

Collection
Études théoriques

no **ET1103**

**Économie sociale et innovation.
L'approche de la régulation, au
cœur de la construction
québécoise de l'économie
sociale**

Marie J. Bouchard
et Benoît Lévesque

Communication aux Xe rencontres du
Réseau interuniversitaire de l'économie
sociale et solidaire,
Luxembourg 3-4 juin 2010

Copublication Chaire de recherche du
Canada en économie sociale
et Centre de Recherche sur les innovations
sociales (CRISES)

Juin 2010

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)

Collection Études théoriques - no **ET1103**

« Économie sociale et innovation. L'approche de la régulation, au cœur de la construction québécoise de l'économie sociale »

Marie J. Bouchard et Benoît Lévesque

Communication aux Xe rencontres du Réseau interuniversitaire de l'économie sociale et solidaire,
Luxembourg 3-4 juin 2010

Copublication Chaire de recherche du Canada en économie sociale
et Centre de Recherche sur les innovations sociales (CRISES)

ISBN : 978-2-89605-310-0

Dépôt légal : 2010

Bibliothèque et archives nationales du Québec
Bibliothèque et archives nationales du Canada

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du CRISES étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales, développement et territoire

- Les membres de l'axe innovations sociales, développement et territoire s'intéressent à la régulation, aux arrangements organisationnels et institutionnels, aux pratiques et stratégies d'acteurs socio-économiques qui ont une conséquence sur le développement des collectivités et des territoires. Ils étudient les entreprises et les organisations (privées, publiques, coopératives et associatives) ainsi que leurs interrelations, les réseaux d'acteurs, les systèmes d'innovation, les modalités de gouvernance et les stratégies qui contribuent au développement durable des collectivités et des territoires.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les membres de l'axe innovations sociales et conditions de vie repèrent et analysent des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe innovations sociales, travail et emploi orientent leurs recherches vers l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans les services, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les travaux portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles. Ils concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, l'équité en emploi et la formation.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires postdoctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, le rapport annuel et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : <http://www.crises.uqam.ca>.

Juan-Luis Klein
Directeur

NOTES SUR LES AUTEURS

BOUCHARD, Marie J. est professeure titulaire au Département d'Organisation et ressources humaines de l'École des sciences de la gestion et titulaire de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale à l'Université du Québec à Montréal, ainsi que membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

LÉVESQUE, Benoît est professeur émérite à l'Université du Québec à Montréal et professeur invité à l'École nationale d'administration publique. Il a fondé avec Paul R. Bélanger le Centre de recherche sur les innovations sociales.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES, ENCADRÉS ET TABLEAUX	IX
RÉSUMÉ	XI
INTRODUCTION	1
1. L'APPROCHE DU CRISES.....	3
1.1 Mouvements sociaux, organisations et institutions	3
1.2 L'innovation sociale	5
1.3 Modèle de développement : régulation, coordination, gouvernance	8
2. L'ÉCONOMIE SOCIALE AU CRISES	10
2.1 Définition de l'économie sociale	10
2.2 Économie sociale et innovations sociales	12
2.3 Économie sociale et modèles de développement.....	14
2.4 «Modèle» québécois d'économie sociale	16
CONCLUSION	21
BIBLIOGRAPHIE	23
ANNEXES	31
Annexe 1 : Modes de régulation, coordination et gouvernance.....	31
Annexe 2 : Quatre configurations d'économie sociale au Québec.....	33

LISTE DES FIGURES, ENCADRÉS ET TABLEAUX

Figure 1. Cadre théorique : diverses approches théoriques intégrées.....	5
Figure 2. Système québécois d'innovation d'économie sociale	18
Encadré 1. L'innovation sociale au CRISES	7
Encadré 2. Définition institutionnelle de l'économie sociale au Québec.....	11
Encadré 3. L'économie sociale suivant les dimensions d'analyse du CRISES	13
Tableau 1. Typologie des initiatives d'économie sociale.....	14

RESUME

Pour marquer les dix ans du Réseau interuniversitaire de l'économie sociale et solidaire (RIUESS), les organisateurs du colloque, tenu à Luxembourg les 3 et 4 juin 2010, ont voulu faire le point sur la recherche sur l'économie sociale et solidaire. En dépit de nombreuses contributions ayant permis d'approfondir les divers enjeux, domaines et difficultés de l'ESS, on constate toujours l'absence d'un accord sur les contours et les fondements de l'ESS. Il y a donc lieu de s'interroger sur les fondements conceptuels et épistémologiques de l'ESS, une mise au point vue comme l'une des conditions indispensables à l'accession de l'ESS au statut d'alternative crédible à la pensée dominante sur l'économie. Le texte que nous avons soumis à ce colloque vise à présenter l'économie sociale au Québec sous l'angle de la problématique du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Sans faire une synthèse de la production du CRISES, le texte s'inspire d'ouvrages récents qui mettent l'accent sur les innovations et les projets de transformations sociales portées par l'économie sociale. Dans une première partie, nous présentons l'approche du CRISES qui prend ses sources dans trois courants théoriques, soit l'approche des mouvements sociaux, les théories institutionnalistes (notamment la théorie de la régulation et l'approche des conventions) et les théories des organisations. Ces courants sont réinterprétés et articulés entre eux afin de construire un objet et un terrain de recherche : les innovations et les transformations sociales. Deux éléments importants de l'approche sont présentés dans un peu plus de détails, soit les notions d'innovation sociale et de modèle de développement. Dans une deuxième partie, nous voyons que la définition de l'économie sociale découlant de cette approche tient à la fois de théoriciens «classiques», mais aussi des apports de chercheurs qui se sont intéressés à la nouvelle économie sociale (ou à l'économie solidaire). L'exemple du «modèle» québécois d'économie sociale est brièvement décrit à l'aide de cette approche. Pour terminer, nous revenons sur quelques résultats que cette approche permet d'atteindre et qui mènent entre autres à repenser les rapports entre mouvements sociaux, institutions et organisations.

To mark the tenth anniversary of the Réseau interuniversitaire de l'économie sociale et solidaire (RIUESS), the organizers of the Luxembourg conference (June 3-4 2010) wanted to take stock of the research on the social and solidarity based economy (SSE). In spite of the numerous contributions about the various stakes, domains and difficulties of the SSE, there is still no agreement about the contours and foundations of the SSE. There is therefore a need to question the conceptual and epistemological foundations of the SSE. Such clarification is one of the conditions for the SSE to reach a status of a credible alternative to the mainstream way of thinking about the economy. The text that we submitted to this conference aims at presenting the Quebec social economy developed with the approach developed at the Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). While not synthesising all of CRISES production on the subject, we take inspiration from recent works that have focused on the way the social economy fosters social innovations and transformations. In the first part, we present the CRISES approach, which takes roots in three theoretical frameworks: the social movements approach, the institutionalist theories (namely the French regulation and convention schools), and organization theories. These currents are re-interpreted and articulated to one another in order to construct a research object:

social innovations and social transformations. Two important elements are presented in more details, the notion of social innovation and that of development model. In the second part, we see that the definition of the social economy that ensues takes from classical theoreticians but also from researchers whose interest was with the new social economy (or solidarity based economy). The example of the Quebec development model is rapidly described with the help of this approach. In the end, we discuss the type of results attained with this approach that brings us to re-think the relationship between social movements, institutions and organizations.

INTRODUCTION

L'économie sociale couvre un ensemble de réalités multiples et mouvantes et l'expression demeure polysémique (Lévesque et Mendell, 1999). L'idée que l'économie sociale est constituée d'«organisations» et d'«entreprises» collectives est toutefois aujourd'hui bien répandue au Québec : coopératives, mutuelles, organismes à but non lucratif avec activités économiques et, de plus en plus, des fondations lorsqu'elles ont une gouvernance démocratique¹. Mais l'économie sociale concerne aussi le développement du territoire, comme on le voit dans le mouvement du développement local économique et communautaire (Fontan, Klein et Tremblay, 2005), du développement régional (Klein, 1989). L'économie sociale désigne également des activités qui visent à expérimenter de nouveaux modèles de fonctionnement de l'économie, tels les fonds de travailleurs, les systèmes d'échanges locaux et les monnaies sociales, le commerce équitable, l'insertion par l'activité économique, la micro-finance, la finance solidaire.

Ce texte ne vise pas à faire une synthèse de tout ce qui a été produit sur l'économie sociale québécoise, mais s'inspire d'une sélection d'ouvrages récents. Il prendra principalement appui sur l'approche développée par les chercheurs du Centre de recherche sur les innovations sociales (le CRISES), qui met l'accent sur la place et le rôle de l'économie sociale dans les innovations sociales qui peuvent mener, éventuellement, à des transformations sociales. Trois thématiques ont été suggérées pour aborder cette question à l'occasion du colloque du RIUESS, soit les dimensions économique, politique et éthique de l'économie sociale. Mais comme l'économie sociale a justement pour caractéristique d'établir des ponts entre ces trois dimensions, des recoupements entre les trois aspects sont inévitables. Puisque la dimension économique est centrale dans l'approche du CRISES, elle est en conséquence ici plus détaillée.

Dans une première partie, nous présentons l'approche du CRISES qui prend ses sources dans trois courants théoriques, soit l'approche des mouvements sociaux, les théories institutionnalistes (notamment la théorie de la régulation et l'approche des conventions) et les théories des organisations. Ces courants sont réinterprétés et articulés entre eux afin de construire un objet et un terrain de recherche : les innovations et les transformations sociales. Deux éléments importants de l'approche sont présentés dans un peu plus de détails, soit les notions d'innovation sociale et de modèle de développement.

Dans une deuxième partie, nous voyons que la définition de l'économie sociale découlant de cette approche tient à la fois de théoriciens «classiques», mais aussi des apports de chercheurs qui se sont intéressés à la nouvelle économie sociale (ou à l'économie solidaire). Nous exposons la vision de l'économie sociale qui se dégage à l'aide des dimensions d'analyse du CRISES, soit les innovations sociales portées par l'économie sociale et sa place dans les modèles de développement. L'exemple du «modèle» québécois d'économie sociale est brièvement décrit à l'aide de cette approche.

Pour terminer, nous revenons sur quelques résultats que cette approche permet d'atteindre et qui mènent entre autres à repenser les rapports entre mouvements sociaux, institutions et organisations.

¹ En ce sens, la définition courante de l'économie sociale au Québec diffère de celle qui couvre l'ensemble du secteur volontaire et sans but lucratif, comme on l'entend souvent dans les autres provinces canadiennes ou aux États-Unis.

1. L'APPROCHE DU CRISES

Fondé en 1985 par Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque, le CRISES (Centre de recherche sur les innovations sociales) développe un programme de recherche qui tentera de voir comment, en période de crise, une société se refait. Sans négliger les effets négatifs de la crise, l'hypothèse est que la société québécoise, comme la plupart des sociétés, traverse une période de mutations profondes, une période lourde en défis mais fertile en innovations sociales, aussi bien dans le développement économique que dans le développement social et dans leur liaison réciproque que tend à réaliser l'économie sociale.

Les recherches menées par les membres du CRISES concernent principalement les expérimentations socioéconomiques qui ont pris naissance au cours des vingt ou trente dernières années. Ces innovations sociales se concrétisent dans de nouvelles formes organisationnelles et institutionnelles, de nouvelles façons de faire, de nouvelles pratiques sociales, de nouvelles combinaisons, de nouvelles approches et de nouveaux concepts, donnant lieu à des réalisations ou à des améliorations qui participent à des transformations sociales. Les recherches sont orientées non seulement vers ce qui se passe en amont (conditions d'émergence) et en aval (conditions de diffusion), mais aussi sur les processus d'innovation (création), les mises en rapport que cela suppose et leur configuration socio-territoriale.

Différentes approches théoriques sont mobilisées dans l'approche du CRISES. Sans tomber dans le bricolage, cet appareil conceptuel permet de préciser les notions d'innovations sociales et de modèle de développement de même que de qualifier le rôle de l'économie sociale dans ses transformations.

1.1 Mouvements sociaux, organisations et institutions

Les innovations et les transformations sociales concernent deux types de relations constitutives de tout système social : 1) des relations de travail entre des acteurs associés dans la production d'un bien ou d'un service (dans la tradition de la sociologie du travail et des organisations); 2) des relations de services, des relations entre producteurs et consommateurs dans une activité à caractère instrumental (industrie-client) ou communicationnel et réflexif (ex. soins de santé-usagers) (Habermas, 1978; Offe, 1985; Gadrey, 1990, 1992 et 1996)². Cette analyse vaut autant pour l'organisation du travail dans les services collectifs et dans les entreprises que dans l'ensemble de l'économie. Chacun de ces systèmes se noue selon trois dimensions (ou niveaux) : modes d'organisation, formes institutionnelles et rapports sociaux, mettant ainsi en relation trois niveaux d'analyse, soit les dimensions *macro* (structures sociales et régulation), *micro* («agencéité» sociale, identité, logiques d'action) et (*méso* organisation, réseaux).

Le cadre théorique mobilise principalement trois ensembles d'approches : les approches sociologiques des mouvements sociaux (Touraine, Offe, Melucci), les approches économiques institutionnalistes (les régulationnistes Aglietta, Boyer, Lipietz) et l'utilisation, dans les théories des organisations, de l'approche des conventions en économie (Favereau, Salais, Thévenot) et en sociologie (Boltanski, Thévenot, Chiapello). En mettant en relation ces trois ensembles théoriques, chacun d'entre eux est en

² À ce sujet, notons que Bélanger et Lévesque (1991) introduisent la notion de «rapport de consommation», faisant référence à l'idée que le rapport salarial n'est qu'une des faces du mode de production, l'autre renvoyant au rapport entre citoyens et usagers, entre administration et agences d'État. La notion de rapport de consommation est proche de celle de «rapports sociaux de services» (Gadrey, 1990 et 1992), de co-production des services de proximité par les producteurs et les usagers (Laville, XXXX), et de co-construction des politiques publiques (Vaillancourt, 2009).

quelque sorte redéfini, au moins partiellement, tout en conservant une pertinence en raison de l'autonomie de chacun des niveaux que représentent les mouvements sociaux, les institutions et l'organisation.

Les rapports sociaux renvoient aux classes sociales, aux mouvements sociaux et au projet de société. On y analyse les relations de pouvoir où les grands acteurs constitués interviennent pour manifester leurs intérêts conflictuels (mouvements de consommateurs, de travailleurs, etc.) en même temps qu'ils s'inscrivent dans des processus d'apprentissage et d'affrontements. Ils interviennent pour produire et inventer la société (Castel, 1995 ; Donzelot, 1984). La forme des rapports sociaux s'institutionnalise dans des régulations institutionnelles (règles du jeu pour les acteurs). Ces règles, à leur tour, commandent aussi la répartition et le statut des places respectives dans l'organisation qui constituent la troisième dimension, celle des modes de coordination (division du travail et rôle des consommateurs-clients) en vue des objectifs à atteindre. Mais l'organisation n'est pas que produite par les institutions; elle est relativement autonome et sujette aux changements sous la pression de l'environnement externe ou des revendications des acteurs, changements qui sont susceptibles de s'institutionnaliser (Touraine, 1971; Parsons, 1971), car les compromis coordonnent des mondes diversifiés (Salais et Storper, 1994) et laissent une marge de jeu aux acteurs (Friedberg, 1993).

En période de crise, les régulations macro-sociales (marché, État, conventions collectives) sont ébranlées de sorte que l'espace pour les innovations et les expérimentations s'élargit. Selon cette hypothèse générale, les micro-systèmes peuvent constituer des lieux d'intelligibilité des processus d'émergence de nouvelles régularités sociales. Les nouvelles régulations tirent leur origine aussi bien des rapports entre les grands acteurs sociaux que d'expérimentations locales se diffusant à l'échelle de la société. Il existe un effet de proximité qui favorise une dynamique collective susceptible de moduler ou de rejeter les formes dominantes et même de proposer des solutions institutionnelles innovatrices pour une entreprise, un centre de services ou un territoire donné (Gilly et Pecqueur, 1995). Les innovations surgissant en grappes (Schumpeter, Porter), elles peuvent faire système et, à terme, caractériser des nouvelles trajectoires nationales de développement (Hollingsworth et Boyer, 1997; Strange, 1996; Crouch et Streeck, 1996). Les innovations (économiques et sociales) participent ainsi à la transition entre un modèle de développement et un autre (Lévesque, 2007a).

Ainsi, il faut dire que l'originalité de chercheurs du CRISES quant à la théorie de la régulation, c'est de l'avoir un peu sociologisée. L'approche des nouveaux mouvements sociaux permet d'enrichir la notion d'acteurs collectifs qui désormais ne se limitent plus au seul mouvement ouvrier ni aux syndicats. Ces derniers ne disparaissent pas, mais s'ajoutent une pluralité d'acteurs collectifs et de mouvements, de même qu'une diversité de trajectoires où l'institutionnalisation ne signifie pas nécessairement la fin (la mort) du mouvement³. Cela permet également d'ajouter d'autres rapports sociaux au rapport de travail, d'où d'ailleurs le rapport de consommation et le rapport au territoire. L'approche institutionnaliste mène à examiner aussi les rapports avec les autres acteurs sociaux (État, syndicat, patronat, coalitions sociales, etc.). Pour les organisations, la mobilisation de la théorie des conventions devient très pertinente pour analyser les formes de gouvernance. L'individualité est ainsi abordée, mais en tenant compte des

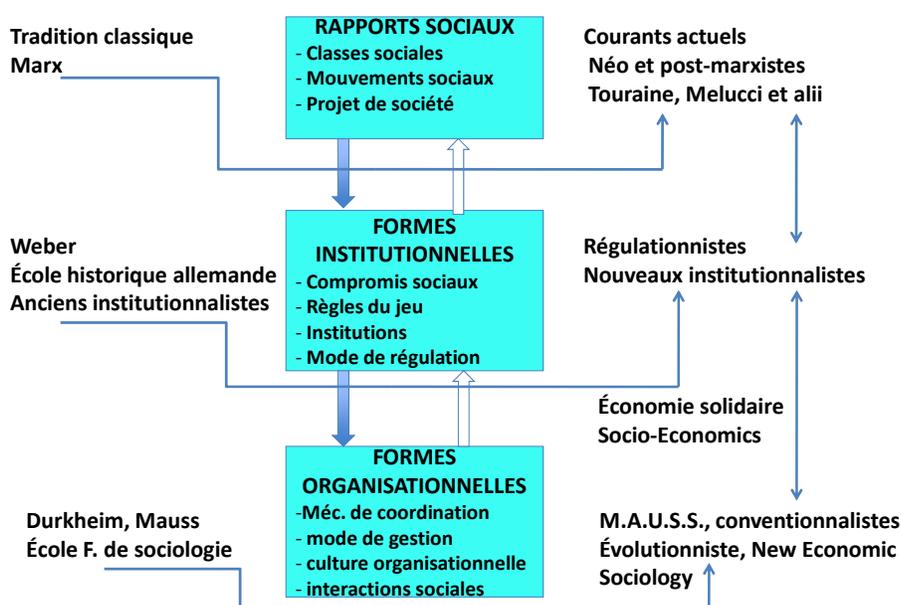
³ Ce point de vue est différent de celui de Touraine, aussi bien pour ce qui concerne la centralité de ces mouvements que pour la compréhension du processus d'institutionnalisation.

supports collectifs qui lui permettent de se manifester (Dubet, 2009). Enfin, il faut ajouter aussi que la contribution de Lipietz (1989) fut très inspirante, notamment pour la notion de paradigme sociétal et de modèle de développement.

Cette combinatoire d'approches permet de distinguer les innovations organisationnelles (concernant entre autres les modes de gestion et les modalités de coordination) des innovations institutionnelles touchant le système politique de gestion des conflits et de définition des règles, des droits et des responsabilités des acteurs (Bélanger et Lévesque, 1991 et 1994; Touraine, 1993). Le cadre conceptuel du CRISES hiérarchise ces trois ensembles théoriques dans un modèle logique où «les rapports sociaux entraînent des conflits dont la solution passe par des compromis institutionnalisés qui fournissent le cadre de fonctionnement des organisations» (Lévesque, 2009 : 158). En retour, les organisations, par leurs pratiques et leurs relations avec les institutions, peuvent contribuer à formuler les normes qui les structurent (voir la Figure 1).

Figure 1.

Cadre théorique: diverses approches théoriques intégrées



Source : Lévesque, Bourque et Forgues, 2001 (inspiré de Bélanger et Lévesque, 1991)

1.2 L'innovation sociale

Le concept d'innovation est au cœur de la dynamique économique, en tant que source d'accroissement de la productivité (Smith), en tant qu'origine de conséquences sur les rémunérations et l'emploi (Ricardo), voire des crises qui rythment le développement des cycles économiques (Marx). Les nouvelles combinaisons (produits, procédés, débouchés, organisations) exécutées par les entrepreneurs génèrent un processus de «destruction créatrice» (Schumpeter) par des innovations radicales ou des innovations

incrémentales. L'innovation fait donc partie de la théorie de l'économie capitaliste, depuis les classiques jusqu'à aujourd'hui (Le Bas, 2004). Dans la période contemporaine, l'«innovation continue» serait devenue la spécificité même du nouveau modèle en émergence (Cros, 2002). Les innovations seraient non seulement centrales dans le nouveau paradigme sociétal en émergence, mais aussi parties prenantes des grandes transformations en cours (Bellemare et Briand, 2004). Autrement dit, les innovations seraient devenues une des principales voies à partir desquelles les sociétés et leur économie se refont.

Le concept d'innovation a d'abord été appliqué au domaine de la science et de la technologie, puis dans celui du développement économique, dans la recherche et dans les politiques publiques, à travers principalement les notions de processus et de système d'innovation. Sous cet angle, toute innovation, y compris technologique, relève d'un processus social. Mais la notion d'innovation sociale est également apparue sur le terrain du développement social et dans les interfaces du développement économique et du développement social. C'est sur ce terrain principalement qu'il sera question d'expérimentation sociale, d'innovation sociale, de nouvelle économie sociale et de développement communautaire (Lévesque, 2007a).

Les innovations sont portées par des individus et des groupes déviants, qui bifurquent des normes et des règles (Alter, 2000, 2002) ou qui visent à les transgresser (Fontan, 2007). L'innovation ne saurait toutefois être considérée comme résultant uniquement d'une action volontaire et rationnelle. Elle naît plutôt de la conjugaison des impasses structurelles et de l'action des mouvements sociaux. Il s'agit d'un phénomène qui relève à la fois de la globalité – en tant que construction sociale marquée par un contexte, des rapports sociaux et les idéologies – et de la manifestation du sujet, puisqu'elle entraîne une prise de conscience et un désir de faire autrement (Comeau, *et al.*, 2007 : 370-371). Les innovations sont l'occasion de l'expression identitaire et d'un *empowerment* des individus et des communautés. Les organismes de la société civile, notamment les associations et les gouvernances partenariales, favorisent l'émergence d'acteurs collectifs, «sujets de développement en même temps qu'affirmation identitaire» (Caillouette, 2006, cité dans Comeau, *et al.*, 2006).

Pour se diffuser dans différents contextes et à travers le temps, les innovations sociales interpellent nécessairement le système institutionnel dans lequel elles émergent. L'environnement institutionnel peut être plus ou moins favorable ou craintif face aux nouvelles expérimentations, notamment lorsqu'elles questionnent les retombées et la performance de chacune des composantes du champ institutionnel (Hollingsworth, 2000). Par ailleurs, les organisations, par leurs pratiques et leurs relations avec les institutions, peuvent contribuer à formuler les normes qui les structurent (Hafsi et Thomas, 2005). L'innovation sociale renvoie donc également aux interactions, aux relations inter-organisationnelles, par lesquelles de nouvelles normes institutionnelles peuvent émerger. Ceci peut générer un nouveau mode de gouvernance des organisations et des institutions en incluant la participation citoyenne et de groupes de la société civile. L'action collective se confronte à l'environnement institutionnel mais, paradoxalement, elle contribue à construire des compromis sociaux et des dispositifs de régulation (Klein, Fontan, Harrisson et Lévesque, 2009 : 4). Vis-à-vis du système institutionnel, l'innovation sociale a ainsi un statut ambigu, contestant d'une part l'ordre établi, mais permettant, d'autre part, une régulation des transformations en cours. L'innovation sociale peut donc agir comme une sorte de soupape des transformations du système institutionnel «et faire partie du jeu social comme bulle d'oxygène, en tant que régulatrice du système» (Cros, 2002 : 223).

En résumé, le CRISES définit l'innovation sociale comme «une intervention initiée par des acteurs sociaux, pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une

opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles». L'innovation sociale est donc liée à l'idée de transformation sociale. On peut repérer au moins quatre types d'innovations sociales (voir l'encadré 1), selon qu'elles concernent les rapports de production (participation des travailleurs), les rapports de consommation (participation des usagers), les rapports entre entreprises (coopération et concurrence, interdépendances non marchandes ou externalités) ou la configuration spatiale des rapports sociaux (gouvernance territoriale).

Encadré 1. L'innovation sociale au CRISES

Définition de l'innovation sociale

« une intervention initiée par des acteurs sociaux, pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles »

Types d'innovations sociales

- rapports de production : implication et participation des travailleurs, nouvelles formes d'OT, création d'entreprises autogérées, fonds de travailleurs, entreprises d'insertion
- rapports de consommation : implication et participation des usagers, co-production de services aux personnes, co-construction de nouveaux programmes et de nouvelles règles, consommation responsable, loisir et tourisme responsable,
- rapports entre entreprises : coopération et concurrence; interdépendances non marchandes (externalités), responsabilité sociale des entreprises
- configuration spatiale des rapports sociaux : nouvelles formes de gouvernance, développement économique communautaire.

La contribution de la recherche peut être ici déterminante, puisque l'innovation sociale est «souvent le produit du bricolage social, d'un savoir fondé sur l'expérience, l'aboutissement de l'inattendu» alors que le savoir tacite y occupe beaucoup d'espace (C. Bouchard, 1999). Comme la plupart des innovations sociales ne se reconnaissent pas comme telles, une des premières fonctions de la recherche dans ce cas sera celle de leur identification et de leur reconnaissance (codification et formalisation). De plus, la recherche peut également contribuer au développement des innovations en intervenant aussi bien en amont qu'en aval. En amont, lorsqu'elle est mise à contribution pour identifier les besoins ou circonscrire les problèmes que rencontre une collectivité locale ou une organisation. En aval, lorsqu'elle s'efforce de modéliser les innovations, d'identifier leurs conditions de succès et de diffusion ou encore leurs modalités de transferts. Enfin, elles peuvent aussi intervenir directement dans la production de l'innovation comme lorsqu'on utilise, par exemple, la théorie des districts industriels de Marshall pour mettre en place des agglomérations d'entreprises ou les théories pédagogiques de Paulo Freire pour créer des écoles alternatives.

En conséquence, la méthodologie, pour l'étude des innovations sociales, repose principalement sur des études de cas et, au besoin, sur des enquêtes par sondage. L'étude des transformations sociales se fait par le biais d'analyses de politiques publiques et des acteurs sociaux (ex. Boucher, 1994; Lévesque et al, 2001; Jetté, 2008). Le cadre conceptuel du CRISES est traduit en grille pour la rédaction et l'analyse des cas d'entreprises manufacturières (Lapointe, 1993) et d'économie sociale (Comeau, 1996). Le CRISES a ainsi produit plus de nombreuses études de cas, dont des cas d'entreprises d'économie sociale,

d'organismes de développement économique local communautaire, d'initiatives d'échanges locaux ou de commerce équitable. Plusieurs de ces travaux se sont déroulés dans un contexte de recherche partenariale, notamment dans le cadre de l'Alliance de recherche universités communautés et du Réseau québécois de recherche partenariale en économie sociale (ARUC-RQRP-ÉS)(Sutton, 2007). Les travaux du CRISES ont aussi influencé la programmation des activités du Centre de recherche et d'information sur les entreprises collectives (CIRIEC-Canada), qui regroupe des centres de recherche avec des réseaux et entreprises d'économie sociale et d'économie publique, contribuant à construire, avec les groupes concernés, la vision actuelle de l'économie sociale québécoise.

1.3 Modèle de développement : régulation, coordination, gouvernance

Dans son acceptation la plus large, la notion de modèle de développement ne se limite ni au système de production et encore moins au modèle d'entreprise, mais inclut en plus le mode de régulation et les rapports sociaux (Bélanger et Lévesque, 1995 ; Bourque, 2000).

La dimension institutionnelle s'avère utile pour le repérage des nouveaux modes de régulation, car elle est le lieu des compromis institutionnalisés entre plusieurs ensembles d'acteurs: relations patronales-syndicales, relations inter-unités, relations unités-territoires, relations aux usagers-consommateurs. Elle permet aussi de repérer les rapports entre l'organisationnel et l'institutionnel, notamment les modes de gouvernance. La notion de gouvernance véhicule l'idée que des responsabilités qui étaient assumées par l'État sont progressivement livrées aux mains d'acteurs sociaux et, par conséquent, décentralisées. La gouvernance arbitre entre deux forces contradictoires : d'une part, la demande d'autonomie venant des acteurs sociaux et, d'autre part, le besoin d'une meilleure coordination entre les politiques qui traversent les frontières des ministères et des agences publiques. La gouvernance se compose de deux dimensions, la distribution du pouvoir et la motivation des acteurs (Hollingworth et Boyer, 1997). Typiquement, la distribution du pouvoir varie entre le marché (qui distribue le pouvoir horizontalement) et la hiérarchie (qui organise le pouvoir de manière verticale et descendante). Les motivations des acteurs varient entre l'intérêt particulier et les obligations sociales. Un mode de gouvernance peut ne pas s'appliquer uniformément à toute situation, certaines exigeant un contrôle hiérarchique et d'autres une approche marchande. La notion de «régime de gouvernance» (Enjolras, 2008) permet de rendre compte de la gouvernance de secteurs d'activités, de politiques sectorielles ou de territoires, qui peuvent être multiples au sein d'un même état-nation.

Quatre grandes formes de régulation rendent compte des tendances en cours (voir l'annexe 1). Sans entrer dans le détail, indiquons que la hiérarchie bureaucratique a été la forme dominante, depuis la seconde guerre, dans les entreprises privées ou publiques. Elle supposait la centralité de l'État, une uniformisation des biens et services publics, l'opposition des intérêts particuliers à l'intérêt général. Cette régulation dite hiérarchique (Williamson, 1994) ou fordiste (Aglietta, 1976) est actuellement en perte d'efficacité aussi bien dans les entreprises que dans les services publics. La centralisation des décisions bloque les innovations dans tous les domaines: organisation du travail, conventions collectives, développement local, ajustements à la concurrence par la qualité.

Le marché se présente souvent comme la seule alternative. Il correspond à la déréglementation et à la flexibilisation tous azimuts, dans les entreprises ou dans les relations entre les autres composantes de la société. Il suppose la migration de certaines fonctions de l'État vers le secteur privé, la déréglementation, la flexibilisation et l'approche-client. L'intérêt général correspond à la somme des intérêts particuliers. Ces nouveaux instruments posent notamment des défis aux principes d'universalité et d'accessibilité, et à l'arbitrage entre objectifs contradictoires (Bernier, 2001). On aura reconnu le discours néolibéral et sa pratique que la mondialisation tend à imposer comme une fatalité.

Le communautarisme, qui a toujours existé, prend aujourd'hui un sens nouveau, car il représente une alternative aux relations marchandes et/ou bureaucratiques. Ces relations à la fois individualisées et personnalisées, souvent nourries d'une expérience commune, régulent aussi bien le lien d'emploi et les relations inter-entreprises que les interactions locales. L'implication des individus repose alors sur la confiance mutuelle inscrite dans des liens communautaires, confiance souvent enrichie d'une culture «cultivée» par des leaders charismatiques. Cette forme de régulation est présentée par certains comme le modèle québécois de développement (Aktouf, Bédard et Chanlat, 1992).

Le partenariat constitue une autre voie d'expérimentation pour un nouveau mode de régulation. À la différence du communautarisme, il met en présence des acteurs qui ont des logiques d'action autonomes et différentes et qui, en même temps, recherchent des compatibilités pour la coopération. Ce faisant, il favorise la formation d'un capital intangible, voire d'un capital social constitué de savoirs (Deloncourt, 1993), de réseaux (Putnam, 1993, 1996) et de capacités de coopérer (Coleman, 1990). Par ailleurs, les tensions ne disparaissent pas pour autant puisque les partenaires continuent d'être autonomes et que leurs rapports peuvent être hiérarchiques ou démocratiques, les logiques économiques et sociales imbriquées ou subordonnées.

2. L'ÉCONOMIE SOCIALE AU CRISES

L'approche du CRISES contribue au renouveau d'une compréhension désidéologisée de la théorie sur l'économie sociale au Québec (D'Amours, 2006). L'accent est mis sur le caractère ancré, formel et innovant de l'économie sociale, analysée comme des réponses sociales à des nécessités ou à des aspirations. Conscients que tous ne partagent pas cette approche, les chercheurs du CRISES se réfèrent d'abord à la définition de l'économie sociale que se sont donnés les acteurs et se dotent ensuite d'instruments théoriques pour en faire l'analyse. L'économie sociale est vue comme s'insérant dans un processus historique plus large de démocratisation de l'économie et de la société. Dans la période contemporaine, elle offre une réponse aux enjeux soulevés par la mondialisation et la montée du néolibéralisme en devenant partie prenante d'une économie plurielle. Il s'agit d'une réponse innovante puisqu'elle repose sur de nouveaux agencements, de nouvelles propositions d'actions, de nouvelles formes d'intervention, etc. (Lévesque, 2004 ; D'Amours, 2006).

2.1 Définition de l'économie sociale

Avant le début des années 1990, la notion d'économie sociale était relativement méconnue au Québec, principalement utilisée par les universitaires ayant été en contact avec les chercheurs européens des pays francophones et latins (Lévesque et Malo, 1992). En 1995, la Marche des femmes contre la pauvreté, puis le Sommet sur l'économie et l'emploi organisé par le gouvernement du Québec en vue de définir « les grandes lignes d'un nouveau pacte social », ont contribué à la reconnaissance de l'économie sociale et à sa définition institutionnelle (voir l'encadré 2). Elle comprend trois grandes dimensions. La première concerne ce qu'il faut entendre par économie (point de vue substantif, s'inspirant de Polanyi), soit « la production concrète de biens ou de services », et par social défini à la fois par « l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population » et le « développement démocratique », la citoyenneté active. La deuxième dimension est constituée des principes éthiques (s'inspirant du Conseil wallon de l'économie sociale et de Jacques Defourny) dans un sens proche des principes coopératifs. La troisième dimension est donnée par les statuts juridiques des entreprises et organismes, soit ceux de coopératives, de mutuelles et d'associations. Cette définition s'inscrivait dans la perspective d'une reconnaissance de l'économie sociale comme partenaire à part entière du développement économique et social. Même si des tensions existent toujours entre les différentes composantes de l'économie sociale – notamment quant au monopole de la représentation des diverses composantes –, il y a aussi une volonté de convergence, comme en témoigne l'*Appel pour une économie sociale et solidaire* (CIRIEC-Canada, 1998) exposée au Rendez-vous de l'économie sociale en 1998 et confirmée par la déclaration solennelle du Sommet de l'économie sociale et solidaire de 2006, déclaration acceptée à l'unanimité par toutes les composantes (Lévesque, 2007b).

Encadré 2. Définition institutionnelle de l'économie sociale au Québec

Économie sociale :

« *économie* » renvoie à la production concrète de biens ou de services ayant l'entreprise comme forme d'organisation et contribuant à une augmentation nette de la richesse collective.

« *sociale* » réfère à la rentabilité sociale, et non purement économique, de ces activités.

Cette rentabilité s'évalue par la contribution au développement démocratique, par le soutien d'une citoyenneté active, par la promotion de valeurs et d'initiatives de prise en charge individuelle et collective. La rentabilité sociale contribue donc à l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population, notamment par l'offre d'un plus grand nombre de services. Tout comme pour le secteur public et le secteur privé traditionnel, cette rentabilité sociale peut aussi être évaluée en fonction du nombre d'emplois créés.

Pris dans son ensemble, le domaine de l'économie sociale regroupe l'ensemble des activités et organismes, issus de l'entrepreneuriat collectif, qui s'ordonnent autour des principes et règles de fonctionnement suivants :

- l'entreprise d'économie sociale a pour finalité de servir ses membres ou la collectivité plutôt que de simplement engendrer des profits et viser le rendement financier ;
- elle a une autonomie de gestion par rapport à l'État ;
- elle intègre dans ses statuts et ses façons de faire un processus de décision démocratique impliquant les usagères et les usagers ;
- elle défend la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses surplus et revenus ;
- elle fonde ses activités sur les principes de la participation, de la prise en charge et de la responsabilité individuelle et collective.

Source : Groupe de travail sur l'économie sociale, 1996

L'approche de l'économie sociale du CRISES tient compte de la définition de l'économie sociale que se sont donnés les acteurs, celle-ci étant le fruit d'une reconnaissance mutuelle et politique du mouvement. Elle s'inspire aussi du courant européen de l'économie sociale, notamment l'apport de l'œuvre de Desroche (1976 et 1983) ou celle de Vienney (1980 et 1994) et de ceux qui ont continué de s'en inspirer (Defourny et Monzon Campos, 1992; Demoustier, 2001; Draperi, 2007), ainsi que des travaux sur l'économie solidaire en France (Perret et Roustang, 1993 ; Eme et Laville, 1994 ; Laville, 1994 ; Gardin, 2004) tout en ne réfutant pas l'apport de l'approche européenne de l'entreprise sociale (Defourny, Nyssens, Spear, Borzaga)⁴.

⁴ L'influence des approches anglosaxonnes du *nonprofit* (Ben-Ner et Van Hoomissen, 1993 ; Anheir et Ben-Ner, 2003 ; Hansmann, 1980 ; James, 1983 ; Salamon et Anheir, 1998 ; Weisbrod, 1977 ; etc.) se fait beaucoup moins sentir au Québec. Par ailleurs, la notion d'«entrepreneur social» est de plus en plus souvent utilisée pour rendre compte d'initiatives individuelles dans le domaine de la prévention de la santé, de l'intégration des personnes atteintes de déficiences intellectuelles, etc.

Une définition «située» de l'économie sociale au Québec se fonde ainsi sur :

«des statuts juridiques de coopérative, mutuelle et association (Desroche, 1983), ainsi que par des valeurs de services aux membres et à la collectivité (Defourny, 1991), par des règles liant une activité économique et une association de personnes (Vienney, 1980) et par l'hybridation des divers principes économiques que sont le marché, la redistribution et la réciprocité (Eme et Laville, 1994)» (D'Amours, 2006).

Sur le plan théorique, la définition se fonde sur les trois dimensions que sont les acteurs en liaison avec les mouvements sociaux, les formes institutionnelles dont le statut juridique, les formes organisationnelles, tel que le propose entre autres l'approche des conventions. Au plan macro, il devient également possible de définir le «secteur» de l'économie sociale à partir des mêmes dimensions mais à une échelle plus large où l'on retrouve les acteurs sociaux, les compromis, la co-construction des politiques, le système d'innovation, les formes organisationnelles, le régime de gouvernance, la co-production des services. Ceci permet de qualifier la place de l'économie sociale dans le modèle de développement, qui peut être résiduelle dans le modèle fordiste-providentialiste, tirée vers l'informel dans le modèle néolibéral, ou encore être reconnue comme composante à part entière dans le modèle partenarial (nous y revenons plus loin).

Cette définition est très proche de celle de Claude Vienney, mais elle fait appel à une notion d'acteur approfondie par l'approche des mouvements sociaux (Touraine, Melucci). Ainsi, les acteurs ne se limitent pas à la seule recherche de leur intérêt, mais ils peuvent aussi être orientés axiologiquement (voir Enjolras, Laville). La dimension institutionnelle ne se réduit pas au statut juridique, mais aussi aux rapports avec les autres acteurs de la société. L'analyse des formes organisationnelles et la prise en charge de diverses logiques permettent d'inclure les valeurs dans les formes de coordination.

Ce cadre peut servir à l'analyse des innovations sociales dans l'économie sociale et de son rôle dans les transformations du modèle de développement dans d'autres pays (au moins ceux de l'OCDE), comme il a été montré dans l'ouvrage du Ciriec sur les services sociaux d'intérêt général (Enjolras, 2008).

2.2 Économie sociale et innovations sociales

L'économie sociale, telle que vue à partir des dimensions d'analyse du CRISES, constitue un terrain privilégié pour l'expérimentation, l'innovation et les transformations sociales. Dans cette visée, l'économie sociale se présente moins comme une alternative globale à l'économie capitaliste ou à l'économie planifiée et davantage comme un espace d'expérimentations qui peut, si ces expériences se généralisent, amender le capitalisme et l'espace public dans la direction d'une plus grande démocratisation. Se référant à l'idée que l'économie n'est pas une fin en soi, mais est encadrée dans la société (Granovetter, 1985), qu'elle est un processus institué (Polanyi, 1957), nous pouvons concevoir que l'économie sociale est une nouvelle manière de relier la sphère économique à la sphère sociale. Les innovations sociales portées par l'économie sociale sont donc qualifiées, normativement, par leur visée de transformation sociale : nouveaux rapports sociaux en matière de travail, de conditions de vie et de développement du territoire (les trois axes du CRISES). C'est en se penchant sur les dimensions historiques, sociologiques et politiques du projet de l'économie sociale qu'on peut voir son rôle – ou à tout le moins ses velléités – dans les transformations sociales.

Le croisement des définitions de l'économie sociale et de l'économie solidaire permet de qualifier, du moins d'un point de vue théorique, les innovations portées par l'économie sociale (Lévesque, 2006). La définition de C. Vienney (1980, 1994) fournit un cadre pour l'analyse des types d'acteurs, des types d'activités et des règles de fonctionnement des entreprises d'économie sociale vues comme la combinaison d'un groupement de personnes et d'une entreprise réciproquement liés par un double rapport d'activité et de sociétariat. Cette vision de l'économie sociale est fortement orientée par la coopérative comme type idéal, ou l'économie sociale «marchande» (Monzon Campos et Chaves, 1992). Suivant cette définition, l'économie sociale peut être un vecteur important des différents types d'innovation développés par Schumpeter (1912). L'économie sociale élargit la gamme de produits et services vers les segments utiles mais non couverts par le marché ou par l'État (nouveaux produits ou services). Elle offre de nouvelles opportunités à des acteurs exclus ou relativement dominés (nouveaux débouchés). Elle stimule une nouvelle sorte d'entrepreneuriat social ou collectif (nouvelles organisations). Elle contribue à instituer de nouvelles normes et règles, notamment au plan des pratiques intra et inter organisationnelles de coopération (nouveaux procédés).

Encadré 3. L'économie sociale suivant les dimensions d'analyse du CRISES

- **Mouvements sociaux:** nouveaux rapports de production, de consommation dans les services collectifs et de gouvernance du territoire
- **Dimensions institutionnelles:** statuts juridiques, règles, valeurs, rapports avec autres acteurs de la société
- **Dimensions organisationnelles:** formes et logiques organisationnelles, co-production des services, valeurs
- **Macro:** «secteur», acteurs collectifs, compromis, co-construction des politiques, système d'innovation, régime de gouvernance, etc.
- **Place de l'ÉS dans le modèle de développement:** résiduelle (fordiste-providentialiste); tirée vers l'informel (néolibéral); composante reconnue (partenarial)

L'approche de l'économie solidaire (Eme et Laville, 1994) met en lumière le rôle stratégique de l'impulsion réciproitaire (et donc l'importance des ressources non marchandes et non monétaires), notamment pour l'émergence des services de proximité. Cette vision est influencée par ses objets qui sont les associations œuvrant dans des activités à dominante non marchande (ou de développement social). On identifie ici une innovation «générique» ou transversale aux différents secteurs, soit «la construction conjointe de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers», ce qui suppose la constitution de mini-espaces publics et laisse entrevoir une dimension politique souvent occultée en ce qui concerne les innovations sociales. Enfin, s'appuyant principalement sur Polanyi (1944), l'approche montre que la nouvelle économie sociale repose sur une conception élargie de l'économie et du politique (Dacheux, 2003; Laville, 1994). La mobilisation d'une grande diversité de ressources (marchandes, non-marchandes et non-monétaires) permet de parler d'hybridation et donc d'économie plurielle alors que la participation citoyenne fonde en quelque sorte l'idée d'une économie solidaire. Ces approches théoriques mettent bien en lumière la spécificité institutionnelle de ces initiatives de la société civile et comment ces dernières constituent une matrice favorable à l'innovation sociale. Comme les termes de «*mixed economy of social welfare*» ou de «*pluralism welfare*» le laissent supposer, ce type d'organisation occupe un espace intermédiaire entre l'individu et l'État tout en s'inscrivant dans une régulation

concernant aussi bien le marché, la société civile et le domestique (Evers et Laville, 2004 : 15). Sous cet angle, la «nouvelle économie sociale» participerait à la constitution d'un «nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général» où seraient mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile, à travers entre autres les associations volontaires (Enjolras, 2008).

Il en résulte, notamment, une typologie originale des initiatives d'économie sociale qui se fonde, d'une part, sur le type de dynamique à l'émergence de l'organisation, comme réponse à des besoins urgents ou comme réponse à des aspirations et, d'autre part, sur le type d'activité, selon qu'il est à dominante marchande ou à dominante non marchande (Lévesque, 2004) (voir le tableau 1).

Tableau 1. Typologie des initiatives d'économie sociale

Besoins/opportunités Relation au marché	Besoins liés à des aspirations	Besoins liés à des nécessités urgentes
Dominante marchande (développement économique)	<i>Coopératives de travailleurs</i>	<i>Entreprises d'insertion</i>
Dominante non marchande (développement social)	<i>Centre à la petite enfance</i>	<i>Cuisines collectives</i>

Source : Lévesque, 2004

En somme, les chercheurs du CRISES sont généralement à l'aise avec la construction théorique de l'économie solidaire, mais le sont moins avec une posture normative qui privilégie une forme ou un segment en particulier, ou qui juge que les statuts juridiques n'ont pas d'importance. Ainsi, l'*Appel en faveur d'une économie plus solidaire*, signé par soixante-dix personnes en 1998 à l'instigation du CIRIEC-Canada, dit vouloir «contribuer à l'édification d'une économie solidaire par un soutien éclairé et critique au développement de l'économie sociale». L'économie solidaire n'est donc pas un sous-ensemble de l'économie sociale, mais bien une forme d'inscription de l'économie sociale dans un modèle de développement, qui peut être néolibéral ou solidaire. Ainsi, «[...] pour que l'économie sociale devienne solidaire, il importe que les pratiques qui s'en réclament correspondent dans les faits aux valeurs et aux règles énoncées. [...] De ce point de vue, le caractère solidaire de l'économie sociale est en grande partie tributaire du modèle de développement que ses pratiques et ses orientations favorisent» (CIRIEC-Canada, 1998). Une telle posture permet de mettre en lumière le potentiel de l'économie sociale, mais aussi de voir que celui-ci n'est pas toujours entièrement réalisé.

2.3 Économie sociale et modèles de développement

Tel que nous l'avons vu, l'étude des innovations sociales et des transformations sociales suppose leur mise en perspective par rapport à un paradigme de société ou à un modèle de développement. Les vagues ou grappes d'émergence de l'économie sociale correspondent à des réactions et à des propositions face aux transformations du capitalisme. Des demandes et des aspirations non satisfaites témoignent des limites d'un modèle de développement et génèrent sa remise en question. L'approche du

CRISES permet de concevoir l'économie sociale à la fois sous l'angle de la critique de l'économie capitaliste et de ses institutions et sous celui de la proposition d'alternatives qui réconcilient l'économique, le social et le politique. L'économie sociale est vue comme un témoin et un révélateur des tensions qui s'exercent sur le modèle de développement (Bouchard, 2007 ; Lévesque, 2007a, 2007b).

On note ainsi que, dans les sociétés industrielles, les vagues d'émergence de l'économie sociale sont corrélées aux périodes de crises du capitalisme (Lévesque et Petitclerc, 2010). Ces crises expriment une incompatibilité entre la dynamique du développement économique (ou le régime d'accumulation) et les formes institutionnelles et sociales qui avaient assuré le succès du mode de croissance antérieur (Delorme et André, 1983). Comme on l'a vu, la «crise» amorcée au tournant des années 1970 se manifeste en phases (Lipietz, 1989), la crise culturelle précédant la crise du travail, elle-même devançant la crise de l'emploi et du providentialisme (notamment la remise en question de son autonomie et de la démocratisation), suivie de la crise des finances publiques.

Vues comme la capacité à envisager d'autres options que la reproduction, les innovations sociales portées par l'économie sociale tiennent notamment dans la propension à repenser les institutions, en particulier lorsque celles-ci sont incapables de répondre aux nouvelles demandes (Lévesque et Vaillancourt, 1998). Les mouvements sociaux appelant à un changement social se situent souvent en amont de l'innovation sociale (Zald, 2004), qui passe successivement de la contestation, à la revendication, puis au partenariat (Bélanger et Lévesque, 1992; Bélanger, Boucher et Lévesque, 1994). L'économie sociale, tout en étant fille des mouvements sociaux, s'en dissocie néanmoins avec le temps (Chaniel, 2003; Gislain et Deblock, 1989; Vienney, 1980). Se posant comme «solution» et comme «alternative», son rôle oscille entre celui de pallier aux failles de l'économie et des institutions, et celui de participer à les réorienter (Shragge et Fontan, 2000).

Le positionnement de l'économie sociale a connu différentes configurations suivant les époques. Quatre configurations successives peuvent être caractérisées (Lévesque, 2007b; Lévesque et Petitclerc, 2010), chacune dépeignant un rapport plus ou moins contestataire ou complémentaire vis-à-vis de l'économie dominante (voir l'annexe 2). Les travaux du CRISES ont principalement porté sur la «nouvelle économie sociale», soit celle qui émerge à partir des années 1960-1970, sans négliger un secteur touché par des transformations importantes, celui des caisses Desjardins. La crise qui s'amorce avec les années 1970 est vue comme une crise structurelle du fordisme. On assiste à une rupture du couple État-Marché qui avait soutenu la croissance au cours de la période antérieure des «trente glorieuses». L'économie sociale contribue, dans ce contexte, à formuler une «solution» qui passe par une réarticulation État-Marché-Société civile au sein d'une économie plurielle en émergence (Eme, Laville, Favreau et Vaillancourt, 1996, cité dans Lévesque, Bourque et Forgues, 2001)⁵. Alors que le couple État-marché avait la facilité d'une opposition conceptuelle claire entre intérêt individuel et intérêt général, le trio État-marché-société civile appelle une construction plus complexe, une «nouvelle figure du compromis» (Thévenot, 1994), combinant l'intérêt individuel, collectif et général (voir l'annexe 1).

Dans ce contexte, des changements s'imposent dans le mode de gouvernance de l'État et des entreprises d'économie sociale. Sous l'influence de l'exigence de participation de la société civile à la gouvernance publique et d'ouverture de l'État à la participation citoyenne (Côté et Lévesque, 2009), le partenariat caractérise certaines expériences québécoises et semble vouloir s'instaurer à l'encontre de l'option qui

⁵ Cette analyse repose sur une conception de l'économie substantive (Polanyi, 1944), composée non seulement d'activités marchandes mais également non marchandes, comme dans le cas de la redistribution, et non monétaires relevant de la réciprocité.

cherche à s'imposer par la voie néolibérale. La gouvernance partenariale fait appel à une nouvelle économie mixte (et donc plurielle) qui implique les entreprises et les administrations publiques, le secteur privé et l'économie sociale. Ce mode de gouvernance renvoie à de nouveaux rapports à l'échelle inter-organisationnelle (la gouvernance en réseau) et géo-institutionnelle (la gouvernance territoriale).

Dans le modèle partenarial, l'État est subsidiaire, de type facilitateur⁶. L'économie sociale s'y développe avec le soutien des pouvoirs publics, mais dans une optique de démocratisation du travail et des services (Vaillancourt et Laville, 1998), voire du pilotage même du développement. Le partenariat, vu comme type-idéal, se décline en plusieurs dimensions, soit la coproduction des services par les travailleurs et les usagers, la coopération inter-organisationnelle (public, privé, économie sociale) et la co-construction des politiques publiques par les destinataires et les pouvoirs institués. Ce modèle laisse aussi davantage de place à la démocratie sociale, directe et délibérative, par la concertation des acteurs sociaux, la décentralisation, la promotion de l'organisation apprenante et l'entreprise-réseau, ainsi que l'*empowerment* des collectivités.

Toutefois, ce modèle est menacé par les pressions exercées en direction d'un modèle néolibéral soutenu par la défense d'intérêts individuels et corporatistes (Bélanger et Lévesque, 2001). Cette situation, tout en représentant une «menace» aux partenariats institués existants, pourrait aussi favoriser la recherche et la mobilisation en vue de nouvelles perspectives. On le voit entre autres avec la création d'une coalition formée d'universitaires, de personnalités du monde syndical et de médias dédiés aux réflexions sur l'économie et l'environnement, et leur appel à participation à un *Chantier pour une social-démocratie renouvelée*, une réflexion et un programme de travail portant sur l'état et l'avenir de la démocratie au Québec⁷. La récente crise financière mène aussi à repenser l'économie, comme en témoigne la création du *Réseau pour un changement de logique économique* (CLÉ) auquel participe entre autres le Chantier de l'économie sociale⁸.

2.4 «Modèle» québécois d'économie sociale

Le Québec se caractérise par une forte présence de l'économie sociale. Ainsi, 70 % de la population francophone du Québec est membre d'une coopérative, ce qui correspond au plus haut taux au Canada (Secrétariat aux coopératives, 2006). Par rapport au Canada, le Québec est la province où les coopératives et les associations sont les plus présentes : avec 23,6 % de la population canadienne, on y retrouve 39 % des coopératives et 29 % des organismes à but non lucratif (OBNL). Fait à noter, le Québec est la province canadienne où le montant moyen de dons annuels et où le taux de bénévolat sont

⁶ Voir entre autres les congrès du Ciriec international : *Économie sociale et économie publique : les nouvelles formes de coopération à l'ère de la mondialisation* (à Montréal en 2000) *Le renouveau des politiques de bien-être et d'intérêt général. Institutions publiques, marchés réglementés, économie sociale* (à Naples en 2002).

⁷ Voir www.chantiersocialdemocratie.org. Comme le fait remarquer l'un des signataires du texte de référence de la coalition, Michel Doré, cette démarche n'est pas sans lien avec d'autres groupes de réflexion créés en Europe et dont la Fondation européenne d'études progressistes est un bon exemple («Nouvelle gauche européenne : «next left», article publié dans *Délibération publique* le 28 décembre 2009.)

⁸ Le Réseau CLÉ est un «regroupement panquébécois d'organismes et d'individus qui vise à promouvoir une approche économique au service de la société et de ses communautés, en particulier au Québec. Ce faisant, le CLÉ met de l'avant une vision du développement qui prend explicitement en compte les enjeux sociaux, culturels, territoriaux et environnementaux dans les processus décisionnels économiques. Ainsi, le CLÉ souligne les objectifs pluriels de l'économie, entre autres l'importance, aux côtés des secteurs privé et public, d'un secteur associatif fort assurant la production des biens et des services pour le bien-être des individus et des collectivités.» Voir : www.economieautrement.org.

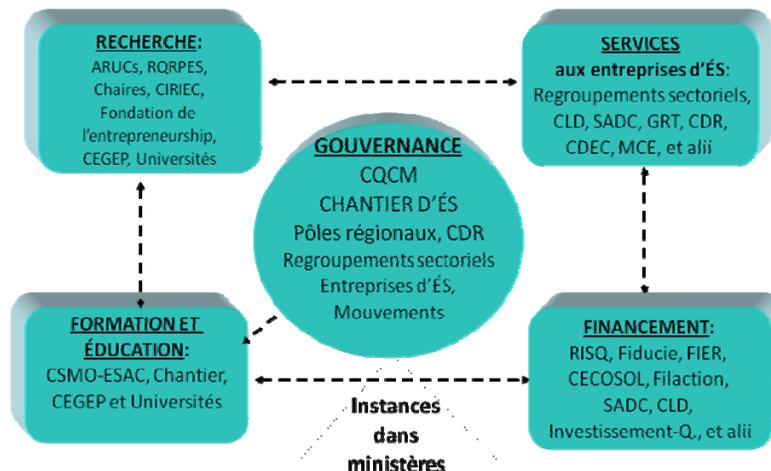
les plus faibles (Hall, *et al.*, 2009), mais où les organismes bénévoles et sans but lucratif tirent 60 % de leurs revenus des gouvernements (à l'opposé, les OSBL en Alberta n'en tirent que 33 % de leurs revenus) (Hall, *et al.*, 2004). Le Québec se démarque aussi par le soutien de l'État et de partenaires comme les syndicats et les institutions financières. Les liens entre l'économie sociale et le syndicalisme sont d'ailleurs très anciens (en particulier avec la Confédération des syndicats nationaux -CSN, mais aussi avec la Fédération des travailleurs du Québec -FTQ à travers le développement local et l'emploi). Les fonds de travailleurs (Fonds de solidarité-FTQ et Fondation-CSN) ont confirmé leur appui à l'économie sociale à de nombreuses occasions : entre autres en signant l'*Appel pour une économie sociale et solidaire* en 1998), en participant à une ARUC en économie sociale, en étant membres du réseau de la finance solidaire. Enfin, l'une des particularités du Québec réside dans sa tradition de concertation (sommets socio-économiques, tables de concertation locales ou sectorielles) et dans l'existence de nombreuses instances de soutien technique et financier au développement appuyées par des politiques publiques. Ce qui témoigne de différences importantes avec les États-Unis et les autres provinces canadiennes.

Les composantes de l'économie sociale sont donc très importantes au Québec, notamment par la place qu'elles occupent dans la structure économique et par le rôle qu'elles jouent dans le projet de société. Elles sont historiquement liées à l'identité québécoise, au développement du territoire, à la modernisation de l'économie et de l'État québécois. Depuis le milieu des années 1990, l'économie sociale connaît une forte reconnaissance publique. Il s'agit d'un «tournant historique» (Lévesque, 2007b) puisque les coopératives, les mutuelles et les associations ayant des activités économiques se reconnaissent comme parentes. Elles développent de nouveaux outils de développement, notamment par le financement et le soutien aux entreprises et, ensemble, elles obtiennent une reconnaissance publique sans précédent.

Cette configuration constitue un «système d'innovation» en économie sociale (voir la figure 2). Au centre du système, on trouve une gouvernance nationale relativement autonome, mais reconnue et soutenue par l'État (Chantier de l'économie sociale et Conseil québécois de la coopération et de la mutualité). Un réseau d'institutions intermédiaires constituées en gouvernances locales ou sectorielles qui accompagne le développement (fédérations et regroupements sectoriels, coopératives de développement régional, pôles régionaux d'économie sociale, corporations de développement local économique communautaire, société d'aide au développement des collectivités, groupes de ressources techniques en habitation, etc.), le financement dédié (Association communautaire d'emprunt de Montréal, Caisse d'économie solidaire, Réseau d'investissement social du Québec, Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Fonds de solidarité-FTQ, Fondation-CSN, Fonds québécois d'habitation communautaire, etc.⁹), la formation de la main d'œuvre (Comité sectoriel de main-d'œuvre en économie sociale et action communautaire, formations universitaires pour étudiants réguliers et pour cadres en exercice, etc.) et la recherche, production et diffusion des connaissances (ex. Alliances de recherche universités communautés).

⁹ Récemment réunis dans le Réseau de la finance solidaire et socialement responsable.

Figure 2.
Système québécois d'innovation d'économie sociale



Source : B. Lévesque, Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale

Comme toute autre organisation, l'espace social qui constitue l'organisation d'économie sociale résulte de tensions entre des comportements innovateurs et des comportements conservateurs (Bouchiki, 1998). Il y a aussi différentes phases du «cycle de vie» des innovations sociales (nouveau, diffusion, maturité, déclin), l'institutionnalisation, la banalisation voire la privatisation marquant la fin du mouvement. Or, dans le cas d'une innovation sociale, l'institutionnalisation peut aussi signifier la consécration de son succès dans la mesure où elle permet une diffusion de ses apports dans la société (Bouchard, 2006; Bouchard, Lévesque et St-Pierre, 2008). Ainsi, dans un pays où l'État-providence établi et ouvert à la reconnaissance de l'économie sociale – comme l'a été dans une large mesure le Québec des trente dernières années –, l'institutionnalisation peut même être souhaitée par certains acteurs, plutôt qu'être vue comme une récupération.

Nous avons ainsi pu repérer au Québec différentes trajectoires d'institutionnalisation qui montrent qu'elles ne signifient pas toujours la fin (la mort) du mouvement social. Une première forme, l'institutionnalisation négociée, est celle qu'a connue une partie des organismes communautaires engagés dans des modes alternatifs de production de services sociaux et de santé et dans la promotion des droits de personnes marginalisées. La reconnaissance publique tient compte non seulement de la spécificité des méthodes – souvent transversales et globales – mais aussi de l'autonomie des groupes constitués sur une base volontaire (Jetté, 2008). Ainsi, les programmes les concernant ne peuvent remettre en question la définition ou l'orientation de leur mission. Celle-ci est en effet une condition même de leur performance, puisqu'elle permet de détecter rapidement de nouvelles demandes ou de nouvelles aspirations sociales, de même que de penser des initiatives qui croisent les approches (vs les politiques en silos). C'est, par exemple, le cas des organismes sans but lucratif d'habitation destinés à des personnes vivant des problèmes particuliers (vieillesse et perte d'autonomie, santé mentale, criminalisation, etc.).

Une autre trajectoire, l'institutionnalisation flexible, permet la généralisation d'une innovation à une échelle plus large, mais en tenant compte de la diversité des demandes et de l'adaptation des formules à

des contextes particuliers. On facilite ainsi l'accès à des ressources d'accompagnement et de soutien au développement qui, tout en étant «le bras» de politiques publiques (souvent plus d'une, d'ailleurs), s'ajustent à des contextes locaux ou à des besoins particuliers. Ces organismes (OSBL ou coopératives) sont orientés par des instances locales de gouvernance multipartite qui intègrent des usagers, des travailleurs et d'autres acteurs tels les syndicats, des employeurs, des coopératives financières, etc. Il existe une variété de groupes au Québec qui, émanant à l'origine de la société civile, se sont vus confier des mandats de développement local et régional, de développement sectoriel, ou de financement du développement.

Enfin, la phase de maturité d'une innovation peut exiger un retour vers l'innovation (Vézina, 2003; Malo et Vézina, 2004). Ainsi, alors que les meilleures pratiques d'un mouvement sont sujettes à une certaine standardisation durant la phase de leur diffusion, celle-ci s'accroît durant la phase d'imitation, au risque d'une trop grande simplification, en particulier lorsqu'elle est adoptée par des concurrents non alternatifs qui la banalisent ou qui la dénaturent. L'organisation peut se trouver en rupture avec le mouvement qui l'a créée, mais elle peut aussi investir de nouvelles innovations qui se combinent avec celles qui ont été standardisées ou qui refocalisent les activités vers les besoins et aspirations émergentes, mais non comblées. C'est le cas par exemple de la Caisse d'économie solidaire qui, tout en partageant les standards de la grande institution financière qu'est le Mouvement Desjardins, développe des produits financiers alternatifs (verts ou socialement responsables) et apporte son support à de nouvelles initiatives dans les quartiers défavorisés (les systèmes d'échanges de proximité Accorderies en sont un bon exemple).

En somme, si l'on peut parler d'un «modèle québécois» d'économie sociale, ce n'est pas dans le sens d'un modèle idéal ou normatif, mais bien dans le sens d'un ensemble de caractéristiques qui lui donnent une configuration relativement originale et légitime, même si les éléments identifiés pris un à un peuvent être présents dans la plupart des pays membres de l'OCDE. Dans cette visée, nous pouvons identifier au moins cinq éléments qui confèrent une certaine originalité à cette configuration : 1) la reconnaissance par tous les acteurs sociaux de la nouvelle économie sociale pour son potentiel de création d'emplois et de développement local ; 2) l'adoption d'une stratégie de développement relativement cohérente au moins pour certains secteurs, stratégie qui allie aide gouvernementale de nature financière et technique avec le maintien de l'autonomie de ces entreprises et organisations ; 3) l'importance de regroupements sectoriels et d'une gouvernance locale ; 4) le refus d'un modèle dual au profit d'une économie sociale faisant partie de plein droit de l'ensemble de l'économie et des services collectifs ; 5) une diversité de formes d'institutionnalisation, à partir d'expériences dites pilotes (Lévesque et Ninacs, 1997).

CONCLUSION

L'économie sociale est une réalité complexe qui, par son essence même, appelle à une conceptualisation multi ou transdisciplinaire. Le cadre conceptuel sur lequel repose le programme de recherche du CRISES prend forme à partir de trois volets ou groupes de théories, soit la théorie des mouvements sociaux et les théories institutionnalistes en économie et en sociologie, notamment les approches françaises de la régulation et des conventions. Ce qui permet d'amender chacune de ces théories à la lumière des deux autres, en outre de les réinterpréter dans le contexte d'une société nord américaine pluraliste. Certes, il s'agit d'une méthode audacieuse, mais elle permet de ne pas rester enfermé dans une seule école et, surtout, de construire un terrain de recherche.

Les travaux du CRISES portent sur les innovations sociales et les transformations sociales et analysent l'économie sociale sous cet angle. On dit que «lorsqu'on a un marteau dans les mains, on voit des clous partout». Bien entendu, toute l'économie sociale n'est pas toujours innovante. Certains effets des innovations ne se feront voir qu'à long terme. Enfin, les innovations sociales sont potentiellement réversibles, ne transformant pas toujours durablement les rapports sociaux. Ceci dit, l'approche du CRISES fournit un cadre cohérent pour parler d'économie sociale au moins sur trois plans, soit celui de la définition de l'économie sociale, sur les rapports entre mouvements sociaux et institutions, et sur les rapports entre institutions et organisations.

En premier lieu, comme chercheurs, nous ne nous sommes pas donnés le devoir de faire la promotion d'une vision ou d'une autre de l'économie sociale. Le CRISES a adopté une définition désidéologisée de l'économie sociale, permettant de mettre en lumière son potentiel, mais aussi de voir que celui-ci ne s'est pas entièrement réalisé. Tout en reconnaissant la définition institutionnelle de l'économie sociale que se sont donnés les acteurs, une définition plus théorique fondée sur les dimensions d'analyse du CRISES prend en compte les besoins, mais aussi les aspirations et les valeurs des acteurs sociaux (individuels et collectifs), les dimensions institutionnelles et les dimensions organisationnelles des entreprises et du secteur de l'économie sociale, ainsi que leur inscription dans une régulation d'ensemble, soit un «modèle» de développement. Ceci permet de voir différentes configurations et de qualifier les trajectoires de différentes générations successives d'économie sociale, jusqu'à une relative convergence durant la période contemporaine. Ainsi, les secteurs coopératifs sont passés de l'antiétatisme à la participation, au nationalisme puis au mouvement coopératif pluriel et à la reconnaissance de l'économie sociale. Les groupes communautaires, pour leur part, sont passés de la contestation-revendication à l'autogestion puis à la concertation-partenariat et au développement local (Comeau, Favreau, Lévesque et Mendell, 2001; Gagnon, 2005; Favreau, 2008; Jetté, 2008). Ensemble, les innovations portées par l'économie sociale contribuent à l'émergence d'une nouvelle configuration des rapports État-marché-société civile et, plus largement encore, d'un nouveau modèle de développement. Même s'il existe toujours des tensions, l'économie sociale contribue, dans ce contexte, à formuler une proposition crédible et durable de participation au sein d'une économie plurielle qui se définit dans la mixité des formes de propriété, la pluralité des ressources mobilisées et des logiques d'action (Eme, Laville, Favreau, Vaillancourt, 1996).

En deuxième lieu, les travaux du CRISES montrent que les rapports entre les mouvements sociaux et les institutions ne sont pas unidirectionnels. Ainsi, les expérimentations réussies et leur diffusion confirment la légitimité des problématiques sociales et la reconnaissance d'acteurs issus de la société

civile et orientés vers l'intérêt général. Le passage de l'expérimentation à la diffusion des innovations sociales passe par leur reconnaissance institutionnelle. Celle-ci comporte, certes des risques de standardisation et de dénaturation, mais il existe différentes trajectoires d'institutionnalisation qui ne signifient pas toujours le déclin de l'idéal associatif véhiculé par le mouvement social. L'économie sociale au Québec, qui connaît un degré d'institutionnalisation relativement élevé (surtout si on le compare au reste du Canada et aux États-Unis), présente ainsi différentes formes d'institutionnalisation (négociée, flexible, refocalisée) qui résultent de processus de lutte, de négociation et de compromis entre les parties prenantes, et dont certaines sont favorables à des expériences pilotes (Lévesque et Ninacs, 1992). Ce qui signifie aussi que les innovations sont porteuses de changements à différents degrés. On voit ainsi de l'expérience québécoise que les innovations apportées par l'économie sociale se produisent à la marge du système de protection sociale et de santé, produisant des grappes de changements incrémentaux, sans toutefois remettre en cause complètement le système. Quelques innovations représentent toutefois des changements radicaux, plus génériques, comme la transversalité des pratiques économiques et sociales (vs les politiques silos), la concertation et le partenariat (vs la hiérarchie ou le laisser-faire).

Enfin, en troisième lieu, les travaux du CRISES ont mobilisé la notion de gouvernance de sorte à qualifier les rapports plus proches observés entre les organisations et les institutions. Les transformations du capitalisme ont provoqué de nouvelles demandes de prise en charge du développement à l'échelle locale ou sectorielle. Des instances de gouvernance ont émergé et établi des ponts entre les entreprises et les communautés locales, et entre les organismes de développement économique et ceux du développement social. De telles initiatives ont mené progressivement à la co-construction de politiques publiques. Ainsi, la configuration partenariale ne se décrète pas, mais les acteurs découvrent la gouvernance comme l'un des mécanismes par lesquels elle se construit. La notion de gouvernance reste sans doute à redéfinir, notamment en termes de rapports entre coordination et régulation (Bouchard, 2005 et 2007b), dans un contexte où les organisations font de plus en plus de «gouvernement», c'est-à-dire qu'elles prennent de plus en plus part à la définition des règles, à la formulation des politiques publiques, à leur mise en œuvre et à la définition des cadres pour leur évaluation (Bouchard, 2010). La performance et le succès des organisations ne sont ainsi pas liés uniquement au contrôle, mais aussi à la capacité de définir un projet dans une perspective stratégique.

Le programme du CRISES doit certainement se poursuivre, notamment par le suivi longitudinal des innovations recensées. Mais il doit aussi enrichir sa problématique pour prendre en compte le nouveau contexte marqué par des crises multiples : crise économique, qui suit une crise bancaire et qui provoque une crise financière des États ; crise politique avec la perte de confiance dans la démocratie représentative ; crise sociale avec la croissance des inégalités, la fragmentation de mouvements sociaux et le possible retour des communautés ; et crise environnementale qui suppose de repenser le mode de production et le mode de consommation. Ce contexte marque bien la pertinence de penser une économie et une démocratie plurielles, mais il présente de nouvelles contraintes en même temps que de nouvelles opportunités pour l'économie sociale. Ainsi, le cycle d'innovations amorcé au tournant des années 1970-80 arrivant à maturité, la recherche devra se pencher sur les nouveaux types d'innovations, les nouvelles valeurs, la nouvelle régulation ou le nouveau paradigme sociétal qui se mettent en place.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA, M., 1998, *Accumulation et crises du capitalisme*, Paris, Odile Jacob (première édition, 1976).
- AKTOUF, O., R. BÉDARD, et A. CHANLAT, 1992, «Management, éthique catholique et esprit du capitalisme : l'exemple québécois», *Sociologie du travail*, n° 1/92, 83-99
- ALTER, N. (dir.), 2002, *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*. Paris, La Découverte.
- ALTER, N., 2000, *L'innovation ordinaire*, Paris, Presses Universitaires de France.
- ANHEIER, H. & A. BEN-NER (eds), 2003, *Advances in theories of the nonprofit sector*. New York, Kluwer/Plenum.
- BÉLANGER, P.R., J.L BOUCHER, et B. LÉVESQUE, 1994, «L'économie solidaire au Québec : la question du modèle de développement» in LAVILLE, Jean-Louis (dir.), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- BÉLANGER, P.R. et B. LÉVESQUE, 1991, «La "théorie" de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique», *Cahiers de recherche sociologique*, no 17, p. 17-52.
- BÉLANGER, P. R. et B. LÉVESQUE, 1992, «Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat», dans DAIGLE, G. et G. ROCHER (dir.), *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- BÉLANGER, P. R. et B. LÉVESQUE, 1994, «Modernisation sociale des entreprises : diversité des configurations et modèle québécois», in P. R. BÉLANGER, M. GRANT et B. LÉVESQUE, *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal.
- BÉLANGER, P. R. et B. LÉVESQUE, 1995, «La modernité par les particularismes. Le modèle québécois de développement économique», dans J.-P. DUPUIS (dir.), *Le modèle québécois de développement économique*, Cap-Rouge, Presses Inter Universitaires, p. 115-131.
- BÉLANGER, P.R. et B. LÉVESQUE, 2001, *Le modèle québécois : corporatisme ou démocratie sociale?*, Montréal, Cahiers du CRISES n° 0111
- BELLEMARE, G. et L. BRIAND, 2004, *Définition structurationniste des innovations et transformations sociales*, Montréal, Cahiers du CRISES, no ET 0414
- BEN-NER, A. et T. Van HOOMISSEN, 1991, «Nonprofit Organizations in the Mixed Economy : A Demand and Supply Analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics/Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 62, no 4, p. 519-550.
- BERNIER, L., 2001, *Gouvernance et management public : éléments pour une recherche comparée*, Congrès de l'association canadienne de science politique, Université Laval
- BERNIER, L., M.J. BOUCHARD and B. LÉVESQUE, 2003, «Attending to the General Interest: New Mechanisms for Mediating Between Individual, Collective and General Interest», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74 no 3, p. 321-347.
- BOIVIN, L. et M. FORTIER, -1998, *L'économie sociale. L'avenir d'une illusion*. Montréal, Fides.

- BOLTANSKI, L. et È. CHIAPELLO, 1990, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BOLTANSKI L. et L. THÉVENOT, 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Éditions Gallimard.
- BORZAGA C. et J. DEFOURNY (dir.), 2001, *The emergence of social enterprise*, London et New York, Routledge.
- BOUCHARD, C., 1999, *Contribution à une politique de l'immatériel. Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales*, Conseil québécois de la recherche sociale, Groupe de travail sur l'innovation sociale.
- BOUCHARD, M. J., 2005, «Introduction : nouvelles formes de régulation et de coordination dans la gouvernance des entreprises collectives», in : M. J. BOUCHARD (dir.) *La gouvernance des entreprises collectives*, numéro thématique de la revue *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 76, no 4, décembre 2005, p. 581-584.
- BOUCHARD, M. J., 2006a, «De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec», *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, numéro thématique sur l'Innovation sociale, vol. 77, no 2, p. 139-165.
- BOUCHARD, M. J., 2006b, «La gouvernance, une vieille et une nouvelle réalité pour l'économie sociale», Introduction au dossier in : BOUCHARD, M. J., J. BOUCHER, R. CHAVES, R. SHEDIWY (dir.), *Gouvernance et management en économie sociale*, numéro thématique de la revue *Économie et solidarités*, vol. 35, nos 1-2, 2005 (paru 2006), p. 16-25.
- BOUCHARD, M. J., 2007, «Les défis de l'innovation sociale en économie sociale», in : J.-L. KLEIN et D. HARRISSON (dir.), *Innovations sociales et transformations sociales*, Presses de l'Université du Québec, p. 121-138.
- BOUCHARD, M. J. (ed.), 2010, *The worth of the social economy. An international perspective*, Brussels, P.I.E. Peter Lang.
- BOUCHARD, M. J., B. LÉVESQUE et J. ST-PIERRE, J., 2008, «Modèle québécois de développement et gouvernance. Entre le partenariat et la concurrence ?» in B. ENJOLRAS (dir), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, P.I.E. Peter Lang, p.39-64.
- BOUCHER, J., 1994, *Transformation du discours de la CSN sur la modernisation sociale des entreprises (1970-1992)*, Montréal, Université du Québec à Montréal, Thèse de doctorat en sociologie.
- BOUCHIKI, H., 1998, «Living with and building on complexity : a constructivist perspective on organizations», *Organization*, vol. 5, no 2, p. 217-232.
- BOURQUE, G. L., 2000, *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec
- BOYER, R., 1990, *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte.
- CASTEL, R., 1995, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*. Paris, Fayard.
- CHANIAL, P., 2003, « Les trésors perdus du socialisme associationniste français », *Hermès*, vol. 36, p. 45-54.
- CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE, *Définition de l'économie sociale*, Site web <http://www.chantier.qc.ca>.

- CIRIEC-CANADA, 1998, *Appel pour une économie sociale et solidaire*, Montréal, CIRIEC-Canada, 8 p.
http://www.ciriec.uqam.ca/pdf/appel_economie_solidaire.pdf
- COLEMAN, J. S., 1990, «Social Capital», in *Foundations of Social Theory*, Cambridge (Mass.)/London (U.K.), The Belknap Press of Harvard University Press.
- COMEAU, Y., 1996, *Grille de collection et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale*, Montréal, CRISES, no ET9605.
- COMEAU, Y., L. FAVREAU, B. LÉVESQUE et M. MENDELL, 2001, *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE ÉCONOMIE SOCIALE ET ACTION COMMUNAUTAIRE, Site web www.csmoesac.qa.ca.
- CONSEIL QUÉBÉCOIS DE LA COOPÉRATION ET DE LA MUTUALITÉ, Site web <http://www.coopquebec.coop>.
- CÔTÉ, L. et B. LÉVESQUE, 2009, «L'État stratège, la citoyenneté active, la démocratie plurielle et la gouvernance partagée», in : CÔTÉ, L., B. LÉVESQUE et G. MORNEAU (dir.), *État stratège et participation citoyenne*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 11-70.
- CROS, F., 2002, « L'innovation en éducation et en formation : topiques et enjeux », in : N. ALTER (dir.) *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte, p. 213-240.
- CROUCH, C. et W. STREECK (dir.), 1996, *Les capitalismes en Europe*, Paris, La Découverte.
- DACHEUX, É., 2003, «Un nouveau regard sur l'espace public et la crise démocratique », *Hermès*, no 36, p. 195-204.
- D'AMOURS, M., 2006, *L'économie sociale au Québec, Cadre théorique, histoire, réalités et défis*, Montréal, ARUC en économie sociale et Éditions Saint-Martin.
- D'AMOURS, M., 2002, «Économie sociale au Québec. Vers un clivage entre entreprise collective et action communautaire», *RECMA*, no 284, p. 31-44.
- DEFOURNY, J., 1991, «L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie», *Coopératives et développement*, vol. 23, no 1, p. 151-175.
- DEFOURNY, J. et J.-L. MONZON CAMPOS (dir.), 1992, *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique/ The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Wemael.
- DELORME, R. et C. ANDRÉ, 1983, *L'État et l'économie*, Paris, Éditions du Seuil. DELONCOURT, P., 1993, *Ouvrir son capital et garder le pouvoir. Le partenariat financier*, Paris, Dunod.
- DEMOUSTIER, D., 2001, *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros.
- DESROCHE, H., 1976, *Le projet coopératif. Son utopie et sa pratique ; son appareil et ses réseaux*, Paris, Éditions Ouvrières.
- DESROCHE, H., 1983, *Pour un traité d'économie sociale*. Paris, CIEM.
- DONZELOT, J., 1984, *L'INVENTION DU SOCIAL, ESSAI SUR LE DÉCLIN DES PASSIONS POLITIQUES*, PARIS, FAYARD.
- DORÉ, M., B. LÉVESQUE, M. LAPIERRE, et Y. VAILLANCOURT, 2009, *Le renouvellement de la social-démocratie au Québec, un chantier qui s'impose plus que jamais*, 15 mai 2009.

- DRAPERI, J.-F., 2007, *Comprendre l'économie sociale, fondements et enjeux*, Paris, Dunod.
- DUBET, M., 2009, *Le travail des sociétés*, Paris, Éditions du Seuil.
- EME, B. et J.-L. LAVILLE (dir.), 1994, *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- EME, B., J.-L. LAVILLE, L. FAVREAU, Y. VAILLANCOURT (dir.), 1996, *Société civile, État et économie plurielle*, Montréal, Hull et Paris, Université du Québec et CNRS.
- ENJOLRAS, B. (dir.), 2008, *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, P.I.E. Peter Lang.
- EVERS, A. et J.-L. LAVILLE, 2004, *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, Edward Elgar.
- FAVREAU, L., 2008, *Entreprises collectives. Les enjeux sociopolitiques et territoriaux de la coopération et de l'économie sociale*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- FONTAN, J.-M., 2007, «Innovation et changement social», in : KLEIN, J.-L. et D. HARRISSON, (dir.), *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 405-412.
- FONTAN, J.-M., J.-L. KLEIN, et D.-G. TREMBLAY, 2005, *Innovation socioterritoriale et reconversion économique : le cas de Montréal*, Paris, l'Harmattan.
- FRIEDBERG, E., 1993, *Le pouvoir et la règle*, Paris, Le Seuil.
- GAGNON G., 2005, «Demain l'autogestion ?», *Possibles*, vol. 29, no 2, p. 13-27.
- GADREY, J., 1990, «Rapports sociaux de service : une autre régulation», *Revue économique*, no 1, p. 193-213.
- GADREY, J., 1992, *L'économie des services*, Paris, La Découverte.
- GADREY, J., 1996, *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer.
- GARDIN, L., 2004, *Les initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'État*, Paris, Érès.
- GILLY, J.-P. et B. PECQUEUR, 1995, «La dimension locale de la régulation», in R. BOYER et Y. SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 304-312.
- GISLAIN, J.-J. et C. DEBLOCK, 1989, «L'économie sociale en perspective : émergence et dérive d'un projet de société», in : B. LÉVESQUE, A. JOYAL, O. CHOUINARD (dir.), *L'autre économie, une alternative?*, Sillery, Presses de l'Université du Québec, p. 55-87.
- GRANOVETTER, M., 1985, «Economic action and social structure : The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, p. 481-510.
- HABERMAS, J., 1978, *Raison et légitimité*, Paris, Payot.
- HAFSI, T. and H. THOMAS, 2005, «Strategic management and change in high dependency environments: The case of philanthropic organizations», *Voluntas*, vol. 16, no 4, p. 329-51.
- HALL, M. H., M. L. de WIT, D. LASBY, D. McIVER, T. EVERS, C. JOHNSTON, J. MCAULEY, K. SCOTT, G. CUCUMEL, L. JOLIN, R. NICOL, L., BERDAHL, R. ROACH, I. DAVIES, P., ROWE, S. FRANKEL, K.

- BROCK, & V. MURRAY, 2004, *Force vitale de la collectivité : faits saillants de l'Enquête nationale auprès des organismes à but non lucratif et bénévoles*, Ottawa: Statistique Canada, 61-553.
- HANSMANN, H., 1980, «The Role of Non-Profit Enterprise», *Yale Law Journal*, vol. 89, no 5, p. 835-901.
- HOLLINGSWORTH, R. J., 2000, «Doing institutional analysis: implications for the study of innovations», *Review of International Political Economy*, vol. 7, no 4, p. 595-644.
- HOLLINGSWORTH, R. J. et R. BOYER (dir.), 1997, *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- JETTÉ, C., 2008, *Les organismes communautaires et la transformation de l'État-providence*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- KLEIN, J.-L., 1989, «Développement régional et espace local: vers une régulation territorialisée», *Revue internationale d'action communautaire*, vol. 22, no 62, pp. 117-128.
- KLEIN, J.-L. et D. HARRISSON, (dir.), 2007, *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- KLEIN, J.-L., L.-M. FONTAN, D. HARRISSON, et B. LÉVESQUE, 2009, *L'innovation sociale au Québec : un système d'innovation fondé sur la concertation*, Montréal, CRISES, no ET0907.
- LAPOINTE, P.-A. avec coll. P. R. BÉLANGER et B. LÉVESQUE, 1993, *Grille de collecte de données pour une monographie d'usine*, Montréal, Cahiers du CRISES no ET9303.
- LAVILLE, J.-L. (dir.), 1994, *L'économie solidaire, Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, J.-L., 2005, *Sociologie des services. Entre marché et solidarité*, Ramonville Saint-Agne, Érès.
- LE BAS, C., 2004, «L'innovation dans la théorie économique», in : *Croissance et innovation, Cahiers français*, no 323, novembre-décembre 2004, p. 36-41.
- LÉVESQUE, B., 1983-84, «Le mouvement populaire au Québec : de la formule syndicale à la formule coopérative?», *Coopératives et développement*, vol. 16, no 2, p. 43-66.
- LÉVESQUE, B., 2000, Préface, in G. L. BOURQUE, *Le modèle québécois de développement. De l'émergence au renouvellement*. Québec, Presses de l'Université du Québec, p. vii-xxiii.
- LÉVESQUE, B., 2002, «Le modèle québécois : un horizon théorique pour la recherche, une porte d'entrée pour un projet de société?», *Alternatives économiques*, no 29, octobre 2002, 24 p. http://www.telug.quebec.ca/pls/inteco/rie.entree?vno_revue=1&vno_numero=11
- LÉVESQUE, B., 2004, «Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres?», in *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec et Fonds de recherche sur la société et la culture, p. 51-72.
- LÉVESQUE, B., 2006, «Le potentiel d'innovation et de transformation de l'économie sociale : quelques éléments de problématique», *Économie et solidarités*, Vol.37 no 2, p. 13-48.
- LÉVESQUE, B., 2007a, «L'innovation dans le développement économique et le développement social», in : 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, p. 43-70.
- LÉVESQUE, B., 2007b, *Un siècle et demi d'économie sociale au Québec : plusieurs configurations en présence (1850-2007)*, Montréal, CRISES, no RT0703

- LÉVESQUE, B., 2009, *Le CIRIEC-Canada, 1996-2006. Quarante ans de partenariat en recherche sur les entreprises publiques et d'économie sociale*, Montréal, CIRIEC-Canada et Éditions Saint-Martin.
- LÉVESQUE, B., P. R. BÉLANGER, M. J. BOUCHARD, M. MENDELL, (2001, *Le Fonds de solidarité FTQ, un cas exemplaire de gouvernance*, Montréal, Fonds de solidarité, 107 p.
- LÉVESQUE, B., G. L. BOURQUE et É. FORGUES, 2001, *La nouvelle sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer, 2001.
- LÉVESQUE, B. et M.-C. MALO, 1992, «L'économie sociale au Québec», in J. DEFOURNY et J. L. MONZON CAMPOS, J. L. (dir.), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, Ciriec et De Boeck Université.
- LÉVESQUE, B. et M. MENDELL, 1999, «L'économie sociale au Québec. Éléments théoriques et empiriques pour un débat et pour la recherche», *Lien social et Politiques*, no 41, p. 105-118.
- LÉVESQUE, B. et M. PETITCLERC, 2010, «L'économie sociale au Québec à travers les crises structurelles et les grandes transformations, 1850-2008», *Économie et solidarités*, vol. 39 no 2, 2008, p. 14-37.
- LÉVESQUE, B. et W. NINACS, 1997, *L'économie sociale au Canada: L'expérience québécoise*. Document de réflexion pour le colloque Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale organisé par l'OCDE, tenu à Montréal les 18 et 19 juin 1997. Montréal, IFDEC, 23 p. *Version anglaise: The Social Economy in Canada: The Quebec Experience*. Issues paper for the Conference Local Strategies for Employment and the Social Economy, hosted in Montreal, June 18 and 19, 21 p.
- LÉVESQUE, B. et Y. VAILLANCOURT, 1998, *Les services de proximité au Québec : de l'expérimentation à l'institutionnalisation*, Montréal, CRISES, no 9812.
- LIPIETZ, A., 1989, *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXIe siècle*, Paris, Éditions La Découverte.
- MALO, M.-C. et M. VÉZINA, 2004, Gouvernance et gestion de l'entreprise collective d'usagers : stratégies de création de valeur et configurations organisationnelles. *Économie et solidarité*, vol. 35, no 1-2, p. 100-120.
- MARTEL, J.-L. et D. LÉVESQUE, 1986-87a, «L'émergence du mouvement coopératif agricole au Québec : d'un mouvement populaire à une politique de développement », *Coopératives et Développement*, vol. 18, no 1, p. 13-39.
- MARTEL, J.-L. et D. LÉVESQUE, 1986-87b, «L'organisation coopérative et les projets de restauration sociale des années 30 au Québec», *Coopératives et Développement*, vol. 18, no 2, p. 15-38.
- MELUCCI, A., 1985, «The Symbolic Challenge of Contemporary Movements», *Social Research*, vol. 52, no 4.
- MONNIER, L., 1999, *Fondements et dynamique de l'économie plurielle*, Congrès annuel de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences, Colloque du CIRIEC-Canada, Ottawa, 10-11-12 mai 1999
- NYSSSENS, M. (eds), 2006, *Social Enterprise*, London (UK), Routledge.
- OFFE, C., 1985, «Le travail comme catégorie de la sociologie», *Les Temps modernes*, no 466.
- OFFE, C., 1985, «New Social Movements. Challenging the Boundaries of Institutional Politics», *Social Research*, 52, 4.
- PARSONS, T. E., 1971, *The System of Modern Societies*, Upper Saddle River (N.J.), Prentice Hall.

- PETITCLERC, M., 2003, *Rapport sur les innovations sociales et les transformations sociales*, Montréal, CRISES, no ET0313.
- PETITCLERC, M., 2007, «*Nous protégeons l'infortune*». *Les origines de l'économie sociale au Québec*, Montréal, VLB Éditeur.
- POLANYI, K., 1944, *The Great Transformation*, New York, Rinehart.
- POLANYI, K., 1957, «The economy as instituted process» in : K. POLANYI, C. ARENSBERG and H. PEARSON (eds), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press.
- PORTER, M. E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.
- PUTNAM, R. D., 1993, *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- PUTNAM, R., 1996, «Bowling alone: America's declining social capital», *Journal of Democracy*, vol. 6, no 1, p. 65-78.
- SALAI, R. et M. STORPER, 1993, *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- SALAMON, L.M. & ANHEIR, H.K., 1998, «Social origins of the civil society: explaining the non-profit sector cross-nationally», *Voluntas*, vol. 9, no 3, p. 213-248.
- SCHUMPETER, J. A., 1939, *Business Cycles : A Theoretical Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process*, New York et Londres, McGraw- Hill, 2 tomes.
- SHRAGGE, E. and J.-M. FONTAN (eds), 2000, *Social Economy : International Debates and Perspectives*, Montréal, Black Rose.
- SPEAR, R. and É. Bidet, E., 2005, «Social enterprise for work integration in 12 European countries: a descriptive analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 76, no 2, p. 195-231.
- STRANGE, S., 1996, «L'avenir du capitalisme mondial. La diversité peut-elle persister indéfiniment? » dans C. CROUCH. et W. STREECK (dir.), *Les capitalismes en Europe*, Paris, La Découverte, p. 246-271.
- STREECK, W. et P. C. SCHMITTER, 1985, «Community, market, state – and associations? The prospective contribution of interest governance to social order», p. 1-29 dans W. STREECK and P. C. SCHMITTER (eds), *Private interest government. Beyond market and state*, London/ Berverly Hills/ New Delhi, Sage Publications Inc.
- SUTTON, L., 2007, *Guide de la recherche partenariale, le modèle de l'ARUC-ÉS et du RQRP-ÉS*, Montréal, Alliance de recherche universités communautés en économie sociale.
- THÉVENOT, Laurent, 1994, «Nouvelles figures du compromis», in B. EME et J.-L. LAVILLE (dir.), *Cohésion sociale et emploi*. Paris, Desclée de Brouwer, p. 247-255.
- TOURAINÉ, A., 1973, *Production de la société*, Paris, Seuil.
- TREMBLAY, B., 1982, *Analyse socio-économique de la formation des organisations coopératives. Le cas du Québec*, Thèse de doctorat, Paris, École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- VAILLANCOURT, Y., 2009, «Social Economy in the Co-Construction of Public Policy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, no 2, p. 275-313.

- VAILLANCOURT, Y. et J.-L. LAVILLE, 1998, «Les rapports entre associations et État : un enjeu politique», *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 11, 1er semestre, p.119-135.
- VÉZINA, Martine, 2003, « Les grandes coopératives et leur institutionnalisation, in *Économie et Solidarités*, Vol. 34 no 2, pp. 20-26.
- VIENNEY, C., 1980, *Socio-économie des organisations coopératives*, Paris, CIEM.
- VIENNEY, C., 1994, *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.
- WEISBROD, B. A., 1977, *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington (MA), Lexington Books.
- WILLIAMSON, O., 1994, *The economic analysis of institutions and organisations*, Paris, OCDE
- ZALD, M. N., 2004, «Making Change. Why Does the Social Sector Need Social Movements?», *Social Innovation*, Vol. 2, no 1, Summer 2004, 25-34.

ANNEXES

Annexe 1 : Modes de régulation, coordination et gouvernance

	Hierarchie bureaucratique	Marché	Communautarisme	Partenariat
Gouvernance	Centralisée hiérarchique	Corporative marchande	Locale communautaire	Distribuée partenariale
Principe	Autorité	opportunisme (exit)	confiance	délibération
Intérêt général	Biens publics Opposition intérêts particuliers et intérêt général. Uniformisation des intérêts particuliers	Biens privés Somme des intérêts particuliers	Biens solidaires Intérêt collectif	Pluralité des intérêts mutuels, collectifs et général. L'accord (non de la réduction) des intérêts particuliers
État	Interventionniste, régulateur, redistributeur, producteur	Minimal, libertés individuelles, <u>défaillances de l'État</u>	Communauté- providence	Partenaire, régulateur, redistributeur
Marché	<u>Défaillances de marché</u> (marché circonscrit, socialisé)	Autorégulation	Troc	Supériorité du marché pour coordination; défaillances reconnues
Société civile	<u>Défaillances de la société civile</u> Le social: un coût et un débouché.	Charité, bienveillance, philanthropie	Solidarité	L'association voit aux intérêts sociaux Le social: un actif
Relations inter unités	Sous-traitance, contrat	Externalisation, impartition	Districts industriels	Réseaux, grappes Réseaux associatifs
Relations au territoire	Hiérarchie	Technopoles et dualisme	District communautaire	Démocratie locale Systèmes locaux d'innovation
Relations aux consommateurs- usagers	Dépendance, Consommation passive	Nouvelle concurrence, usager-client	Services locaux décentralisés Orientation-client	Insertion dans le processus décisionnel Coproducteur

Relations entre personnels et direct.	Fordisme: syndicalisation et exclusion	Désyndicalisation	Liens individualisé et personnalisés	Syndicalisation et inclusion
Logique d'action organisationnelle	Bureaucratique	Marchande	Communautaire	Civique
Organisation du travail	Taylorisme et règles bureaucratiques	Renforcement du taylorisme	Requalification Polyvalence Qualité	Professionnalité en équipe. Flexibilité

Source : Bernier, Bouchard et Lévesque, 2003, adapté de Lévesque, Bourque et Forgues, 2001.

Annexe 2 : Quatre configurations d'économie sociale au Québec

d'après : B. Lévesque, 2007, *Un siècle et demi d'économie sociale au Québec : plusieurs configurations en présence (1850-2007)*, Montréal, CRISES, no RT0703

Il se dessine, dès la seconde moitié du 19^{ème} siècle, une première configuration d'économie sociale et solidaire. En milieu urbain et ouvrier, émerge une forme d'économie solidaire (au sens de Laville) par le biais des sociétés de secours mutuel (Petitclerc, 2007), qui mêle secours mutuel, production en commun et revendications réclamant une régulation politique de l'économie (Martel et Lévesque, 1985-86a; Petitclerc, 2007; Tremblay, 1982). De leur côté en milieu rural, les agriculteurs portent un projet d'économie sociale (dans le sens de Le Play). La version «solidaire» s'inscrit dans une économie non marchande, de proximité (autonomie des initiatives et refus des structures verticales) et établit des relations étroites entre activités économiques et activités sociales. La version «économie sociale» regroupe des initiatives tournées vers le marché et patronnées par des autorités sociales (Église, État, élites traditionnelles).

L'influence de Frédéric Le Play dominera dans l'économie sociale québécoise au cours de la première moitié du 20^{ème} siècle, où le mouvement coopératif sera aussi fortement influencé par la doctrine sociale de l'Église (*Rerum Novarum*, 1891), puis au programme de restauration sociale (*Quaragesimo Anno*, 1931). La crise des années 1930 est notamment suivie d'une vague d'émergence coopérative qui, au Québec, sera associée au vaste projet du corporatisme social. Ce projet, soutenu par le mouvement nationaliste, cherche à implanter une structure corporative parallèle à l'État qui encadrerait la gestion des activités économiques et régirait les relations entre les groupes sociaux (Martel et Lévesque, 1985-86b : 16). Ainsi, deux générations d'entreprises marquent cette période : la première comprenant principalement les coopératives agricoles et les caisses populaires avec des mutuelles, qui ont émergé avant la crise de 1930, alors que la seconde, qui va de la crise aux années 1950, est celle de l'émergence de coopératives dans de nouveaux secteurs (pêche, électricité, consommation, habitation, milieu étudiant, téléphonie) et de regroupements. La création du Conseil supérieur de la coopération en 1939 marque aussi les débuts de ce qui deviendra plus tard le «système d'innovation en économie sociale» puisqu'on trouve déjà dans sa composition un regroupement de coopératives et d'associations, des universités, instituts et collèges, ainsi que les ministères provinciaux qui s'intéressent à la coopération.

Après une période de relatif désintérêt, voire de stagnation durant les années 1950, le Québec voit apparaître au cours des années 1960-1980 une troisième génération d'économie sociale portée, en premier lieu par le nationalisme économique et la Révolution tranquille (vaste mouvement de modernisation de l'économie et de l'État québécois) puis, plus tard, par de nouvelles demandes sociales. Face à la crise du modèle fordiste-providentialiste (Boyer, 1990; Bélanger et Lévesque, 1992) qui se manifeste au cours des années 1970-1980, de nouvelles organisations d'économie sociale émergent dans le sillage des mouvements sociaux du «syndicalisme du cadre de vie» (Lévesque, 1983-84) (mouvements communautaire, étudiant, féministe), qui contestent l'exclusion du travailleur dans les droits de gérance (par ex. les coopératives de travailleurs) ou de l'utilisateur dans

la consommation individuelle (par ex. les coopératives d'habitation) et collective (par ex. les cliniques communautaires).

Lorsque la crise de l'emploi et des finances publiques frappe dans les années 1990, l'économie sociale s'inscrit dans les activités qui visent à redonner une dignité aux nouveaux exclus du travail (par ex. les entreprises d'insertion) ou de la consommation individuelle (par ex. les cuisines collectives) et collective (par exemple les entreprises d'aide domestique). Aujourd'hui, l'économie sociale se déploie dans des domaines nouveaux comme le recyclage, l'agriculture biologique, le commerce équitable, sous l'effet des nouveaux mouvements sociaux économiques (mouvements écologiste et altermondialiste) (Gendron, 2001). Le milieu des années 1990 marque un «tournant historique» (Lévesque, 2007) puisque les coopératives, les mutuelles et les associations ayant des activités économiques se reconnaissent comme parentes. Elles développent de nouveaux outils de développement, notamment par le financement et le soutien aux entreprises¹⁰ et, ensemble, elles obtiennent une reconnaissance publique sans précédent.

Les tensions ne disparaissent pas pour autant. Elles se manifestent surtout entre les organisations faitières de l'économie sociale, soit le Chantier de l'économie sociale et le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité. L'une des sources importantes de ces tensions réside dans la dualité, au sein de l'appareil public, entre les instances et politiques de soutien à l'économie sociale émergente et à dominante non marchande et aux secteurs plus établis et à dominante marchande (Lévesque, 2007b). Le fait qu'une partie des organismes communautaires autonomes ne se reconnaissent pas dans la notion d'économie sociale même si elles y participent, témoigne aussi d'une critique du modèle (Boivin et Fortier, 1998; D'Amours, 2002).

¹⁰ Un ensemble d'organismes d'aide à la création d'entreprises ont développé des compétences et des outils particuliers pour l'économie sociale : coopératives de développement régional, corporations de développement local économique communautaire, groupes de ressources techniques en habitation, etc. Une gamme complémentaire d'outils de financement a été créée par l'Association communautaire d'emprunt de Montréal, la Caisse d'économie solidaire, le Réseau d'investissement social du Québec, la Fiducie du Chantier de l'économie sociale, le Fonds de solidarité -FTQ, Fondation-CSN, récemment réunis dans un réseau de la finance solidaire et socialement responsable.