapprochés. Pour Schumpeter, le processus même du fonctionnement du capitalisme produit une

« ambiance d'hostilité » à l'ordre social instauré par ses principaux protagonistes. Ces derniers créent un cadre, nous dit-il, qui détruit l'autorité morale de plusieurs institutions (Schumpeter 1975). Cependant, Schumpeter ne va guère plus loin pour expliquer ce retournement. Il n'a pas produit de théorie institutionnelle, élément manquant dans sa conception de l'innovation, qui aurait conduit à l'analyse des processus d'évolution, d'usure et de rupture permettant le développement de nouvelles institutions.

- 5 C'est dans un autre texte que sa pensée sur l'innovation se précise (Schumpeter 2005). Pour l'économiste autrichien, les systèmes existent et, avec le temps, ils changent. C'est le processus qui est important, soit le fonctionnement et le contenu du changement, la « nouveauté » étant indéterminée. Schumpeter s'intéresse aussi aux raisons qui motivent les êtres humains à changer. Pourquoi, se demande-t-il, faire différemment de ce que qui a été appris? Quelle est l'énergie nécessaire à ce processus? Quel en est le mécanisme? Le développement est la « transition d'une norme d'un système à une autre norme de telle façon que la transition ne peut se décomposer en étapes infinies » (Schumpeter 2005, p. 115-Notre traduction). Il y a ainsi des développements prévisibles continus avec lesquels chaque étape est intelligible puisque basée sur la précédente. C'est ce que nous appelons l'innovation graduelle ou incrémentale. Cependant, cela ne représente pas pour Schumpeter des conditions suffisantes pour conduire à des ruptures. Seuls comptent les développements radicaux qui rompent avec les normes de la société de laquelle ils émergent. Les impacts de l'innovation se font sentir sur l'ensemble de la société, nécessitant de ce fait des transformations importantes dans les institutions.
- 6 Quittons l'univers de Schumpeter pour aborder l'innovation sociale. À cet égard, deux filières coexistent (Lévesque 2007). La première est étroitement associée au processus d'innovation dans les firmes où s'entremêlent le social et le technique pour créer de nouveaux dispositifs de production. Les travaux de recherche dans cette filière ont permis de mieux préciser les processus et la portée de ces innovations pour le développement économique. Mentionnons, par exemple, les institutionnalistes (Lundvall 1992), les évolutionnistes (Freeman 1995) et les constructivistes (Callon 1992).
- 7 La seconde filière renvoie au développement social prenant le relais des failles du marché et de l'État pour engendrer des interventions fortes de la société civile. Les travaux de cette filière portent sur le rôle de la société civile, les mouvements sociaux, l'affaiblissement de l'intervention de l'État (Laville et Nyssens 2001, Lévesque et Mendell 1999). Notons cependant qu'il y a eu peu d'échanges entre ces deux traditions de recherche (Lévesque 2007).
- 8 Si les travaux de Schumpeter sont abondamment cités par les chercheurs de l'innovation dans les entreprises, ils sont rarement évoqués par ceux de l'innovation sociale. Les liens entre les deux traditions sont évidemment à construire. En effet, les innovations entraînent des transformations de l'économie de la firme et du système économique. Ces transformations se répercutent sur l'emploi et le travail. Dans la société salariale, travail et emploi sont aux fondements de la cohésion sociale et des liens sociaux (Putnam 2000, Laville 2009). L'emploi est toujours une source première de revenu, de développement de soi, de stabilité psychologique et d'identité; il donne un sens à la participation citoyenne. Cependant, ce monde idéal n'est pas toujours réalisé, ce qui conduit à deux ordres de problèmes qui constituent le terreau des initiatives de l'innovation sociale.
- 9 D'abord, il existe un grand nombre d'emplois qui offrent des revenus faibles, sans oublier le fait que la restructuration de l'économie est aussi source d'exclusion sociale. Ensuite, un mouvement d'intensification du travail emporte les gains résultant d'une amélioration

des conditions du travail, attirant ainsi à sa suite des problèmes de détresse psychologique (Gallie 2002). L'insécurité de l'emploi est l'un des facteurs qui restreint les occasions de participation à la vie citoyenne (Putnam 2000). Aussi, l'innovation sociale dans l'entreprise a-t-elle pour finalité d'assurer la sécurité d'emploi associée à la qualité de vie au travail, et ce, en compromis avec les finalités économiques fondées sur la productivité et la compétitivité de la firme (Harrisson, Bourque et Szell 2009). En bref, l'univers du travail qui se déploie dans le marché capitaliste est incapable de produire à lui seul suffisamment de sécurité pour combler les besoins des citoyens en cette matière.

- 10 Par ailleurs, la seconde filière d'innovations associées au développement social comble les lacunes du marché et de l'État à pourvoir aux besoins de protection des citoyens. L'innovation sociale se définit ainsi comme étant toute solution à un problème évalué insatisfaisant à l'égard d'un problème spécifique. Pour le résoudre, des acteurs sociaux coopèrent, souvent en dépit de la diversité et de la distance sociales. Ils sont capables d'intégrer de nouvelles connaissances qui ne font pas partie du répertoire habituel. Ces acteurs se révèlent souvent créatifs; ils génèrent de nouvelles idées qui seront traduites en action: définir un problème, rassembler les informations, conceptualiser et recombinaison les concepts ou pratiques. Bien que le processus se concentre sur des individus qui coopèrent, il met également en lumière les habiletés des innovateurs capables de changer rapidement d'approche, d'anticiper les conséquences pluridimensionnelles, de construire des analogies pour résoudre des problèmes et, donc, de produire une nouvelle compréhension de la réalité sociale ou de la reproduire dans une situation nouvelle. Ces innovateurs sont ainsi autorisés à traverser les frontières de leurs organisations respectives de manière à traiter des nouvelles connaissances. Voilà ce que l'on entend par innovation sociale. Cela précisé, deux conceptions se distinguent. La première fait davantage de place à l'individu; la seconde, aux collectivités. C'est ce que nous allons maintenant voir dans les sections suivantes.

L'innovation sociale produite par des individus éclairés

- 11 La première conception de l'innovation sociale se rapproche d'une démarche individuelle de compassion et d'altruisme envers les groupes sociaux les plus démunis et vulnérables de la société. Ce courant a trouvé dans la revue *Stanford Social Innovation Review*, dont le premier numéro paraît en 2003, un lieu de diffusion fort important auprès des acteurs socio-économiques. L'approche privilégiée consiste à briser les frontières entre le secteur public, le secteur privé et le tiers secteur afin d'engendrer un dialogue entre les acteurs pour comprendre et produire un changement durable. L'innovation sociale devient le résultat de l'application d'idées en provenance du milieu des affaires dans la sphère habituellement réservée à l'État et au tiers secteur. L'innovation sociale est définie comme: « une solution nouvelle à un problème social qui est plus efficace, efficient, durable ou juste que les solutions préalables et qui rapporte davantage à la société qu'à des individus en particulier » (Phills Jr, Deiglmeier et Miller 2008, p. 36, Notre traduction). Cette définition propose un cheminement normatif qui introduit les notions d'efficacité et de durabilité. On y introduit également la notion d'intérêt général à laquelle souscrivent les écoles de pensée sur l'innovation sociale. En effet, le bien commun est la dimension qui marque le plus la spécificité de l'innovation sociale en regard d'autres formes d'innovation. Le terme « social » accolé au concept trouve sa singularité dans la promotion de valeurs distinctes du monde économique. La valeur sociale consiste à faire

bénéficier l'ensemble de la société. Le « social » indique aussi la motivation de l'intention (intérêt particulier ou altruisme) ainsi que la nature des problèmes pris en charge : la justice, l'équité, l'éducation, la santé, les services sociaux, les arts et la culture.

- 12 La conception de l'innovation sociale se construit autour des deux grandes dimensions révélées par Schumpeter (Dannequin 2006) : d'abord, un résultat qui dans l'innovation sociale relève de l'intérêt général; puis, un processus qui autorise la circulation des idées, des connaissances, des valeurs, des rôles, des relations et des ressources matérielles. Dans cette optique, c'est l'entrepreneur social qui possède les traits particuliers, le caractère, l'ambition, les ressources, le courage et la persistance (Mumford 2003 ; Phills Jr, Deiglmeier et Miller 2008 ; Nichols, Martin et Osberg 2007). Cela peut s'assimiler aux qualités de « l'homme nouveau » décrit par Schumpeter (Festré et Nasica 2009). L'innovation sociale transcende les secteurs, les niveaux d'analyse et les méthodes à l'origine du processus d'innovation, que ce soient les stratégies des acteurs ou les théories du changement qui sont mobilisées afin de produire des impacts durables. Ces changements sont des actes créatifs associés à l'entrepreneur qui élabore de « nouvelles combinaisons », source de turbulence dans le système. Pour Schumpeter, les structures ne sont pas immuables, au contraire, elles peuvent changer (Schumpeter 2005).
- 13 L'innovation sociale peut varier en profondeur et en impact à travers la génération de nouvelles idées sur l'organisation sociale impliquant la création de nouvelles formes de gouvernance. L'innovation sociale entraîne également de nouveaux processus, de nouveaux procédés de structuration du travail de collaboration et l'introduction de nouvelles pratiques sociales.
- 14 L'entrepreneur créatif intervient dans un système de relations sociales et travaille à les changer. Ce processus est analogue à la description qu'en fait Schumpeter. L'initiative individuelle jouerait donc un rôle considérable dans le changement sociétal. C'est l'individu qui crée la discontinuité de la situation précédente, qui déploie une activité créatrice. C'est la tension entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif qui résulte en aptitudes. L'entrepreneur trouve la motivation et la gratification à travers le désir de gagner, la performance et le pouvoir (Festré et Garrouste 2008 p. 388). Cependant, pour Schumpeter, les individus obéissent à des modèles de comportement avec sanction; il n'y a pas de liberté d'action qui soit totale, les conduites sont normalisées (Dannequin 2004).
- 15 En fait, à la base d'une idée, il y a des personnes qui se positionnent en dehors du système, insatisfaits de certains aspects de sa performance (Hollingsworth 2000). Ce sont des gens atypiques de leur organisation. Ils sont créatifs, car ils ont les ressources cognitives nécessaires pour déceler de nouvelles voies. Encore une fois, cette conception de l'entrepreneur social est proche de celle décrite par Schumpeter : situation insatisfaisante, émergence de nouvelles demandes, conception de « nouvelles combinaisons » (Schumpeter 1975). C'est avant tout la recherche de performance du système qui devient l'argument clé dans cette conception de l'innovation sociale. Celle-ci répond aux besoins des communautés, produit des résultats et des solutions adaptées aux problèmes, et est efficace précisément parce qu'elle répond aux besoins. Par contre, cette première conception fait peu de place au collectif et à la gouvernance du processus de créativité sociale. Pour cela, il faut se tourner vers une seconde approche de l'innovation sociale.

L'innovation sociale produite par les collectivités

- 16 Une autre conception de l'innovation sociale fait davantage intervenir la société civile et les mouvements sociaux. Cette conception est représentée notamment par les chercheurs du CRISES (Harrisson et Vézina 2006, Klein et Harrisson 2007, Klein, et al. 2009) et le projet européen Katharsis (Novy et Leubolt 2005, Moulaert, Martinelli, Swyngedouw et Gonzalez 2005). Les termes de chaque grande dimension de l'innovation sociale diffèrent de la conception précédente dans la mesure où une idée créative provient de la synergie de plusieurs sources et non d'une seule personne (Fischer *et al.* 2005). Le processus qui incite les acteurs à s'engager dans la dynamique créative est ainsi mis en évidence. La gouvernance du processus repose principalement sur la démocratisation et la place qu'occupe chaque partie prenante (Defourny 2001, Lévesque 2007). En ce sens, l'innovation sociale est autant reconnue pour sa contribution à la résolution de problèmes sociaux spécifiques, que pour sa capacité à initier des forums de discussion et de résolution de problèmes ancrés dans la représentation que s'en font les acteurs d'une collectivité. Aussi, le processus d'innovation est initié dans des formes inédites de gouvernance et entraîne à sa suite l'« empowerment » des citoyens et des usagers des nouveaux services (Mendell 2006). De nouveaux espaces de démocratisation issue des luttes entre les groupes sociaux sont créés. Le processus est un révélateur des tensions dénouées dans la négociation et le compromis (Klein, et al. 2009). Schumpeter avait également bien identifié cette dimension essentielle à la créativité de l'entrepreneur qui joue sur la tension entre l'intérêt collectif et l'intérêt individuel (Festré et Nasica 2009).
- 17 L'innovation sociale n'est ainsi jamais analysée en tant que solution optimale au plan de l'efficacité ou de l'efficience mesurée selon des critères rationnels, mais davantage selon les critères de la légitimité reconstruite sur des bases nouvelles. À cet effet, l'innovation sociale est considérée comme étant un résultat co-construit par une variété d'acteurs (Vaillancourt 2009). De plus, l'innovation sociale est au cœur du renouvellement des pratiques de distribution des services, en même temps qu'elle contribue à l'inclusion sociale, à la cohésion sociale, à la solidarité, à la participation ancrée dans un territoire, impulsée par les associations et par des acteurs œuvrant au sein de ces associations.
- 18 L'entrepreneur social est un concept peu utilisé dans cette conception de l'innovation (Battilana et al. 2009). Le rôle de l'entrepreneur n'est pas nié, mais il n'est pas retenu comme étant la bougie d'allumage du processus; il est tout au plus un rouage. L'innovation sociale est définie ici de la manière suivante : « Les innovations sociales concernent la coordination des relations entre les acteurs sociaux dévolues à la résolution de problèmes socio-économiques, en vue d'une amélioration des performances et du bien-être des collectivités. Elles représentent de nouvelles pratiques, procédures, règles, approches ou institutions introduites en vue d'améliorer les performances économiques et sociales, de résoudre un problème important pour les acteurs sociaux et/ou de combler un déficit de régulation et de coordination. » (Harrisson et Vézina 2006 p. 131). Les principes de réciprocité et de solidarité sont les concepts clés par lesquels sont liées les différentes initiatives prises par des acteurs sociaux (Nussbaumer et Moulaert 2007).
- 19 On retient ici que l'innovation sociale répond à un problème social, qu'elle s'appuie sur des liens sociaux renouvelés (réciprocité, solidarité et intégration sociale) et que son organisation repose avant tout sur des principes non marchands. Ce processus, en étant démocratique, favorise la participation directe ou représentative d'une grande variété

d'acteurs qui partagent des intérêts différents, mais susceptibles d'être réconciliés dans un programme singulier. Si l'intérêt général est avant tout défendu, il s'agit également d'élaborer un compromis entre, d'une part, l'efficacité et la performance et, d'autre part, la solidarité et la justice sociale (Jetté 2008). Deux conceptions de l'action doivent être envisagées. Voyons quels en sont les fondements.

Aux sources de la légitimité de l'innovation sociale

- 20 Les idées ne sont valables que s'il y a action, seul véritable révélateur des intentions des acteurs. Une société à la trajectoire prévisible et continue fait place à une société qui repose sur une hétérogénéité des éléments, et qui donne lieu à une « institution par plaques » (Lyotard 1979). L'environnement social est désormais éclaté et hétérogène, composé de multiples identités auxquelles les institutions ne peuvent traiter par le biais d'une conception universelle. L'innovation sociale ne peut que prospérer avec de telles représentations de la société (Novy et Leubolt 2005). L'individu devient alors le sujet, soit un individu conscientisé ouvert à l'engagement, qui cultive la générosité plutôt que la suspicion (Gibson-Graham 2003). Chacun s'éduque dans le cadre de ses capacités locales. Les projets de développement présentent cette particularité d'une interdépendance entre les pratiques capitalistes d'un côté et une économie fondée sur les relations de proximité et de la solidarité de l'autre. Cette représentation trouve écho dans la « critique artiste » provenant des mouvements contre-culturels faisant la promotion des principes d'action et d'innovation sans négliger l'individualité et l'autonomie de l'être (Boltanski et Chiapello 1999). L'entrepreneur social y trouve une incitation à agir. Cette brèche de la troisième voie ('ni État, ni marché') s'ouvre par des entrepreneurs sociaux.
- 21 Cela dit, et bien qu'elles se reconnaissent toutes deux en partie dans l'approche évolutive de Schumpeter, chaque approche de l'innovation sociale réfère à des conceptions différentes de la société et a recours à un dispositif théorique contraire pour agencer l'innovation sociale à la société. Examinons ces deux efforts de compréhension de la société et du rôle des acteurs et de leurs arrangements institutionnels.

La théorie du choix rationnel

- 22 L'entrepreneur est décrit par Schumpeter comme un être qui veut fonder un « royaume privé », tel un agent rationnel qui répond à son intérêt (Schumpeter 1983, p. 134-135). C'est aussi quelqu'un qui peut trouver une motivation dans les valeurs sociales, soit une « motivation étrangère à la raison économique et à sa loi » (idem, p. 136). Il trouve alors sa récompense dans l'acquisition d'une influence plus grande et dans la liberté qu'entraîne la création d'une forme économique nouvelle. Cependant, l'économiste autrichien aborde l'entrepreneur comme un personnage qui se trouve au cœur du processus d'innovation de la firme capitaliste. C'est bien par analogie que la thèse de l'entrepreneur est reprise par le premier courant de l'innovation sociale. Elle connaît quelques adaptations bien sûr puisque l'entrepreneur social ne peut être mû que par le seul intérêt économique, ou une motivation purement égoïste, mais il est néanmoins possible d'expliquer théoriquement l'innovation sociale dans les termes de la Théorie du choix rationnel (TCR), actuellement dominante dans les sciences sociales.

- 23 L'entrepreneur est le « porteur » de l'innovation; c'est le nœud du réseau qui, sans toujours les posséder, accède aux informations, aux connaissances et aux ressources, et qui sait les faire intervenir à sa faveur. Par exemple, les fondations philanthropiques soutiennent et défendent la notion de l'entrepreneur social qui détient les idées et qui va les transmettre s'il obtient le soutien financier et administratif adéquat (Bornstein 2004). La théorie du choix rationnel (TCR) indique que les agents agissent avant tout parce qu'ils sont motivés par une logique utilitaire (Meadwell 2002). Dans cette optique, l'action humaine est instrumentalisée en vue d'optimiser les gains et les bénéfices. C'est une théorie qui mise sur l'égoïsme des agents en l'absence de toute forme d'altruisme, à l'exception de celles qui sont susceptibles d'optimiser l'intérêt de chacun. On peut facilement comprendre son application dans le cas des échanges économiques dans un marché libéral, mais que fait cette théorie en innovation sociale? Si elle est utile dans une certaine mesure, c'est qu'elle propose également une théorie de la coopération.
- 24 La coopération est possible si l'on envisage une série d'actions qui se répètent entre les agents, et que le jeu de la coopération s'établit en fonction d'une norme de réciprocité. En conséquence, un agent qui poursuit son intérêt personnel produit des effets sur l'ensemble des agents. Le point d'équilibre est atteint lorsque tous les autres agents poursuivent leur intérêt individuel en déduisant les conséquences pour les autres s'ils désirent que la coopération se poursuive. Les agents s'en tirent moins bien s'ils font cavalier seul que s'ils coopèrent. La coopération mutuelle peut être accrue par la réciprocité lorsque les agents sont informés des conséquences de leurs actions individuelles. Voilà donc une théorie qui explique bien la motivation de l'action des agents en l'absence d'une tierce partie qui viendrait arbitrer le jeu puisque les agents sont capables de s'autoréguler (Axelrod 2006).
- 25 Cependant, pour Raymond Boudon, cette théorie est incomplète, car plusieurs phénomènes sociaux échappent à son analyse. Il est ainsi reconnu que les structures normatives et cognitives servent à médiatiser l'action rationnelle, soit des croyances cognitives non instrumentales, des identités, des attitudes et des valeurs (Boudon 2004). On peut opposer à la TCR que la motivation première de l'individu rationnel ne peut s'expliquer par son seul intérêt puisqu'il vit avec les autres, que son action a des conséquences non anticipées sur les autres. Un autre facteur plus puissant doit faire intervenir les agents pour atteindre un équilibre dans le jeu; c'est le code moral qui repose sur la justice sociale expliquée dans les termes de la TCR (Rawls 1997). La justice sociale permet de fixer les droits et devoirs dans les institutions de base afin de répartir adéquatement les bénéfices et les charges de la coopération sociale (Rawls 1997). Une société humaine n'est viable que s'il existe un certain accord préalable sur les conceptions de la justice, de la coordination, de l'efficacité, de la stabilité. Les attentes individuelles sont coordonnées de façon à ce qu'elles soient compatibles entre elles et qu'elles puissent être menées à bien sans que les attentes légitimes des autres ne soient déçues. Ce sont les institutions qui jouent ce rôle de la répartition des fruits de la coopération.
- 26 Schumpeter associe la rationalité à un contexte méthodologique à la fois individualiste et holistique qui lie le comportement individuel et la collectivité. La rationalité est au centre de sa conception du changement institutionnel (Festé et Garrouste 2008). De plus, le mouvement est indissociable de la société capitaliste et il est impulsé par une forme de dynamisme : l'initiative individuelle (Dannequin 2006). Les acteurs ont l'habitude de suivre des routines institutionnalisées, l'entrepreneur est capable de sortir des routines par une action créatrice. Les disciplines des sciences sociales s'efforcent de comprendre

l'entrepreneur dans « son essence, ses visées et ses fonctions » (Bréchet et Prouteau 2010, P. 109). Son rôle doit être situé au cœur d'une théorie de l'action collective davantage que d'une action individuelle. L'entrepreneur ne peut être rationnel, car il n'est pas en situation d'information parfaite pour atteindre des buts ouvertement identifiés. Au contraire, il fait face à des incertitudes; il est au centre d'un processus qui exige de concevoir et de créer (p. 117). Si l'entrepreneur est rationnel, c'est en fonction d'une « rationalité projective, créative, anticipative et située » (p. 121). Ce dernier ne trouve pas sa place dans la théorie du choix rationnel réduite à une option instrumentalisée.

- 27 Raymond Boudon fait une distinction entre la théorie du choix rationnel, l'individualisme méthodologique, et la théorie de la rationalité limitée (Boudon 2004). Or, il vaut mieux une action débouchant sur des résultats satisfaisants plutôt qu'optimaux; c'est ce que vient corriger la théorie de la rationalité limitée. Celle-ci est une extension de la TCR. Elle repose sur le postulat selon lequel les phénomènes sociaux sont le produit d'actions d'individus qui ont des intentions et des croyances. La TCR préconise un modèle de décision instrumentalisée qui se passe des explications de type culturel, biologique ou psychologique. Il faut également tempérer par le contrôle de soi, la prudence et la sympathie à l'égard des autres (Bouvier 2003).
- 28 Les innovations sociales sont issues des initiatives individuelles de l'entrepreneur social qui agit dans les associations. Ces entrepreneurs doivent s'impliquer dans des communautés denses, c.-à-d. s'engager dans des valeurs substantielles plutôt que procédurales, et dans des liens sociaux qui engagent des relations significatives (Etzioni 2004, p. 168). Plus la société civile est encouragée, plus les normes sociales limitent les conflits et encouragent les services de la communauté. Les êtres humains ont besoin d'un environnement solide qui ne soit pas pour autant envahissant. En retour de leur implication dans la communauté, il y a des obligations morales des membres et aussi des liens d'affection. Dans la TCR, la solution optimale repose sur une conscience morale élevée des membres, sinon seule la coercition les fera agir.
- 29 L'entrepreneur social est un relais important dans un réseau social; il a alors accès à de multiples ressources matérielles (argent ou finance) ou sociales (connaissances de personnes dans des organisations clés). Son action consiste à construire un bien collectif, à reconstruire la cohésion sociale. Or, plus il y a d'agents qui font défection, moins l'action collective a de chances de succès. L'innovation sociale est soutenue d'abord par des agents qui n'ont pas intérêt à faire défection. L'intérêt collectif passe alors par la somme des capacités mobilisatrices de chacun, la solution optimale consistant à faire sa part dans chaque situation. Olson a montré dans les termes de la TCR que si seulement certains font leur part et que d'autres ne le font pas, la solution sera déséquilibrée (Olson 1982).
- 30 Partant de relations fondées sur des calculs entre les individus, la TCR en arrive à intégrer la coopération (R. Axelrod) et l'action collective (M. Olson). Le précepte premier de la TCR n'en demeure pas moins intact : la société est le résultat des rationalités individuelles et les relations entre les individus sont empreintes de calculs instrumentaux visant à optimiser l'intérêt, qu'il soit économique ou social. Cependant, la TCR ne peut expliquer pourquoi il y a aussi de la solidarité et du désintéressement. Toutefois, dans les termes de la TCR, le désintéressement peut paraître intéressé et sous le joug des motivations sociales comme les louanges et le prestige, la crainte de l'ostracisme, le désir d'être envié, la honte de refuser, les normes morales (donner si les autres donnent), et l'altruisme impur (Elster 2009 p. 201). Les critiques soulignent également que la TCR ne peut

expliquer plusieurs phénomènes humains, car les agents ne disposent pas de toute l'information disponible pour prendre leur décision, la rationalité est limitée (Boudon 2004). Si cette théorie est riche en explications des motivations individuelles dans l'action, elle est néanmoins faible dans la compréhension générale de l'apport des arrangements sociaux qui sont intégrés à l'action individuelle et auxquels les acteurs se réfèrent lorsqu'ils désirent coopérer afin de changer l'état de la situation. Pour cela, il faudra se tourner vers les théories institutionnalistes. Chez Schumpeter, l'initiative individuelle jouerait un rôle considérable dans le changement sociétal. L'entrepreneur a une énergie supranormale; il recherche le « prestige », et donc agit par rationalité. Toutefois, l'individu ne jouit pas d'une totale liberté d'action, les individus étant aussi les produits des institutions (Dannequin 2004). C'est que nous allons maintenant examiner dans la prochaine section.

Tableau I Processus d'innovation sociale dans les termes de la théorie du choix rationnel



L'Institutionnalisme

- 31 Schumpeter n'a pas produit de théorie de l'institution. La démarche de création de « combinaisons nouvelles » qu'il propose s'ordonne dans « une certaine structure sociale, une certaine constitution de la production, et dans un monde culturel donné, dans les limites aussi d'habitudes et de mœurs sociales déterminées » (Schumpeter 1983, p. 130). Schumpeter s'interroge sur les motivations de l'agent égoïste et rationnel qui fait face à un milieu social qui soutient l'innovation ou qui s'y oppose. Cet agent règle sa conduite en fonction de l'existence d'institutions préalables à l'action (obstacles juridiques ou politiques). Cependant, l'entrepreneur social crée de l'« inattendu », sachant que les agents ont des « habitudes de pensées fixes » (Schumpeter 1983 p. 123). Cela rend la thèse de l'entrepreneur social séduisante puisque, pour affronter de telles résistances, cela suppose une liberté d'esprit et une force unique et spécifique. L'innovateur est cet être rare capable de créer un nouveau monde, d'affronter l'adversité et de convaincre de nouveaux adhérents. Cette thèse a été reprise maintes fois depuis, montrant bien le paradoxe de l'innovation (Alter 2003). Néanmoins, les institutions ne sont pas que des

obstacles à l'action, elles peuvent aussi faciliter les passages de l'innovation vers des formes économiques ou sociales nouvelles. La seconde conception de l'innovation, soutenue par les actions de la société civile et des mouvements sociaux, fait de l'institution le concept moteur des motivations des acteurs à s'engager dans le processus d'innovation.

- 32 La discussion sur la solidarité et la coopération entre les êtres humains ne peut faire l'économie des institutions puisque les rationalités individuelles sont d'abord des rationalités institutionnelles partagées (Douglas 2004). Pour former une société, les membres doivent partager des idées et des sentiments. La force stabilisatrice de l'institution est telle que tout nouveau composant qui s'ajoute doit être en mesure de s'intégrer aux autres éléments (Douglas 2004, p. 79). La question principale n'est pas tant de traiter de l'équilibre des intérêts individuels, mais de l'acquisition de légitimité, autrement dit de ce qui est aux fondements du consentement des personnes. Étant donné le potentiel déstabilisateur des innovations sociales sur les institutions, cette approche mérite d'être approfondie.
- 33 L'innovation sociale, en tant que nouvelle pratique ou nouveau service, ne s'entend que si les relations sont également interpellées et transformées afin de servir l'intérêt général par la fixation de nouveaux arrangements de justice sociale. La stabilité est acquise quand les institutions s'établissent dans des formes reconnaissables (Douglas 2004, p. 155). Les composantes institutionnelles sont des constructions sociales qui signifient différentes choses, il y a des habitudes sociales qui sont le résultat des choix pris plus tôt, les cadres cognitifs appris à travers les habitudes ainsi que les normes et des règles préexistantes à l'action (Scott 2001). Les acteurs suivent des modèles institutionnels comme des schémas, y acquiescent ou les défient comme des acteurs qui construisent socialement, et non comme des agents rationnels qui suivent leur intérêt (Nee 2001).
- 34 Lorsqu'un nouveau problème émerge et qu'il ne cadre pas avec le modèle institutionnel existant, il est soit ignoré, soit traité de façon inadéquate. On fait face alors à un problème de connaissances qui devra être solutionné si le problème est large et récurrent, s'il affecte des constituantes centrales ou si des acteurs sociaux s'expriment haut et fort, ou encore lorsque ces problèmes naissent dans des arènes désignées problématiques (santé, éducation, services sociaux, justice, relations de travail, etc.). Le chemin à parcourir est long avant qu'un problème identifié puisse voir son aboutissement institutionnalisé à travers une solution normalisée. Par ailleurs, si ce problème est amalgamé à d'autres problèmes de même nature et qu'un certain nombre de réponses émergentes peuvent être standardisées, cela permet de développer un répertoire cognitif de stratégies multiples entraînant une évaluation des solutions, et ce tout en respectant des standards variés de désirabilité (Suchman 1995). C'est la brèche nécessaire à l'émergence de l'innovation sociale conçue en système lorsque les éléments des différents sous-systèmes sont apparentés et amènent la cohérence nécessaire entre des arrangements sociaux pris dans différentes arènes.
- 35 Les sociétés varient dans leur capacité à innover en raison de configurations institutionnelles qui facilitent ou contraignent l'innovation (Hall et Soskice 2001). Les arrangements institutionnels concernent la distribution du pouvoir dans lequel on retrouve à la fois l'intérêt individuel et l'obligation sociale. Certaines formes comme le marché sont davantage tournées vers l'intérêt individuel, alors que l'obligation sociale est davantage présente dans l'État et le tiers secteur. C'est dans ce dernier secteur que l'on retrouve plus de réciprocité, de confiance et d'obligations mutuelles (Lévesque 2004). La

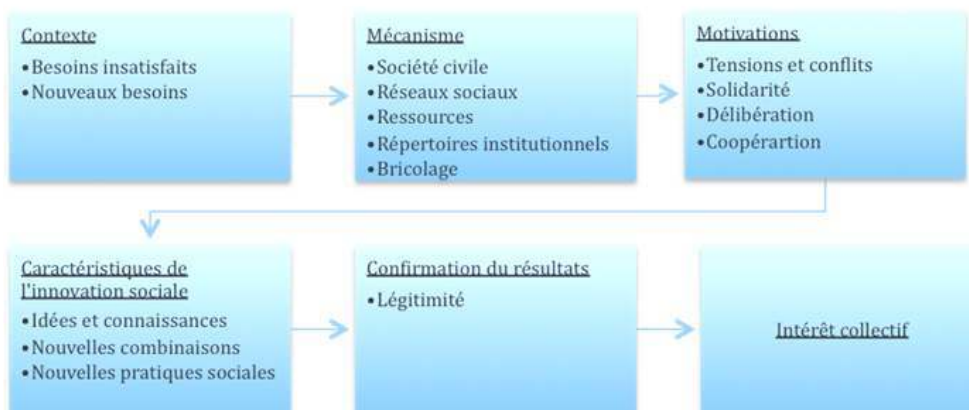
robustesse des institutions dépend des principes multiples et des logiques d'action sous-jacentes. Certaines sociétés possèdent des métarègles faibles : les organisations sont alors plus flexibles et autonomes et elles répondent plus rapidement au développement de nouvelles connaissances. Ces sociétés sont très innovatrices (Hall et Soskice 2001). Le cas contraire existe également; c'est l'inertie institutionnelle. Les transformations se font donc à des vitesses variables, bien que les processus d'innovation peuvent s'apparenter.

- 36 Les transformations institutionnelles transitent par des réseaux d'acteurs appartenant à différents mondes, qui utilisent leur pouvoir collectif pour modifier les droits, les systèmes et les politiques gouvernementales. Pour innover socialement, cela prend une action collective, autrement dit des interactions fréquentes et intenses d'une diversité d'acteurs complexes qui conduisent à de « nouvelles combinaisons » dans le système social de production d'une société. Le processus d'institutionnalisation est accompli quand une organisation atteint un caractère spécifique à travers l'émergence de formes distinctes, des processus, des stratégies, des visions et des compétences qui émergent des patterns des interactions organisationnelles et de leur adaptation (Selznick 1995).
- 37 Pour les institutionnalistes, les explications de l'action ne sont pas réduites aux conséquences directes des motivations individuelles. C'est plutôt la légitimité des actions qui est la force durable dans la conduite des acteurs. Les formes organisationnelles qui découlent de l'innovation sociale ne sont pas le résultat d'une logique de coûts de transaction ou de choix rationnels, mais des rituels de l'environnement institutionnel desquels les acteurs tirent confiance, réciprocité et coopération. L'organisation est ainsi mieux comprise lorsqu'elle est envisagée comme une coalition, gouvernée par de multiples rationalités, une autorité négociée, et non comme un système unifié de coordination des actions individuelles. Les rationalistes diront qu'une innovation sociale réussie rassemble plusieurs acteurs qui lui trouvent un usage varié. Pour les institutionnalistes, l'innovation est aboutie lorsqu'elle est légitimée par son encastrement dans les arrangements sociaux préexistants. Plus important encore pour l'innovation sociale, les institutions fournissent les espaces de délibération afin d'amener les acteurs à coopérer. Cela raffermi les connaissances communes que partage le groupe. C'est dire que ni les organisations, encore moins les agents rationnels, n'ont de contrôle sur les mécanismes de coordination.
- 38 En dépit de l'intérêt porté à l'innovation, aux changements et aux ruptures, Schumpeter ne propose pas de théorie du changement, sinon celle qui consiste à faire jouer à l'entrepreneur le rôle de celui qui sait mieux que ses concitoyens comment sortir des modèles de comportement ancrés dans des routines. Par contre, la faiblesse de la théorie institutionnaliste réside dans son incapacité à apporter des explications valides sur les mécanismes de changement (Lawrence et Suddaby 2006). Aussi, les travaux contemporains abordent-ils la question du changement sous l'angle d'acteurs réflexifs et compétents, capables de créativité pour œuvrer dans le sens indiqué par les institutions. Il faut en effet attribuer un rôle à l'être humain qui n'est pas celui de réceptacle passif des règles, des normes et des valeurs. Il en est également l'auteur. Ce faisant, les institutionnalistes rejettent une conception individualiste des phénomènes sociaux et de l'acteur rationnel. Ce ne sont pas moins les règles, les normes et les valeurs apprises et appropriées par les acteurs qui comptent, que les scripts, les scénarios et les croyances qui s'ajustent dans un univers où l'incertitude et l'ambiguïté deviennent permanentes et percutent les structures rigides de l'organisation. Un processus d'innovation original devient alors essentiel.

- 39 La dépendance aux décisions antérieures qui persistent sur une grande période restreint le spectre des options futures, y compris celles qui s'avèreraient efficaces à plus long terme (North 2001, Nelson et Winter 1982). C'est pourquoi les acteurs innoveront par « bricolage », un processus qui consiste à recombinaison localement les principes institutionnels avec les pratiques convergentes du changement. Le « bricolage » fait référence à l'utilisation des ressources et des répertoires disponibles (Duymedjian et Rüling 2010). Ce processus repose sur la présence d'entrepreneurs qui savent sélectionner dans le « répertoire institutionnel » ce qui servira le mieux les nouvelles pratiques. La force de ces entrepreneurs dépend aussi de leur position dans un ensemble d'institutions sociales. S'ils sont localisés aux frontières de plusieurs réseaux sociaux et de champs organisationnels et institutionnels, ils ont alors accès à des répertoires qui leur fournissent plus d'idées sur les recombinaisons possibles (Campbell 2004). C'est par la suite que les nouvelles pratiques se diffusent vers d'autres acteurs. Et avec la diffusion, il y a homogénéisation. Les acteurs sont donc la clé de la théorie institutionnaliste, ils agissent intentionnellement pour transformer les arènes d'action.
- 40 Les entrepreneurs sociaux agissent avec les autres afin de définir les situations problématiques, avancer des solutions et rechercher l'accord des autres pour recruter des adhérents et immobiliser les opposants. Ces entrepreneurs peuvent alors transformer les cadres institutionnels, sélectionner des formes de la vie collective; ils instituent de nouvelles manières de percevoir et d'identifier des entités collectives, et ce tout en articulant des arguments de justification et de légitimation (Cefaï et Trom 2001).
- 41 En terminant, on peut affirmer que les finalités sont différentes. La TCR explique l'action sociale en termes d'optimisation de la performance des règles du jeu, permettant ainsi aux agents de défendre leur intérêt individuel pour qu'il s'accorde avec le bien commun. Par ailleurs, les institutionnalistes expliquent l'action sociale en termes de légitimité. Entendons par là la validation d'accords qui trouvent un équilibre dans l'acceptation de règles qui ne sont optimales pour aucun des acteurs. Seul le compromis est acceptable dans une société qui se construit sur le principe de justice. Bien sûr il s'agit là d'une intention qui n'est toutefois pas toujours réalisée. Les compromis sont aussi l'objet de tensions et de conflits entre les acteurs sociaux dont les besoins et les intérêts sont opposés. Dans l'innovation sociale, il faut réconcilier la création de la richesse avec la justice sociale, le fonctionnement efficace des marchés avec le bien-être des communautés. Or, ce sont là des objectifs contrastés. Le travail sur l'entrepreneur vise ainsi à construire une théorie de l'action qui puisse prendre en compte « le paradoxe de l'agence encastree » qui résulte de la tension entre le déterminisme institutionnel et l'agence (Battinala, Leca et Boxenbaum 2009, p. 67). Comment, en effet, comprendre l'émergence de l'entrepreneuriat si les institutions ne servent qu'à reproduire un état statique?
- 42 Dans la « boîte noire », il faut considérer deux aspects : les caractéristiques du champ d'action et la position sociale de l'acteur (p. 75). Les champs d'action se présentent en fonction du degré varié d'incertitude. Or, plus les incertitudes sont élevées, plus les chances d'action sont grandes. Quant à la position sociale de l'acteur, elle est associée à l'accès aux ressources et à la perception du problème. Un acteur en position d'influence sur l'action dispose également de plusieurs possibilités d'interaction. Les entrepreneurs sont donc en mesure de cadrer le problème, de délégitimer les arrangements antérieurs, de trouver les raisons d'appuyer un nouveau projet, et, finalement, de trouver les motivations nécessaires auprès des alliés potentiels. Toutefois, ce cadre d'action de

l'entrepreneur n'est pas universel. Il ne s'applique qu'au champ d'action vulnérable qui offre des possibilités de fragmentation, mais peut-être trouvons-nous dans ces éléments qui articulent le rôle de l'entrepreneur aux institutions une façon de compléter et d'enrichir la théorie de l'innovation de Schumpeter, notamment lorsqu'elle est appliquée à l'innovation sociale?

Tableau II Processus d'innovation sociale dans les termes de la théorie de l'institution



Conclusion

- 43 Dans ce texte, nous avons tenté de comprendre le rôle de l'entrepreneur dans l'innovation sociale. Pour cela, nous avons exposé les liens que la notion d'entrepreneur entretient avec les deux grandes conceptions de l'innovation sociale, l'une et l'autre liées aux deux grands courants théoriques : la théorie du choix rationnel et la motivation d'un individu intéressé pour le premier, et la théorie institutionnaliste et la motivation de groupes sociaux bienveillants pour le second. Les deux courants proposent une lecture fort différente de Schumpeter et du rôle que l'on fait jouer à l'entrepreneur social. Au départ, l'innovation sociale apparaît comme une réaction au retrait de l'État de certains champs d'intervention, et à l'incapacité du marché de résoudre les problèmes sociaux dus à l'apparition de nouveaux risques et de nouveaux exclus. Légitimée pour certains par la théorie évolutionniste du capitalisme de Schumpeter, l'innovation sociale se fractionne en deux entités théoriques opposées bien que réconciliables dans une théorie pragmatique de l'innovation sociale. Pour les tenants de la TCR, les interactions humaines seraient cadrées par l'intérêt alors que pour les institutionnalistes elles seraient limitées par la force coercitive et normative des institutions. On oppose à tort les innovations aux institutions, comme si ces dernières ne seraient que des freins aux premières, et ce avec pour conséquence qu'il serait impossible d'innover dans une société encadrée par des institutions. Il faut revoir la conception que l'on se fait des institutions. Certes, elles peuvent reposer sur des règles difficiles à changer, mais elles reposent également sur des normes et des habitudes qui font une large part à la solidarité, au partage, à la

participation, à l'engagement mutuel, à la confiance et à d'autres valeurs fortes de l'innovation sociale. Pour Schumpeter, l'innovation est le souffle d'un mouvement permanent pour contrer la désuétude des arrangements existants et combler de nouveaux besoins. Dans les sociétés contemporaines, l'instabilité des arrangements sociaux associée à la vitesse de circulation des idées et la conception de nouveaux arrangements nous amène à penser l'innovation sociale comme étant à la source d'institutions éphémères, sujettes à procurer un équilibre fragile, peu assuré. C'est du côté des métarègles qu'il faut dorénavant porter notre regard afin de puiser les arguments qui plaident pour un système d'innovations qui donne un sens et une cohérence à l'innovation sociale et structure les arrangements sociaux entre des acteurs aux visées différenciées.

BIBLIOGRAPHIE

- Abell, P. (1995), « The New Institutionalism and Rational Choice Theory », dans R. W. Scott et S.Christensen (dir.), *The Institutional Construction of Organizations. International and Longitudinal Studies*, Thousand Oaks, Londres et New Delhi, Sage Pub., pp. 3-14.
- Alter, N. (2003), *L'innovation ordinaire*, Paris, Presses universitaires de France.
- Axelrod, R. (2006), *Comment réussir dans un monde d'égoïstes*, Paris, Odile Jacob.
- Boltanski, L. et Chiapello, E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- Bornstein, D. (2004), *How to change the world. Social entrepreneurs and the power of new ideas*, New-York, Penguin Books.
- Boudon, R. (2004), « Théorie du choix rationnel, théorie de la rationalité limitée ou individualisme méthodologique; quel choisir? » *Journal des économistes et des études humaines*, 14-1, pp. 1-18.
- Bouvier, A. (2003), « Dans quelle mesure la théorie sociale de James S. Coleman est-elle trop parcimonieuses? » *Revue française de sociologie*, vol. 44, n° 2, pp. 331-356.
- Bréchet, J.-P. et Prouteau, L. (2010), « À la recherche de l'entrepreneur. Au delà du modèle du choix rationnel : une figure de l'agir projectif », *Revue française de socio-économie*, vol. 2, n° 6, pp. 109-130.
- Callon, M. (1992), « The Dynamics of Techno-economic Networks », dans K.M. Coombs et al. (dir) *Technological Change and Company Strategies*, London, Academic Press, pp. 72-102.
- Campbell, J. L. (2004), *Institutional Change and Globalization*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Cefaï, D. et Trom, D. (dir.) (2001), *Les formes de l'action collective. Mobilisation dans des arènes publiques*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Dannequin, F. (2006), « L'entrepreneur schumpétérien », *Interrogations? Revue pluridisciplinaire en sciences de l'homme et de la société*, juin, no.2, pp. 119-128.

- Dannequin, F. (2004), « Braudel et Schumpeter : deux manières de voir le capitalisme? », *Documents de travail #85, LabRII*, Université du Littoral Côte d'Opale, 24 p.
- Dannequin, F. (2004), « Entrepreneur et accumulation chez Schumpeter », *Documents de travail #59, LabRII*, Université du Littoral Côte d'Opale, 25 p.
- Defourny, J. (2001), « Introduction : from third sector to social enterprise », dans C. Borzaga and J. Defourny (dir.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge Studies in the Management of Voluntary and Non-Profit Sector, Londres et New-York, Routledge, pp. 1-28.
- Douglas, M., 2004, *Comment pensent les institutions*, Paris, La découverte. (Traduction de How Institutions Think, 1986).
- Duymedjian, R. et Rüling, C.C. (2010), « Towards a foundation of bricolage in organization and management theory », *Organization Studies*, vol. 31, n° 2, pp. 133-151.
- Elster, J. (2009), *Le désintéressement*, Paris, Éditions du Seuil.
- Etzioni, A. (2004), *The Common Good*, Cambridge, Polity Press.
- Festré A. et Nasica, E. (2009), « Schumpeter on money, banking and finance: an institutionalist perspective », *European Journal of the History of economic Thought*, vol. 16, n° 2, pp. 325-356.
- Festré A. et Garrouste, P. (2008), « Rationality, behavior, institutional and economic change in Schumpeter », *Journal of economic methodology*, vol. 15, n° 4, pp. 365-390.
- Fontan, J.-M., Klein, J.L. et Tremblay, D.G. (2004), « Innovation et société », *Géographie, économie et société*, vol. 6, n° 2, pp. 115-128.
- Freeman, C. (1995), « The National System of Innovation in Historical Perspective » *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, n° 1, pp. 4-24.
- Fischer, G., Giaccardi, E., Eden, H., Sugimoti, M. et Ye, Y. (2005), « Beyond binary choices: integrating individual and social creativity », *International Journal of Human-Computer Studies*, 63, pp. 482-512.
- Gallie, D. (2002), « The quality of working life in welfare strategy », dans Esping-Andersen, G, Gallie, D., Hemerijck, A. et Myles, J., (sous la direction) *Why we need a New Welfare State*, Oxford Un. Press., New-York, Oxford. pp. 96-129.
- Gibson-Graham, J.K. (2003), « An Ethics of the Local », *Rethinking Marxism*, vol. 15, n° 1, pp. 49-74.
- Hall, A. et Soskice, D. (dir.) (2001), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New-York et Oxford, Oxford University Press. (chap. 1 An Introduction to Varieties of Capitalism, pp. 1-68.)
- Harrisson, D., Bourque, R. et Széll, G. (2009), « Social Innovation, Economic development, Employment and Democracy », dans Harrisson, D., Bourque, R. et Széll, G. (dir.) *Social Innovation, the Social Economy and World Economic Development : Democracy and Labour Rights in an Era of Globalization*, Bern, Berlin, Bruxelles, Frankfurt am Main, New-York, Oxford, Wien, Peter Lang, pp. 7- 16.
- Harrisson, D. et Klein, J.-L. (2006), « Introduction : Placer la société au centre de l'analyse des innovations " dans Klein, J.-L. et Harrisson, D. (dir.), *L'innovation sociale : Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, PUQ, pp. 1-14.
- Harrisson, D. et Vézina, M. (2006), « L'innovation sociale : une introduction », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 77, n° 2, pp. 129-138.

- Hollingsworth, J.R. (2000), « Doing Institutional Analysis: Implications for the Study of Innovations », *Review of International Political Economy*, vol. 8, n° 4, pp. 595-644.
- Jetté, C. (2008), *Les organismes communautaires et la transformation de l'État-providence*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Klein, J.L., Tremblay, D.-G. et J.M. Fontan, J.-M. (2003), « Systèmes productifs locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique : le cas de Montréal », *Géographie, économie et société*, vol. 5, n° 1, pp. 59-75.
- Klein, J.L., Fontan, J.-M. Harrisson et Lévesque, B. (2009), *L'innovation sociale au Québec : un système d'innovation fondé sur la concertation*, Cahiers du Crises, n° ET0907
- Liotard, J.F. (1979), *La Condition postmoderne : rapport sur le savoir*, Paris, Minuit.
- Komter, A. (2007), « Gifts and Social Relations. The Mechanisms of Reciprocity », *international Sociology*, vol. 22, n° 1, pp. 93-107.
- Laville, J.-L. et Nyssens, M. (2001), (dir.) *Les services sociaux entre associations, État et marché*, Paris, La Découverte/MAUSS/CRIDA.
- Laville, J.-L. (2008), *Le travail une nouvelle question politique*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Lévesque, B. (2003), « Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics : vers un nouveau paradigme de l'État », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n° 4, pp. 489-513.
- Lévesque, B. (2004), « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres? dans FQRSC, *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 51-72.
- Lévesque, B. et Mendell, M. (2004), « L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche », *Lien social et politiques*, no. 41, pp. 105-118.
- Lévesque B. (2007), « L'innovation dans le développement économique et social » dans Juan-Luis Klein et Denis Harrisson (dir.) *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 43-67.
- Lundvall, B.A. (dir) (1992), *National Systems of Innovation*, Londres, Pinter.
- Martin, R.L. et S. Osberg (2007), « Social entrepreneurship. The case for definition », *Stanford Social Innovation Review*, vol. 5, n° 2, pp. 28-39.
- Meadwell, H. (2002), « La théorie du choix rationnel et ses critiques », *Sociologie et Sociétés*, vol. 34, n° 1, pp. 117-124.
- Mendell, M. (2006), « L'empowerment au Canada et au Québec : enjeux et opportunités », *Géographie, économie, société*, 1, pp. 63-86.
- Moulaert, F., Martinelli, F., Swyngedouw et Gonzalez, E. (2005), « Toward Alternative Model(s) of Local Innovation », *Urban Studies*, vol. 42, n° 11, pp. 1969-1990.
- Mumford, M.D. (2003), « Cases of Social Innovation: Lessons From Two Innovations in the 20th Century », *Creativity Research Journal*, vol. 15 n° 2 & 3, pp. 261-266.
- Nee, V. (2001), « Sources of New Institutionalism », dans Brinton, M. C. et Nee, V. (dir.) *The New Institutionalism in sociology*, Palo Alto, Stanford University Press, pp. 1-16.
- Nelson, R. R. et Winter, S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Mass., Belknap.

- North, V. (2001) « Economic performances through time », dans Brinton, M. C. et Nee, V., (dir.) *The New Institutionalism in sociology*, Palo Alto, Stanford University Press, pp. 1-16 : 247-257.
- Novy, A. and Leubolt, B. (2005), « Participatory Budgeting in Porto Alegre: Social Innovation and the Dialectical Relationship of State and Civil Society », *Urban Studies*, vol. 42, n° 11, pp. 2023-2036.
- Nussbaumer, J. et Moulaert, F. (2007), *L'innovation sociale au cœur des débats publics et scientifiques*, dans J.-L. Klein et D. » Harrisson (dir.), *L'innovation sociale : Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 71-88.
- Olson, M. (1982), *The logic of collective action*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- Phills jr. J.A. , Deiglmeier, K. et Miller, D.T. (2008), « Rediscovering Social innovation », *Stanford Social Innovation Review*, vol. 6, n° 4, pp. 34-43.
- Powell, W. W. et DiMaggio, P.J. (1991), (dir.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, The University Press of Chicago.
- Putnam, R.D. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New-York, Simon & Schuster.
- Rawls, J. (1997), *Théorie de la Justice*, Paris, Éditions du Seuil.
- Schumpeter, J.A. (1983), *Théorie de l'évolution économique. Recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz (première édition 1926).
- Schumpeter, J.A. (1975), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New-York, Harper & Row Publishers (première édition 1942).
- Schumpeter, J.A. , (2005), « Development », *Journal of Economic literature*, 43-1 : 108-120. (traduction de A., Becker, M.C. et Knudsen, T)
- Suchman, M. C. (1995), « Localism and Globalism in Institutional Analysis. The Emergence of Contractual in Venture Finance », dans R. W. Scott et S.Christensen (dir.), *The Institutional Construction of Organizations. International and Longitudinal Studies*, Thousand Oaks, Londres, et New Delhi, Sage Pub. pp. 39-63.
- Scott, W.R. (2001), *Institutions and Organizations*, Thousands Oaks, Londres et New Delhi, Sage Publications.
- Selznick, P. (1996), "Institutionalism 'Old' and 'New'", *Administrative Science Quarterly*, vol. 41, pp. 270-277
- Vaillancourt, Y. (2009), « Social Economy in the Co-Construction of Public Policy », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, n° 2, pp. 275-313.

NOTES

1. Nous tenons à remercier les deux évaluateurs anonymes ainsi que la direction de la revue pour leurs judicieux commentaires sur cet article.

RÉSUMÉS

Le rôle de l'entrepreneur est fondamental dans la théorie de l'innovation conçue par Schumpeter. Toutefois, le concept d'entrepreneur est toujours un sujet de controverse. D'une part, il ne semble pas guidé par un intérêt égoïste tel que le proposent les tenants de la théorie du choix rationnel; d'autre part, il n'est pas non plus contraint entièrement par les barrières institutionnelles selon les préceptes de la théorie institutionnaliste. L'entrepreneur est capable de lever les obstacles afin d'innover. Dans cet article, nous traitons de la place de l'entrepreneur dans la conception de l'innovation sociale. Les connaissances développées sur le processus d'innovation sont complétées par des avancées dans la théorie du choix rationnel et dans la théorie institutionnaliste. Ainsi, le rôle de l'entrepreneur est mieux compris comme étant l'objet d'une tension entre l'intérêt individuel et le bien commun.

The entrepreneur's role is fundamental in the theory of innovation devised by Schumpeter. However, the concept of entrepreneur is still controversial. On the one hand, it does not seem guided by an egoistic interest as proposed by the advocates of rational choice theory, and secondly, it is not entirely constrained across institutional boundaries according to the principles of institutionalist theory. The entrepreneur is able to remove barriers to innovation. In this paper, we discuss the role of the entrepreneur in the development of social innovation. The knowledge acquired in the innovation process are complemented by advances in the rational choice theory of and the institutionalist theory. Thus, the role of the entrepreneur is better understood as being subject to a tension between individual interest and common good.

INDEX

Keywords : entrepreneur, institution, Rational Choice Theory, Schumpeter, social innovation

Mots-clés : entrepreneur, innovation sociale, institution. Théorie du choix rationnel, Schumpeter