

Statut juridique et profils entrepreneuriaux dans l'entrepreneuriat social marocain

Legal Status and Entrepreneurial Profiles in Moroccan Social Entrepreneurship

Ilham SAYARH, (Maître de Conférences)

*Faculté d'Economie et de Gestion Nador
 Université Mohammed Premier d'Oujda, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté d'Economie et de Gestion Nador, Université Mohammed Premier, Nador, Maroc
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat, de l'usage de l'intelligence artificielle dans la rédaction, ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	SAYARH, I. (2026). Statut juridique et profils entrepreneuriaux dans l'entrepreneuriat social marocain. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 7(11), 575–592. https://doi.org/10.5281/zenodo.22801185
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 7, Issue 11 (2026)

Statut juridique et profils entrepreneuriaux dans l'entrepreneuriat social marocain

Résumé

La recherche sur l'entrepreneuriat social marocain s'est jusqu'ici concentrée sur les facteurs de motivation individuels, mobilisés via le cadre push/pull. Cet article interroge plutôt comment la forme organisationnelle choisie (coopérative, société à responsabilité limitée, association, auto-entreprise) s'articule avec le profil entrepreneurial. En mobilisant la typologie du bricoleur social, du constructionniste social et de l'ingénieur social (Zahra et al., 2009), nous procédons à une analyse secondaire, fondée sur le verbatim intégral des entretiens, des données d'un échantillon de vingt entrepreneurs sociaux marocains, constitué par échantillonnage théorique non probabiliste et classé par un chercheur unique selon une grille d'opérationnalisation explicite. Les résultats, de nature descriptive et configurationnelle plutôt qu'inférentielle compte tenu de la taille de l'échantillon, révèlent une structuration marquée : les coopératives hébergent majoritairement des bricoleurs sociaux, ancrés localement ; la société à responsabilité limitée est la forme privilégiée par les constructionnistes sociaux, plus jeunes et plus diplômés ; l'ingénieur social, rare dans l'échantillon, se loge dans des structures associatives ou en société à responsabilité limitée. Ces résultats éclairent le choix du statut juridique comme une stratégie de légitimation plutôt que comme une simple contrainte administrative, et ouvrent des pistes de recherche sur l'isomorphisme institutionnel dans l'entrepreneuriat social des pays du Sud.

Mots-clés : entrepreneuriat social, statut juridique, typologie entrepreneuriale, légitimité organisationnelle, Maroc, analyse secondaire

JEL Classification : L31

Type du papier : Recherche empirique

Abstract

Research on Moroccan social entrepreneurship has so far focused on individual motivational factors, typically framed through the push/pull model. This article instead asks how the organizational form chosen (cooperative, limited liability company, association, sole proprietorship) relates to entrepreneurial profile. Drawing on Zahra et al.'s (2009) typology of the social bricoleur, social constructionist, and social engineer, we conduct a secondary analysis, grounded in the full interview transcripts, of data from twenty Moroccan social entrepreneurs, gathered through non-probabilistic theoretical sampling and classified by a single coder using an explicit operationalization grid. The results, descriptive and configurational rather than inferential given the sample size and the non-probabilistic nature of the sampling strategy, show a marked structuring: cooperatives mostly host social bricoleurs, locally rooted and less credentialed; the limited liability company is the form favoured by social constructionists, younger and more highly educated; the rare social engineers in the sample are found in associations or limited liability companies. These findings frame legal-form choice as a legitimation strategy rather than a mere administrative constraint, and open avenues for research on institutional isomorphism in social entrepreneurship in the Global South.

Keywords: social entrepreneurship, legal status, entrepreneurial typology, organizational legitimacy, Morocco, secondary analysis

Classification JEL: L31

Paper type: Empirical Research

1. Introduction

Au cours de la dernière décennie, l'entrepreneuriat social au Maroc a bénéficié d'une reconnaissance institutionnelle croissante, portée par les priorités stratégiques du gouvernement en matière d'économie sociale et solidaire (ESS) et par la multiplication des initiatives entrepreneuriales à vocation sociale. Cette tendance s'est accompagnée d'un regain d'intérêt académique pour un domaine que Mair et Martí (2006) définissent comme un processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation d'opportunités visant à générer de la valeur sociale durable, et que Dees (1998) situe à la croisée de la mission sociale et de la discipline entrepreneuriale. La plupart des recherches menées dans ce domaine au Maroc se sont concentrées sur une question : qu'est-ce qui pousse un individu à devenir un entrepreneur social plutôt qu'un entrepreneur commercial ? Cette question, le plus souvent abordée dans le cadre du modèle motivationnel « push/pull », a permis de dresser une liste exhaustive de facteurs individuels, tels que l'expérience personnelle, la frustration face à un besoin social, les réseaux, le bénévolat et la quête de sens, qui motivent l'engagement dans l'entrepreneuriat social (Mair et Noboa, 2006 ; Sharir et Lerner, 2006).

Cette centration sur l'individu et sur ses motivations a cependant laissé dans l'ombre une dimension pourtant documentée par la littérature elle-même : celle de la forme organisationnelle. Austin, Stevenson et Wei-Skillern (2006) rappellent que l'entrepreneuriat social, à la différence de l'entrepreneuriat commercial, doit composer avec des contraintes organisationnelles et institutionnelles spécifiques, liées à l'absence fréquente d'un cadre juridique dédié. Au Maroc, en l'absence d'un statut juridique propre à l'entreprise sociale, les porteurs de projet doivent composer avec un répertoire de formes préexistantes, la coopérative, l'association, la société à responsabilité limitée (Sarl) et l'auto-entreprise étant celles effectivement mobilisées par les entrepreneurs de notre échantillon, la société anonyme demeurant accessible en droit marocain sans toutefois y être représentée. Aucune de ces formes n'a été pensée pour l'hybridité propre à l'entreprise sociale (Kabbaj et al., 2016). Ce choix n'est pourtant pas neutre : il détermine l'accès aux financements, le mode de gouvernance, la nature des relations avec les pouvoirs publics et, en définitive, la légitimité dont peut se prévaloir l'organisation auprès de ses parties prenantes (Nicholls et Cho, 2006).

Cet article part du constat que ce choix organisationnel, bien que documenté sur le plan théorique dans la littérature sur l'ESS marocaine, n'a, à notre connaissance, jamais été mis en relation empirique avec le profil des entrepreneurs qui l'opèrent. Nous formulons ainsi une problématique distincte de celle qui a jusqu'ici dominé le champ :

« Comment le statut juridique choisi par les entrepreneurs sociaux marocains s'articule-t-il avec leur profil entrepreneurial ? »

Pour y répondre, nous mobilisons la typologie du bricoleur social, du constructionniste social et de l'ingénieur social proposée par Zahra, Gedajlovic, Neubaum et Shulman (2009), typologie déjà présente dans la littérature marocaine sur l'entrepreneuriat social, mais qui n'a, à notre connaissance, jamais été appliquée empiriquement à un échantillon marocain. Le terrain mobilisé est celui d'une recherche doctorale antérieure portant sur la motivation de vingt entrepreneurs sociaux marocains (Sayarh, 2022) : nous en reprenons les données factuelles de profil (âge, genre, formation, ville, statut juridique, mission sociale), documentées mais non exploitées sous cet angle, pour construire une classification typologique et en analyser la répartition selon la forme organisationnelle choisie.

La contribution de cet article est double. Sur le plan théorique, il opérationnalise pour la première fois, sur un terrain marocain documenté, une typologie jusqu'ici mobilisée de façon purement descriptive dans la littérature du champ, et l'articule à la théorie néo-institutionnelle de la légitimité. Sur le plan empirique, il propose une lecture croisée entre statut juridique et profil entrepreneurial qu'aucune étude marocaine n'a, à notre connaissance, formalisée à ce jour,

ouvrant ainsi une voie de comparaison avec les rares applications de cette typologie dans d'autres contextes du Sud (Wulleman et Hudon, 2016).

L'article s'organise en cinq temps. Nous présentons d'abord le cadre théorique articulant définitions de l'entrepreneuriat social, statut juridique, légitimité organisationnelle et typologie entrepreneuriale. Nous exposons ensuite la démarche méthodologique d'analyse secondaire retenue. Les résultats de la classification typologique et de son croisement avec le statut juridique sont présentés et discutés au regard de la littérature, avant de conclure sur les apports, les limites et les perspectives de ce travail.

2. Cadre théorique

2.1 L'entrepreneuriat social : un champ conceptuellement pluriel

À ce jour, il n'existe aucune définition de l'entrepreneuriat social qui fasse l'unanimité au sein de la communauté universitaire (Peredo et McLean, 2006 ; Perrini et Vurro, 2006). Cette diversité de définitions s'accompagne de variations géographiques et thématiques dans les approches, comme le montre l'étude comparative des traditions européennes et nord-américaines dans ce domaine présentée par Bacq et Janssen (2011) ; elle s'inscrit également dans un continuum plus large allant de la philanthropie traditionnelle à l'entrepreneuriat social structuré (Defourny, Nyssens, Thys et Xhaufclair, 2007). Certains auteurs le définissent par sa finalité : pour Dees (1998), l'entrepreneur social se distingue de l'entrepreneur commercial par la priorité qu'il accorde à la mission sociale plutôt qu'à la création de valeur pour les actionnaires, tout en utilisant les mêmes outils entrepreneuriaux, à savoir l'innovation, la prise de risque et l'allocation des ressources. D'autres le définissent par son processus : Mair et Noboa (2006) modélisent la formation de l'intention d'entrepreneuriat social comme le résultat de l'empathie, de l'auto-efficacité perçue, des normes sociales et du soutien environnemental perçu. Guclu, Dees et Anderson (2002), quant à eux, mettent l'accent sur le processus séquentiel de génération d'idées, d'évaluation des opportunités et d'élaboration du modèle d'entreprise sociale.

Une troisième série de définitions, plus étroitement liée à notre sujet, associe l'entrepreneuriat social à l'innovation institutionnelle. Alvord, Brown et Letts (2004) montrent que l'entrepreneuriat social se caractérise par sa capacité à induire une transformation sociétale durable, en particulier lorsqu'il s'accompagne d'un renforcement des capacités locales. Seelos et Mair (2005) mettent l'accent sur la création de nouveaux modèles économiques au service des groupes les plus défavorisés, tandis que Sullivan Mort, Weerawardena et Carnegie (2003) proposent une conceptualisation multidimensionnelle associant la vertu de la mission sociale, la reconnaissance des opportunités et de l'innovation, la prise de risque calculée et la proactivité. Enfin, Martin et Osberg (2007) recentrent la définition sur la notion d'équilibre : l'entrepreneur social identifie un équilibre social stable mais injuste, puis agit pour créer un nouvel équilibre, stable et plus favorable, une interprétation qui alimente directement la typologie présentée à la section 2.2.

Au Maroc, cette pluralité conceptuelle se double d'une singularité institutionnelle documentée par Kabbaj, El Ouazzani Ech Hadi, Elamrani et Lemtaoui (2016) : l'écosystème marocain de l'entrepreneuriat social se caractérise par l'absence de statut juridique dédié, obligeant les porteurs de projet à se positionner dans un répertoire de formes juridiques préexistantes, modèles d'entreprise privée (Sarl, société anonyme), entreprises individuelles, associations et coopératives, dont aucune n'a été conçue pour l'hybridité propre à l'entreprise sociale. Rhorch (2014) situe cette singularité dans l'histoire longue de l'économie sociale marocaine, où la coopérative demeure la seule forme explicitement reconnue par les pouvoirs publics, tandis que Defourny (2004) et Borzaga et Defourny (2001) montrent, dans une perspective comparative européenne, que l'ancrage de l'entreprise sociale dans des formes coopératives et associatives

préexistantes est un phénomène partagé par de nombreux contextes nationaux, mais que son intensité et ses effets sur la structuration du secteur varient fortement selon les trajectoires institutionnelles locales. Depuis la collecte des données mobilisées dans cet article, ce cadre a continué d'évoluer : un projet de loi-cadre relative à l'économie sociale et solidaire (n°17.26), qui prévoit notamment la création d'un statut d'« organisation de l'économie sociale et solidaire » assorti d'un agrément et d'un label, a été soumis à consultation publique en avril 2026, sans qu'il soit à ce stade possible d'en anticiper les effets sur le statut spécifique de l'entreprise sociale.

2.2 La typologie de Zahra et al. (2009) : bricoleur, constructionniste, ingénieur social

Zahra, Gedajlovic, Neubaum et Shulman (2009) proposent une typologie tripartite de l'entrepreneur social, construite à partir de l'échelle et de la portée de la mission poursuivie, et qu'ils rattachent, de façon programmatique, à trois traditions théoriques distinctes de l'entrepreneuriat. Le bricoleur social, dont ces auteurs font remonter l'inspiration théorique aux travaux de Hayek (1945) sur la dispersion locale de la connaissance, agit à petite échelle, sur une base locale, souvent épisodique : il perçoit et répond directement à un besoin social qu'il connaît de l'intérieur, avec les ressources dont il dispose. Le constructionniste social, dont Zahra et al. (2009) relie l'inspiration à la théorie kirznérienne de l'opportunité entrepreneuriale (Kirzner, 1979), construit ou exploite des structures alternatives pour fournir, à une échelle allant du local à l'international, des biens et services que les institutions existantes ne parviennent pas à délivrer efficacement ; son action vise à combler durablement une lacune de l'offre sociale. L'ingénieur social, enfin, dont ces mêmes auteurs associent la logique à la conception schumpétérienne de la destruction créatrice (Schumpeter, 1934), s'attaque à des problèmes systémiques, à une échelle nationale ou transnationale, en cherchant à remplacer des institutions jugées défaillantes par de nouveaux équilibres sociaux ; son action, plus radicale, expose ce profil à des déficits de légitimité plus importants, qu'il doit compenser par la mobilisation d'un capital politique et d'un soutien populaire conséquents (Zahra et al., 2009). Ces filiations théoriques, établies par Zahra et al. (2009) eux-mêmes plutôt que démontrées empiriquement, doivent être reçues comme un cadre programmatique et non comme un fait stabilisé ; la section 5 revient sur les limites empiriques de cette filiation au regard des résultats obtenus.

Cette typologie s'inscrit dans un ensemble plus large de travaux ayant cherché à catégoriser les profils d'entrepreneurs sociaux selon des logiques comparables d'échelle et d'ambition transformatrice. Perrini et Vurro (2006) distinguent ainsi les logiques d'innovation incrémentale et les logiques d'innovation radicale au sein de l'entrepreneuriat social, tandis que Huybrechts et Nicholls (2012) montrent que les moteurs et les freins à l'engagement entrepreneurial social varient sensiblement selon que l'ambition affichée est locale ou systémique. Les dimensions de prise de risque et de proactivité que Zahra et al. (2009) mobilisent pour distinguer ces trois profils font par ailleurs écho au construct plus général d'orientation entrepreneuriale (Lumpkin et Dess, 1996), dont l'ingénieur social représente l'expression la plus radicale au sein du champ social.

Hors du contexte marocain, cette typologie a fait l'objet d'au moins une application empirique dans un autre pays du Sud : Wulleman et Hudon (2016) l'utilisent pour classer dix entreprises sociales mexicaines, et montrent que les trajectoires observées évoluent de façon dynamique, les entrepreneurs débutant comme bricoleurs ou constructionnistes sociaux aspirant fréquemment, avec le temps, à devenir ingénieurs sociaux. Mobilisée dans la littérature marocaine sur l'entrepreneuriat social comme cadre de lecture théorique des profils d'entrepreneurs, la typologie de Zahra et al. (2009) n'y avait cependant jamais servi de grille de classification appliquée à un terrain empirique marocain avant le présent article.

2.3 Le statut juridique comme stratégie de légitimation organisationnelle

La théorie néo-institutionnelle invite à considérer le choix d'une forme organisationnelle non comme une simple décision technique, mais comme une réponse à des pressions de légitimité exercées par l'environnement institutionnel. DiMaggio et Powell (1983) montrent que les organisations évoluant dans un même champ institutionnel tendent, sous l'effet de pressions coercitives, normatives et mimétiques, à converger vers des formes organisationnelles similaires, un phénomène d'isomorphisme institutionnel qui peut éclairer la concentration des entrepreneurs sociaux marocains autour d'un nombre restreint de statuts juridiques. Suchman (1995) définit quant à lui la légitimité organisationnelle comme la perception généralisée selon laquelle les actions d'une organisation sont désirables, appropriées ou conformes aux normes, valeurs et croyances socialement construites de son environnement ; il distingue à ce titre une légitimité pragmatique, fondée sur l'intérêt des parties prenantes, une légitimité morale, fondée sur l'évaluation normative de l'action, et une légitimité cognitive, fondée sur la compréhensibilité et l'évidence de la forme organisationnelle choisie. Cette tripartition est mobilisée de façon explicite comme grille de lecture des résultats en section 4.4.

Cette interprétation institutionnelle s'inscrit directement dans la lignée des conclusions de Zahra et al. (2009) : plus l'ambition de changement social est systémique, plus l'entrepreneur est perçu comme subversif par les institutions établies, et plus il doit mobiliser des ressources pour asseoir sa légitimité afin d'accéder aux ressources financières et humaines nécessaires à son action. Nicholls et Cho (2006) approfondissent cette analyse en montrant que la structuration encore émergente du champ de l'entrepreneuriat social, au sens d'un champ organisationnel doté de règles, de normes et de formes reconnues, offre aux entrepreneurs sociaux une marge de manœuvre importante dans le choix de leur forme organisationnelle, marge qui reste toutefois limitée par les cadres juridiques disponibles au niveau local.

En articulant ces trois corps de littérature, définitions de l'entrepreneuriat social, typologie de Zahra et al. (2009), théorie néo-institutionnelle de la légitimité, nous formulons la proposition de lecture suivante, qui structure l'analyse empirique sans valoir hypothèse au sens hypothético-déductif du terme : le choix du statut juridique ne serait pas indépendant du profil entrepreneurial, mais correspondrait à une stratégie, consciente ou non, d'ajustement entre l'échelle de la mission sociale poursuivie et la forme organisationnelle la plus à même de lui conférer une légitimité pragmatique, morale et cognitive suffisante dans le contexte institutionnel marocain.

3. Méthodologie

3.1 Positionnement épistémologique et design de recherche

Cette recherche s'inscrit dans un positionnement épistémologique interprétativiste, cohérent avec celui de l'étude dont elle réanalyse les données (Sayarh, 2022) : elle vise non pas à établir des relations de causalité généralisables, mais à construire une compréhension approfondie et contextualisée d'un phénomène organisationnel à partir du sens que les acteurs donnent à leur action (Perret et Séville, 2003). Le design retenu est celui d'une étude de cas multiples à visée configurationnelle (Eisenhardt, 1989 ; Yin, 2003) : chacun des vingt entrepreneurs sociaux constitue une unité d'analyse à part entière, caractérisée par un profil entrepreneurial (variable construite) et un statut juridique (variable observée), dont la mise en relation systématique à travers l'ensemble des cas permet de faire émerger une structure relationnelle non postulée a priori.

Ce design se distingue explicitement d'une démarche hypothético-déductive testée statistiquement : compte tenu de la taille de l'échantillon ($n = 20$) et de sa constitution par échantillonnage théorique non probabiliste dans l'étude source, les résultats présentés en section 4 relèvent d'une analyse descriptive et configurationnelle, et non d'une inférence statistique. Aucun test de signification n'est donc mobilisé ni revendiqué ; les pourcentages et effectifs

rapportés visent à rendre lisible la structure de l'échantillon, non à estimer un paramètre de population.

3.2 Une analyse secondaire de données qualitatives

Ce travail repose sur une analyse secondaire (secondary analysis) : il exploite, sous un angle théorique différent de celui pour lequel elles avaient été construites, des données déjà réunies par l'auteure dans le cadre d'une recherche doctorale antérieure sur la motivation des entrepreneurs sociaux marocains (Sayarh, 2022). La littérature méthodologique distingue plusieurs formes de réanalyse de données qualitatives : Heaton (2004) et Thorne (1994) identifient notamment la réanalyse formelle, qui consiste à appliquer un nouveau cadre théorique à un corpus déjà collecté, par opposition à l'analyse secondaire menée par des chercheurs tiers sur des données archivées. Le présent article relève de la première catégorie, dans sa forme la plus favorable à la validité du résultat : l'auteure, ayant elle-même conduit la collecte initiale et conservant à ce titre la responsabilité scientifique des données, mobilise non seulement les données factuelles de profil des vingt répondants, mais également l'intégralité des retranscriptions d'entretiens semi-directifs. L'anonymat des répondants a été strictement préservé dans cet article (identification par code Es1 à Es20) ; le consentement initial des participants, recueilli conformément aux directives éthiques de l'étude source, couvrait l'exploitation scientifique des données au-delà du seul rapport de thèse, sans toutefois anticiper précisément la question de recherche ici traitée, ce qui invite à la prudence interprétative que nous observons tout au long de cet article, conformément aux exigences de la littérature méthodologique mobilisée (Heaton, 2004).

Szabo et Strang (1997) soulignent que la valeur d'une réanalyse dépend de deux conditions : la disponibilité de données suffisamment riches sur les variables abordées par la nouvelle question de recherche, et la reconnaissance explicite des limites inhérentes à l'absence de collecte de données spécifiques. L'accès aux transcriptions intégrales et mot pour mot permet ici de satisfaire pleinement à la première condition, car la classification typologique présentée au point 3.4 repose sur le discours complet des personnes interrogées plutôt que sur leurs seules données de profil déclaratives. La deuxième condition, en revanche, reste partiellement valable : l'échantillon et le guide d'entretien ayant été conçus pour documenter les motivations de l'entrepreneuriat social, et non pour examiner spécifiquement la relation des personnes interrogées avec le statut juridique, certaines questions utilisées dans la section 4.4 n'ont pas été systématiquement posées aux vingt cas. Nous signalons explicitement cette limite lors de la présentation de ce résultat. Conformément aux directives éthiques de l'étude source, l'anonymat des personnes interrogées a été strictement préservé (elles sont identifiées par les codes Es1 à Es20) et les entretiens ont été menés avec le consentement des participants (Sayarh, 2022).

3.3 Terrain et échantillon

L'échantillon est composé de vingt entrepreneurs sociaux marocains, sélectionnés selon une logique d'échantillonnage théorique non probabiliste dans la recherche originelle (Sayarh, 2022), conformément aux préconisations méthodologiques associées à l'étude de cas multiples en sciences de gestion (Eisenhardt, 1989 ; Miles et Huberman, 2003). Il présente une diversité de villes d'implantation (Rabat, Casablanca, Fès, Salé, Tanger, Meknès, Oujda, Khouribga, Khémisset, Temara, Zagora), de niveaux de formation (du Bac+3 au Bac+8), de statuts juridiques et de missions sociales déclarées. Les vingt entretiens ont été conduits entre le 2 décembre 2021 et le 5 janvier 2022, soit environ quatre ans avant la publication envisagée de cet article ; ce décalage temporel, discuté en section 5 parmi les limites de la recherche, doit être gardé à l'esprit dans un contexte institutionnel marocain en évolution sur la question du statut juridique de l'entreprise sociale. Le tableau 1 reproduit ces données factuelles, telles

qu'elles figurent dans le terrain original, en y ajoutant la classification typologique construite pour les besoins du présent article (colonne « Profil type »), dont la procédure de construction est détaillée en 3.4.

Tableau 1. Profil des vingt entrepreneurs sociaux marocains et classification typologique

Cas	Age	Genre	Formation	Ville	Statut juridique	Mission sociale déclarée	Profil type
Es 1	70	F	Bac +3	Fès	Coopérative	Soutenir les personnes vulnérables	Bricoleur social
Es 2	41	H	Bac +3	Zagora	Coopérative	Protéger l'environnement	Bricoleur social
Es 3	34	F	Bac +5	Casablanca	SARL	Promouvoir l'éducation et l'alphabétisation	Constructionniste social
Es 4	27	F	Bac +8	Rabat	SARL	Améliorer la santé et le bien-être	Constructionniste social
Es 5	43	H	Bac +5	Salé	SARL	Améliorer une communauté particulière	Constructionniste social
Es 6	30	H	Bac +8	Rabat	SARL	Améliorer une communauté particulière	Bricoleur social
Es 7	29	F	Bac+5	Temara	Coopérative	Soutenir les enfants et jeunes vulnérables	Bricoleur social
Es 8	25	F	Bac+3	Meknès	Auto-entrepreneur	Fournir l'accès à des produits/services de qualité	Constructionniste social
Es 9	33	F	Bac+5	Khmisat	SARL	Améliorer une communauté particulière	Bricoleur social
Es 10	26	H	Bac+8	Salé	SARL	Améliorer la santé et le bien-être	Constructionniste social
Es 11	33	H	Bac+5	Rabat	Association	Promouvoir le changement sociétal	Ingénieur social
Es 12	27	H	Bac+5	Oujda	Coopérative	Créer des opportunités d'emploi	Constructionniste social
Es 13	33	F	Bac+5	Fès	SARL	Promouvoir le changement sociétal	Ingénieur social
Es 14	26	F	Bac+3	Casablanca	SARL	Soutenir les femmes et l'égalité des sexes	Constructionniste social
Es 15	28	H	Bac+5	Khouribga	SARL	Améliorer une communauté particulière	Constructionniste social
Es 16	25	H	Bac+5	Casablanca	SARL	Promouvoir l'éducation et l'alphabétisation	Constructionniste social
Es 17	29	H	Bac+8	Rabat	SARL	Promouvoir l'éducation et l'alphabétisation	Constructionniste social
Es 18	31	H	Bac+8	Casablanca	SARL	Créer des opportunités d'emploi	Constructionniste social
Es 19	23	F	Bac+5	Tanger	SARL	Soutenir les enfants et jeunes vulnérables	Bricoleur social
Es 20	33	H	Bac+8	Rabat	SARL	Promouvoir l'éducation et l'alphabétisation	Constructionniste social

Source : données factuelles issues de Sayarh (2022) ; classification typologique construite pour les besoins du présent article.

3.4 Procédure d'opérationnalisation et de classification typologique

Conformément aux préconisations méthodologiques relatives à la construction empirique de typologies en recherche qualitative (Kluge, 2000), la classification de chaque cas dans l'un des trois profils de Zahra et al. (2009) a suivi une procédure en deux étapes, appliquée au verbatim intégral des vingt entretiens. La première étape a consisté à opérationnaliser chacun des trois profils théoriques en critères observables, à partir des définitions présentées en 2.2 : l'échelle géographique et temporelle de la mission telle qu'elle transparaît dans le discours du répondant (locale et épisodique, structurante et sectorielle, ou systémique et durable), la nature de la réponse apportée au besoin social, et l'ampleur du réseau, des ambitions de croissance et du rapport aux institutions exprimés au fil de l'entretien. Le tableau 2 synthétise cette grille d'opérationnalisation et l'illustre par un exemple verbatim tiré du corpus pour chaque profil.

Tableau 2. Grille d'opérationnalisation des trois profils entrepreneuriaux

Profil type	Echelle de la mission	Nature de la réponse apportée	Illustration verbatim
Bricoleur social	Locale, souvent épisodique	Réponse directe à un besoin social circonscrit, perçu de l'intérieur	« Je voyais que l'état de cette région se dégradait petit à petit » (Es2)
Constructionniste social	Sectorielle, du local à l'international	Construction d'une offre structurée et pérenne de biens ou de services	« L'unique plateforme permettant l'identification et la remédiation aux lacunes » (Es20)
Ingénieur social	Nationale à transnationale, systémique	Remise en cause et transformation d'un équilibre social existant	« Ces structures devenaient un mouvement mondial, le vecteur de transformation » (Es11)

Source : données factuelles issues de Sayarh (2022) ; classification typologique construite pour les besoins du présent article.

La seconde étape a consisté à appliquer cette grille à chacun des vingt cas par une procédure de comparaison constante entre cas (Strauss et Corbin, 1994) : le discours de chaque entretien a été systématiquement comparé à celui des dix-neuf autres afin de vérifier la cohérence interne des trois catégories construites. Cette procédure de comparaison constante s'est révélée particulièrement utile pour les cas dont le seul intitulé synthétique de mission sociale, tel que documenté dans le terrain original, aurait pu prêter à une lecture ambiguë. Le cas Es14, dont l'intitulé de mission (« soutenir les femmes et l'égalité des sexes ») pourrait, pris isolément, évoquer une ambition systémique relevant de l'ingénieur social, correspond en réalité, à la lecture de l'entretien, à une marque de valorisation textile employant des couturières dans une logique commerciale structurée (« nous commercialisons nos produits d'une manière habituelle, nos produits sont d'excellentes qualités, c'est du fait main ») : la mission consiste à construire une offre de produits pérenne, et non à transformer un équilibre social nommé comme tel, ce qui justifie son classement en constructionniste social.

De même, les cas Es5 et Es15, dont l'énoncé de mission concis (« améliorer une communauté spécifique ») pourrait, pris isolément, suggérer le profil d'un « bricoleur social », décrivent en réalité des initiatives structurées et reproductibles plutôt que des réponses ponctuelles à un besoin spécifique. Le cas Es5 concerne une plateforme technologique structurée (Safetrack), combinant des outils matériels et logiciels de géolocalisation et de suivi, conçue pour démocratiser l'accès aux technologies agricoles pour un groupe d'agriculteurs dépassant le cadre d'une zone locale spécifique. Le cas Es15 (Tech-57) est une agence numérique structurée employant quarante personnes, soit l'effectif le plus important de l'échantillon, et proposant des formations à l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial de sa ville. Ces deux cas reflètent donc une approche axée sur la mise en place d'une offre durable de biens ou de services, une caractéristique propre au « constructionniste social ». Ces trois cas (Es5, Es14, Es15) illustrent l'intérêt méthodologique de disposer de la transcription intégrale et mot à mot : au-delà du titre synthétique de la mission énoncée, seule une analyse du discours complet permet de distinguer avec certitude entre le développement d'une offre structurée et durable (constructionniste social) et une réponse directe à un besoin local spécifique (bricoleur social).

Le cas Es12 illustre à l'inverse comment le verbatim intégral enrichit la compréhension du lien entre profil et statut juridique au cœur de notre problématique : ce répondant explique spontanément avoir adopté le statut de coopérative non par choix positif, mais parce qu'« il n'y a pas de forme juridique d'entreprise sociale » au Maroc, contraignant les porteurs de projets à caractère sociétal à se rabattre sur les formes disponibles. Cette verbalisation directe, à laquelle nous n'avons pas accès dans la seule analyse des données de profil, constitue une confirmation empirique de première main de l'hypothèse de lecture néo-institutionnelle formulée en 2.3, et alimente la discussion en section 5.

Cette procédure de classification comporte néanmoins une limite méthodologique qu'il convient d'assumer explicitement, conformément aux exigences de transparence propres à l'analyse de contenu qualitative (Krippendorff, 2004 ; Miles et Huberman, 1994) : la classification a été

réalisée par un chercheur unique, sans double codage indépendant ni calcul d'un coefficient d'accord inter-juges. Sa fiabilité repose donc sur l'explicitation et la stabilité des critères d'opérationnalisation (tableau 2) et sur leur application systématique par comparaison constante entre cas, plutôt que sur une vérification statistique de la concordance entre codeurs. Cette limite, discutée plus en détail en conclusion, invite à recevoir les résultats de la section 4 comme une lecture rigoureuse mais unipersonnelle du corpus, qu'une réplique par un second codeur viendrait utilement consolider.

3.5 Stratégie analytique

L'analyse procède en deux temps. Un premier temps, univarié, décrit la distribution de l'échantillon selon le profil type construit (4.1). Un second temps, croisé, met en relation ce profil type avec le statut juridique (4.2) puis avec les caractéristiques socio-démographiques des répondants (4.3), au moyen de tableaux de contingence. Compte tenu de la taille de l'échantillon, ces croisements sont interprétés de manière strictement descriptive, comme le suggèrent les travaux méthodologiques sur l'analyse configurationnelle de petits échantillons qualitatifs (Miles et Huberman, 1994) : ils visent à documenter des régularités observées dans ce terrain précis, non à en inférer une distribution valable pour l'ensemble de la population des entrepreneurs sociaux marocains.

4. Résultats et discussion

4.1. Résultats

4.1.1 Une répartition typologique déséquilibrée

La classification des vingt cas révèle une répartition nettement inégale entre les trois profils : six entrepreneurs (30 %) correspondent au profil du « bricoleur social », douze (60 %) à celui du « constructionniste social » et seulement deux (10 %) à celui de l'« ingénieur social ». Bien que cette répartition repose sur un échantillon restreint, elle concorde avec l'analyse théorique de Zahra et al. (2009), selon laquelle l'« ingénieur social » constitue, en raison de l'ampleur de ses ambitions et des déficits de légitimité qui en découlent, le profil le plus rare et celui qui nécessite le plus de ressources pour se légitimer, une rareté d'autant plus prévisible dans un contexte institutionnel, tel que celui du Maroc, caractérisé par un cadre juridique faible dédié à l'entreprise sociale (Kabbaj et al., 2016). La nette prédominance du profil constructionniste (60 % de l'échantillon) met en évidence le fait que la mise en place d'une offre durable de biens ou de services reste, dans ce domaine, la voie la plus fréquemment empruntée par les porteurs de projets sociaux, loin devant les initiatives ponctuelles au niveau local et bien loin devant l'ambition systémique de l'ingénieur social.

4.1.2 Le statut juridique, marqueur du profil entrepreneurial

Le croisement entre statut juridique et profil type (tableau 3) révèle une structuration nette de l'échantillon.

Tableau 3. Croisement entre statut juridique et profil entrepreneurial

Statut juridique	Bricoleur social	Constructionniste social	Ingénieur social	Total
Coopérative (n=4)	3	1	0	4
Sarl (n=14)	3	10	1	14
Association (n=1)	0	0	1	1
Auto-entrepreneur (n=1)	0	1	0	1
Total (n=20)	6	12	2	20

Source : données factuelles issues de Sayarh (2022)

La coopérative semble être la forme privilégiée par les entrepreneurs sociaux : sur les quatre cas ayant adopté ce statut, trois correspondent à ce profil. Cette convergence reflète les racines historiques de la coopérative dans l'économie sociale marocaine ; il s'agit d'une forme juridique

initialement conçue pour organiser une réponse collective et communautaire aux besoins locaux (Rhorchi, 2014), et qui est donc naturellement compatible avec une approche sociale de « bricolage » à petite échelle.

La société à responsabilité limitée (SARL), forme la plus courante dans l'échantillon (14 cas sur 20), s'avère polyvalente, mais présente un biais constructionniste marqué : dix des quatorze cas relevant de ce statut sont classés comme constructionnistes sociaux, contre seulement trois « bricoleurs » et un seul ingénieur social. Ce résultat suggère que la société à responsabilité limitée (SARL), entité à but lucratif offrant un cadre de gouvernance plus structuré et un accès plus facile au financement privé, est utilisée par les entrepreneurs sociaux cherchant à mettre en place une offre de services durable et structurée, une approche caractéristique du constructionniste social.

L'association, statut le moins représenté dans l'échantillon (un seul cas), héberge le seul cas d'ingénieur social associé à ce statut (Es11, dont la mission est formulée en termes de changement sociétal). Cette occurrence, bien qu'unique, est cohérente avec la vocation historique de l'association marocaine comme véhicule de mobilisation collective à but non lucratif, format traditionnellement associé aux ambitions de transformation sociale les plus larges. Le second cas d'ingénieur social de l'échantillon (Es13) est en revanche porté par une Sarl, ce qui suggère que la forme associative n'est pas une condition nécessaire à l'ambition systémique, mais plutôt une option parmi d'autres pour y accéder.

Enfin, le seul cas d'une entreprise individuelle (Es8) s'inscrit dans le profil constructionniste social, ce qui correspond à la nature de sa mission, à savoir offrir un accès à des produits et services de haute qualité, mais à une échelle organisationnelle plus modeste que celle observée chez les constructionnistes opérant sous la forme de sociétés à responsabilité limitée (SARL).

4.1.3 Profils socio-démographiques associés

Le croisement du profil type avec les caractéristiques socio-démographiques de l'échantillon (tableau 4) fait apparaître deux tendances. D'une part, si les deux profils couvrent l'ensemble des niveaux de formation de l'échantillon (Bac+3 à Bac+8), les constructionnistes sociaux se concentrent proportionnellement davantage sur les niveaux Bac+5 et Bac+8 (dix des douze cas), tandis que les bricoleurs sociaux comptent une proportion plus importante de niveaux Bac+3 (deux des six cas). D'autre part, l'âge moyen des constructionnistes sociaux (29,5 ans) demeure inférieur à celui des bricoleurs sociaux (37,7 ans, tiré vers le haut par le cas atypique d'Es1, âgée de 70 ans et fondatrice d'une coopérative de soutien aux personnes vulnérables), suggérant que le profil constructionniste, plus structuré et plus proche des codes de l'entrepreneuriat classique, est porté par une génération légèrement plus jeune de diplômés du supérieur.

Tableau 4. Profils socio-démographiques par type entrepreneurial

Profil type	Femmes	Hommes	Age moyen	Formation
Bricoleur social (n=6)	4	2	37,7 ans	Bac+3 à Bac+8
Constructionniste social (n=12)	4	8	29,5 ans	Bac+3 à Bac+8
Ingénieur social (n=2)	1	1	33 ans	Bac+5

Source : données factuelles issues de Sayarh (2022)

La répartition par genre dessine, cette fois, un contraste plus marqué entre les deux profils principaux : les bricoleurs sociaux comptent une majorité de femmes (quatre femmes pour deux hommes), tandis que les constructionnistes sociaux sont majoritairement portés par des hommes (quatre femmes pour huit hommes). Ce contraste, obtenu sur des effectifs restreints (n=6 et n=12), doit être interprété avec prudence : il ne permet aucune inférence sur une association causale entre genre et profil entrepreneurial, mais il constitue une observation descriptive qui mériterait d'être testée sur un échantillon plus large, notamment au regard des travaux suggérant

un accès différencié des femmes entrepreneures aux ressources de financement et de structuration nécessaires au profil constructionniste.

Sur le plan territorial enfin, les profils constructionnistes et les deux cas d'ingénieurs sociaux restent majoritairement localisés dans les grands pôles urbains (Rabat, Casablanca, Fès), même si ce profil se retrouve aussi, minoritairement, dans des villes moyennes (Khouribga, Meknès, Oujda) ; les bricoleurs sociaux, de leur côté, se répartissent entre deux grandes villes (Fès, Rabat) et plusieurs villes moyennes ou périphériques (Zagora, Khmisat, Temara, Tanger). Cette polarisation géographique, bien que descriptive et moins tranchée qu'un premier regard ne le suggérerait, demeure cohérente avec l'hypothèse d'un accès différencié aux ressources de légitimation et de financement selon l'ancrage territorial, les pôles urbains concentrant davantage les réseaux, les institutions d'accompagnement et les capitaux nécessaires à des projets de plus grande ampleur.

4.1.4 Le rapport direct des entrepreneurs au statut juridique : un éclairage empirique par le verbatim

Ce résultat doit être lu comme une piste exploratoire fondée sur un artefact du terrain plutôt que sur un choix méthodologique délibéré : le guide d'entretien de l'étude source ayant évolué au fil de la collecte, une question portant explicitement sur l'opportunité d'un statut juridique propre à l'entrepreneuriat social n'a été posée qu'à un sous-ensemble des répondants, et non à l'ensemble de l'échantillon. Dix des vingt entretiens contiennent une réponse explicite à cette question, exclusivement parmi les profils bricoleurs et constructionnistes (aucun des deux cas d'ingénieurs sociaux n'a été interrogé sur ce point précis). Le tableau 5 restitue ces positions.

Tableau 5. Positions des répondants sur l'opportunité d'un statut juridique dédié à l'entrepreneuriat social

Cas	Profil type	Position résumée	Illustration
Es1	Bricoleur social	Soutien inconditionnel, urgence affirmée	« Bien sûr c'est très important et c'est urgent sur tous les plans »
Es2	Bricoleur social	Soutien, avec appel à un cadre réglementaire	« Oui c'est important, il faut avoir un règlement »
Es5	Constructionniste social	Soutien nuancé par la difficulté de définir le concept	« Si on avait un statut juridique, j'aurais pu me lancer plus facilement, mais il faut préciser ce qui définit une entreprise sociale »
Es6	Bricoleur social	Soutien, avec référence à des modèles étrangers	« Oui certainement, ils ne font que suivre le modèle des autres pays »
Es9	Bricoleur social	Soutien, motivé par l'encouragement du secteur	« Oui bien sûr, afin d'encourager les entrepreneurs sociaux à continuer leurs missions »
Es10	Constructionniste social	Réserve : priorité à l'impact plutôt qu'au statut	« L'entreprise sociale se définit par sa raison d'être et son impact, peu importe le statut »
Es12	Constructionniste social	Constat pragmatique d'un vide juridique contournant le choix	« Il n'y a pas de forme juridique d'entreprise sociale »
Es14	Constructionniste social	Nécessité reconnue, mais préférence pour une labellisation souple	« J'ai compris qu'il n'y a pas de statut juridique spécifique [...] il faut penser à la labellisation »
Es16	Constructionniste social	Constat critique d'un retard institutionnel	« On est en 2022 et il n'y a pas encore de statut juridique à l'entrepreneuriat social au Maroc »
Es17	Constructionniste social	Constat critique, tension budgétaire et fiscale associée	« Malheureusement, au Maroc, il n'y a pas de statut juridique d'entreprise sociale »

Source : données factuelles issues de Sayarh (2022)

Bien que ce sous-échantillon soit limité et non représentatif de l'ensemble des vingt cas, il révèle une nuance instructive qui n'aurait pas été apparente si l'on s'était contenté d'examiner le statut juridique déclaré : les quatre « bricoleurs sociaux » qui ont répondu à cette question (Es1, Es2, Es6, Es9) expriment, sans exception, un soutien direct et sans réserve à la mise en place d'un statut spécifique. Les six « constructionnistes sociaux » qui ont répondu, quant à eux, adoptent des positions systématiquement plus nuancées : Es5 émet une réserve d'ordre définitionnel ; certains restent purement descriptifs et pragmatiques face au vide juridique (Es12, Es16, Es17), tandis que d'autres minimisent l'intérêt d'un statut rigide au profit d'une

reconnaissance fondée sur l'impact (Es10) ou d'un mécanisme de certification plus souple (Es14). Cette division nette, qui se traduit par un soutien unanime chez les « bricoleurs » et des réserves systématiques chez les « constructionnistes », est d'autant plus remarquable qu'elle repose sur une classification typologique établie indépendamment de la question du statut juridique elle-même. Cette analyse, qui ne porte que sur dix cas, ne permet pas de tirer des généralisations, mais elle fournit une illustration concrète, à travers la parole des entrepreneurs eux-mêmes, de la tension institutionnelle abordée au niveau théorique dans la section 5.

4.2. Discussion

Ces résultats suggèrent que le statut juridique des entreprises sociales marocaines devrait être réexaminé, non pas simplement comme une contrainte administrative héritée d'un cadre juridique inadapté, mais comme une source de légitimité mobilisée, plus ou moins délibérément, en fonction de l'ambition de la mission poursuivie. Cette interprétation prolonge et rend opérationnelle, dans le contexte marocain, l'idée théorique déjà présente dans la littérature sur l'économie sociale et solidaire (ESS) marocaine, à savoir que l'insuffisance de l'éventail des statuts juridiques disponibles constitue un obstacle au développement du secteur (Kabbaj et al., 2016) : nos résultats suggèrent que cet obstacle n'opère pas de manière uniforme, mais façonne plutôt les trajectoires différemment selon le profil entrepreneurial, la coopérative apparaît ainsi relativement bien adaptée au bricolage social de proximité, ce qui n'est pas sans rappeler la dispersion locale de la connaissance théorisée par Hayek (1945), à laquelle Zahra et al. (2009) rattachent ce profil sans que ce li(1945) est quant à elle mise en avant. En revanche, l'ingénieur social, en quête d'un changement systémique, ne trouve au sein du cadre juridique marocain aucune forme juridique pleinement adaptée à son ambition et compense cette lacune en optant pour une société à responsabilité limitée (SARL) ou une association, deux formes initialement conçues à d'autres fins.

Nos résultats invitent d'ailleurs à nuancer cette filiation théorique elle-même : si Zahra et al. (2009) rattachent le bricoleur social à la tradition hayékienne et le constructionniste social à la tradition kirznérienne, le fait qu'un même statut juridique, la SARL, héberge majoritairement des constructionnistes mais aussi trois bricoleurs et un ingénieur social suggère que ces filiations théoriques éclairent des logiques d'action individuelles, mais ne prédisent pas mécaniquement la forme organisationnelle choisie. Cette tension entre le cadre programmatique de Zahra et al. (2009) et la diversité organisationnelle observée dans notre échantillon constitue en elle-même un résultat, qui invite à découpler, dans les recherches futures, l'étude des logiques individuelles de motivation de celle des choix organisationnels qui leur sont associés.

Cette observation fait écho au cadre néo-institutionnel abordé à la section 2.3 : dans un environnement institutionnel dépourvu de statut juridique spécifique, les entrepreneurs sociaux marocains semblent se livrer à un « bricolage » institutionnel, en ce sens qu'ils reconfigurent les structures organisationnelles existantes pour se rapprocher, sans jamais y parvenir pleinement, de la configuration de légitimité pragmatique, morale et cognitive (Suchman, 1995) correspondant à l'ampleur de leur ambition sociale. Le récit mot pour mot tiré du cas Es12 illustre directement ce mécanisme : limité par l'absence d'une forme juridique spécifique, ce répondant a opté pour la coopérative non pas parce qu'elle correspondait bien à son projet, un procédé industriel breveté de valorisation des déchets dont l'ambition est bien plus proche du constructivisme social que du bricolage à l'échelle locale, mais par défaut, faute d'alternative disponible au sein du cadre juridique marocain. Cette dynamique peut également être interprétée comme une forme d'isomorphisme institutionnel au sens défini par DiMaggio et Powell (1983) : l'adoption massive de la société à responsabilité limitée (SARL) parmi les constructionnistes sociaux de notre échantillon pourrait refléter un mimétisme organisationnel, les entrepreneurs sociaux qui adhèrent le plus étroitement aux codes de l'entrepreneuriat conventionnel reproduisant la forme juridique dominante du secteur privé

marocain plutôt que d'expérimenter des formes hybrides plus risquées en termes de reconnaissance institutionnelle.

Cependant, les résultats présentés à la section 4.4 nuancent cette interprétation institutionnelle : le souhait d'un statut juridique spécifique n'est pas partagé de manière uniforme par tous les profils d'entrepreneurs. Les « bricoleurs sociaux » de notre sous-échantillon réclament un cadre réglementaire de manière largement inconditionnelle, ce qui peut être interprété comme une recherche de légitimité cognitive au sens décrit par Suchman (1995), c'est-à-dire rendre lisible et compréhensible, y compris pour des tiers non spécialistes, une activité hybride qui ne rentre dans aucune catégorie établie. Les constructionnistes sociaux, en revanche, ont tendance à minimiser l'importance d'un statut rigide, certains préférant un mécanisme de certification plus souple (Es14), ce qui suggère que cette catégorie d'entrepreneurs, déjà dotée d'une légitimité pragmatique grâce à la structuration de leur offre (société à responsabilité limitée, gouvernance, accès au financement privé), ressent moins le besoin d'une légitimité normative supplémentaire conférée par la loi. Cette interprétation, fondée sur un sous-échantillon restreint, ouvre une piste de recherche plutôt que de clore le débat, mais elle illustre la valeur ajoutée que représente l'accès direct aux commentaires verbatim des personnes interrogées.

Ces résultats nuancent également la lecture strictement motivationnelle de l'entrepreneuriat social marocain, telle qu'elle a dominé les travaux mobilisant le cadre push/pull (Mair et Noboa, 2006 ; Sharir et Lerner, 2006) : si la motivation explique pourquoi un individu s'engage, elle n'explique pas comment cet engagement se traduit organisationnellement. En cela, notre lecture rejoint la mise en garde de Nicholls et Cho (2006) contre une approche de l'entrepreneuriat social centrée sur le seul individu, qui minorerait le rôle structurant du champ organisationnel dans lequel l'entrepreneur s'inscrit. Elle prolonge par ailleurs les travaux de Huybrechts et Nicholls (2012) sur la diversité des moteurs et des freins à l'engagement social selon l'échelle visée, en leur donnant une traduction empirique circonscrite au cas marocain. Notre analyse suggère enfin que cette traduction organisationnelle est elle-même porteuse de sens, et qu'elle mérite d'être étudiée comme un objet de recherche à part entière, articulé mais distinct de la question motivationnelle.

Sur le plan des implications de politique publique enfin, ces résultats suggèrent que la coopérative, bien qu'adaptée au bricolage social de proximité, ne constitue pas un cadre approprié pour accompagner la montée en échelle des constructionnistes sociaux, ni a fortiori l'ambition systémique des ingénieurs sociaux. Une réforme du cadre juridique marocain de l'entreprise sociale gagnerait à prévoir des mécanismes d'agrément ou de label différenciés selon l'échelle et l'ambition de la mission poursuivie plutôt qu'un statut unique, ce qui permettrait de conférer à chaque profil entrepreneurial la forme de légitimité, pragmatique, morale ou cognitive, dont il a le plus besoin. Les instances d'accompagnement de l'entrepreneuriat social pourraient de même différencier leur offre d'appui selon le profil entrepreneurial identifié, plutôt que de proposer un accompagnement uniforme indifférent à l'ambition de la mission poursuivie.

5. Conclusion

Cet article s'est proposé de déplacer le regard porté sur l'entrepreneuriat social marocain, jusqu'ici concentré sur la question de la motivation individuelle, vers celle de la traduction organisationnelle de l'engagement social. En appliquant pour la première fois à un terrain marocain documenté la typologie du bricoleur, du constructionniste et de l'ingénieur social (Zahra et al., 2009), et en l'articulant à la question, elle aussi restée jusqu'ici théorique, du statut juridique, cette recherche met en évidence une structuration nette entre profil entrepreneurial et forme organisationnelle choisie. L'accès au verbatim intégral des vingt entretiens a permis d'enrichir cette lecture d'un éclairage direct sur la manière dont les entrepreneurs eux-mêmes vivent l'absence, au Maroc, d'un statut juridique dédié à l'entreprise sociale. Les sous-sections

suivantes reviennent successivement sur les apports de ce travail, ses limites, et les perspectives de recherche qu'il ouvre.

Apports

Cet article apporte trois contributions à la littérature sur l'entrepreneuriat social marocain. Sur le plan théorique, il opère, pour la première fois dans un contexte marocain documenté, une application concrète de la typologie du « bricoleur », du « constructionniste » et de l'« ingénieur social » (Zahra et al., 2009), qui, jusqu'à présent, n'avait été utilisée que de manière théorique dans la littérature consacrée à ce domaine. Sur le plan empirique, il met en évidence un lien structuré entre le statut juridique et le profil entrepreneurial, ce qui suggère que le choix organisationnel doit être considéré comme une stratégie de légitimation à part entière, plutôt que comme un simple facteur contextuel. Enfin, en s'appuyant sur les transcriptions intégrales des entretiens, cette étude documente directement, à travers les propres mots des entrepreneurs, la manière dont l'absence de statut juridique spécifique est vécue et interprétée différemment selon le profil entrepreneurial, une conclusion qu'une analyse limitée aux seules données de profil déclarées par les entrepreneurs eux-mêmes n'aurait pas pu mettre en évidence.

Implications managériales et de politique publique

Sur le plan des politiques publiques, ces résultats invitent les pouvoirs publics marocains à envisager des mécanismes de reconnaissance différenciés selon l'échelle et l'ambition de la mission poursuivie, plutôt qu'un statut juridique unique et indifférencié. Sur le plan managérial, les entrepreneurs sociaux eux-mêmes gagneraient à considérer le choix de leur forme organisationnelle non comme une simple formalité administrative, mais comme une décision stratégique de légitimation, à ajuster à l'ambition réelle de leur projet. Les structures d'accompagnement de l'entrepreneuriat social marocain pourraient enfin bénéficier de ces résultats pour différencier leur offre d'appui selon le profil entrepreneurial des porteurs de projet qu'elles accompagnent.

Limites

Ce travail présente des limites qu'il convient d'assumer explicitement. Premièrement, il s'agit d'une analyse secondaire portant sur un échantillon de taille réduite (20 cas), constitué initialement pour répondre à une autre question de recherche : si l'accès au verbatim intégral a permis d'ancrer la classification typologique dans le discours complet des répondants plutôt que dans leurs seules données de profil, cette classification reste le produit d'un codage réalisé par un chercheur unique, sans double codage indépendant ni calcul d'un coefficient d'accord inter-juges, ce qui limite la vérification statistique de sa fiabilité. Deuxièmement, la relation observée entre statut juridique et profil type est de nature associative et descriptive : elle ne permet pas d'établir un lien de causalité, ni de trancher si le profil entrepreneurial précède le choix du statut, ou si c'est la contrainte du statut disponible qui façonne, en retour, l'ambition affichée de la mission. Troisièmement, le résultat présenté en 4.4 sur le rapport des entrepreneurs au statut juridique repose sur un sous-échantillon de neuf cas seulement, le guide d'entretien de l'étude source n'ayant pas posé cette question à l'ensemble des vingt répondants ni aux deux cas d'ingénieurs sociaux : ce résultat doit donc être reçu comme une piste exploratoire et non comme un résultat stabilisé. Quatrièmement, les entretiens ayant été conduits entre décembre 2021 et janvier 2022, soit plusieurs années avant la publication envisagée de cet article, dans un contexte institutionnel marocain en évolution sur la question du statut juridique de l'entreprise sociale, les résultats doivent être interprétés comme une photographie de cette période et non comme un constat nécessairement valable pour la situation actuelle. Cinquièmement, l'échantillon, composé exclusivement d'entrepreneurs sociaux marocains, ne permet pas de généraliser

Perspectives

Ces limites ouvrent la voie à de nouvelles pistes de recherche. Une collecte de données spécifique, dans laquelle tous les répondants, y compris les ingénieurs sociaux, qui étaient absents du sous-échantillon utilisé à la section 4.4, seraient systématiquement interrogés sur leur rapport au statut juridique, permettrait de tester de manière plus rigoureuse l'hypothèse de légitimation avancée ici. Un double codage indépendant de la classification typologique, associé au calcul d'un coefficient de concordance inter-évaluateurs (Krippendorff, 2004), renforcerait également la fiabilité du cadre d'opérationnalisation proposé dans le tableau 2. Une comparaison internationale, notamment avec d'autres pays du Maghreb ou d'Afrique subsaharienne caractérisés par des cadres juridiques similaires pour les entreprises sociales, permettrait de tester la robustesse de l'association observée entre le statut juridique et le profil type. Enfin, une étude longitudinale pourrait examiner si les entrepreneurs sociaux marocains modifient leur statut juridique à mesure que leurs organisations se développent, ce qui permettrait de mieux comprendre la dynamique, plutôt qu'un simple instantané, de la relation entre la forme organisationnelle et l'ambition sociale.

Références :

- (1). Alvord, S. H., Brown, L. D., & Letts, C. W. (2004). Social entrepreneurship and societal transformation: An exploratory study. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40(3), 260-282.
- (2). Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1-22.
- (3). Bacq, S., & 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.
- (4). Borzaga, C., & Defourny, J. (2001). Conclusions. In C. Borzaga & J. Defourny (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise* (pp. 350-370). Routledge.
- (5). Dees, J. G. (1998). Enterprising nonprofits: What do you do when traditional sources of funding fall short. *Harvard Business Review*, 76(1), 55-67.
- (6). Defourny, J. (2004). L'émergence du concept d'entreprise sociale. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 43(3), 9-23.
- (7). Defourny, J., Nyssens, M., Thys, S., & Xhaufclair, V. (2007). Beyond philanthropy: When philanthropy becomes social entrepreneurship. *Actes de la 6e Conference of the European Research Network on Philanthropy*, 1-33.
- (8). DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- (9). Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532-550.
- (10). Guclu, A., Dees, J. G., & Anderson, B. B. (2002). The process of social entrepreneurship: Creating opportunities worthy of serious pursuit. *Center for the Advancement of Social Entrepreneurship*, 1, 1-15.
- (11). Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- (12). Heaton, J. (2004). *Reworking Qualitative Data*. Sage Publications.
- (13). Huybrechts, B., & Nicholls, A. (2012). Social entrepreneurship: Definitions, drivers and challenges. In C. K. Volkmann, K. O. Tokarski, & K. Ernst (Eds.), *Social Entrepreneurship and Social Business* (pp. 31-48). Gabler Verlag.

- (14). Kabbaj, M., El Ouazzani Ech Hadi, K., Elamrani, J., & Lemtaoui, M. (2016). A study of the social entrepreneurship ecosystem: The case of Morocco. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 21(4), 1650021.
- (15). Kirzner, I. M. (1979). *Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- (16). Kluge, S. (2000). Empirically grounded construction of types and typologies in qualitative social research. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 1(1).
- (17). Krippendorff, K. (2004). *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology* (2nd ed.). Sage Publications.
- (18). Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- (19). Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36-44.
- (20). Mair, J., & Noboa, E. (2006). Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. In J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (Eds.), *Social Entrepreneurship* (pp. 121-135). Palgrave Macmillan.
- (21). Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). Social entrepreneurship: The case for definition. *Stanford Social Innovation Review*, 5(2), 28-39.
- (22). Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook* (2nd ed.). Sage Publications.
- (23). Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2003). *Analyse des données qualitatives* (2e éd.). De Boeck.
- (24). Ministère du Tourisme, de l'Artisanat et de l'Économie Sociale et Solidaire. (2026, avril). *Projet de loi-cadre relative à l'économie sociale et solidaire (n°17.26) : note de présentation*. Secrétariat général du gouvernement du Royaume du Maroc.
- (25). Nicholls, A., & Cho, A. H. (2006). Social entrepreneurship: The structuration of a field. In A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change* (pp. 99-118). Oxford University Press.
- (26). Peredo, A. M., & McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41(1), 56-65.
- (27). Perret, V., & Séville, M. (2003). Fondements épistémologiques de la recherche. In R.-A. Thiétart (Dir.), *Méthodes de recherche en management* (2e éd., pp. 13-33). Dunod.
- (28). Perrini, F., & Vurro, C. (2006). Social entrepreneurship: Innovation and social change across theory and practice. In J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (Eds.), *Social Entrepreneurship* (pp. 57-85). Palgrave Macmillan.
- (29). Rhorchi, A. (2014). *L'entrepreneuriat social : un modèle innovant de lutte contre la pauvreté , cas de la ville de Fès*. Communication présentée au colloque international sur l'économie sociale et solidaire.
- (30). Sayarh, I. (2022). *Le processus de motivation à l'entrepreneuriat social : cas des entrepreneurs sociaux marocains (Thèse de doctorat)*. FSJES-Fès, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah.
- (31). Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press.
- (32). Seelos, C., & Mair, J. (2005). Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor. *Business Horizons*, 48(3), 241-246.
- (33). Sharir, M., & Lerner, M. (2006). Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs. *Journal of World Business*, 41(1), 6-20.
- (34). Strauss, A., & Corbin, J. (1994). Grounded theory methodology: An overview. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (pp. 273-285). Sage Publications.

- (35). Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- (36). Sullivan Mort, G., Weerawardena, J., & Carnegie, K. (2003). Social entrepreneurship: Towards conceptualisation. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 8(1), 76-88.
- (37). Szabo, V., & Strang, V. R. (1997). Secondary analysis of qualitative data. *Advances in Nursing Science*, 20(2), 66-74.
- (38). Thorne, S. (1994). Secondary analysis in qualitative research: Issues and implications. In J. M. Morse (Ed.), *Critical Issues in Qualitative Research Methods* (pp. 263-279). Sage Publications.
- (39). Wulleman, M., & Hudon, M. (2016). Models of social entrepreneurship: Empirical evidence from Mexico. *Journal of Social Entrepreneurship*, 7(2), 162-188.
- (40). Yin, R. K. (2003). *Case Study Research: Design and Methods* (3rd ed.). Sage Publications.
- (41). Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532.

Déclaration d'utilisation de l'intelligence artificielle :

Un outil d'intelligence artificielle a été utilisé exclusivement à des fins linguistiques (correction orthographique, grammaticale et stylistique) au cours de la préparation de cet article. Aucun contenu scientifique, aucune analyse et aucune rédaction n'ont été générés par l'intelligence artificielle ; l'ensemble du contenu intellectuel relève de la seule responsabilité de l'auteure.

Annexe

Le tableau A1 restitue, pour chacun des vingt cas, un extrait illustratif de l'activité ou du discours mobilisé lors du classement typologique, afin d'assurer la traçabilité de la procédure décrite en 3.4. Ces extraits illustrent l'activité ou le positionnement tels que décrits par les répondants ; la classification elle-même repose sur l'examen de l'ensemble du discours de chaque entretien au regard de la grille du tableau 2, et non sur le seul extrait reproduit ici.

Tableau A1. Traçabilité verbatim de la classification typologique, cas par cas

Cas	Profil type	Extrait illustratif
Es1	Bricoleur social	« Centre d'appel destiné aux non-voyants », coopérative issue d'une association d'aveugles
Es2	Bricoleur social	« La région de Zagora a connu une longue période de sécheresse » ; réponse à un déclin local observé
Es3	Constructionniste social	« On produit et on commercialise des ressources éducatives pour les enfants »
Es4	Constructionniste social	« Renforcer les compétences des médecins en formation » sur des compétences non techniques
Es5	Constructionniste social	« L'agriculture intelligente », plateforme IoT structurée (Safetrack) destinée aux agriculteurs
Es6	Bricoleur social	Start-up agricole visant à « transformer tous les espaces non exploités »
Es7	Bricoleur social	Coopérative pré-scolaire fondée sur « la coopération et l'accomplissement du devoir »
Es8	Constructionniste social	Espace de coworking « spécialement fait pour les chercheurs et les étudiants »
Es9	Bricoleur social	Production de fourrage vert « à prix accessible pour les petits agriculteurs »
Es10	Constructionniste social	Jeu de cartes éducatif, adaptation structurée « des designs et des symboles »
Es11	Ingénieur social	« Ces structures devenaient un mouvement mondial, le vecteur de transformation »
Es12	Constructionniste social	« Il n'y a pas de forme juridique d'entreprise sociale » ; procédé industriel breveté
Es13	Ingénieur social	« Créer des entreprises sociales durables [...] à Fès, au Maroc et à l'international »
Es14	Constructionniste social	« Nous commercialisons nos produits d'une manière habituelle [...] c'est du fait main »
Es15	Constructionniste social	Agence numérique structurée (Tech-57, 40 employés), formations à l'écosystème local
Es16	Constructionniste social	« 1er centre de formation scolaire au Maroc, 100 % par les étudiants et pour les étudiants »
Es17	Constructionniste social	Méthodes éducatives alternatives « appuyées sur les nouvelles technologies »
Es18	Constructionniste social	Start-up d'économie circulaire « sociale et inclusive »
Es19	Bricoleur social	Marque artisanale, production « fait main » au bénéfice de couturières locales
Es20	Constructionniste social	« L'unique plateforme permettant l'identification et la remédiation aux lacunes »

Source : données factuelles issues de Sayarh (2022)