

C-17-2008

**Les réseaux des acteurs de l'investissement
responsable : enjeux analytiques et études
de cas**

Par Frédéric Hanin, Christine Zwick
Avec la collaboration de
Margie Mendell et Gilles Bourque

Septembre 2008

Cahier de l'ARUC-ÉS
Cahier No. C-17-2008

« *Les réseaux de l'investissement responsable : enjeux analytiques et études de cas* » - Notes de recherche

Présenté par :
Frédéric Hanin
Département des relations industrielles
Université Laval

Et :
Christine Zwick
Département des relations industrielles
Université Laval

Avec la collaboration de :
Margie Mendell
Gilles Bourque
CAP *Finance responsable* de l'ARUC-ÉS

Révision linguistique : Francine Pomerleau

ISBN : 978-2-89276-463-5

Dépôt légal : 2008

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

Présentation de l'ARUC-ÉS et du RQRP-ÉS

L'Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale (ARUC-ÉS) et le Réseau québécois de recherche partenariale en économie sociale (RQRP-ÉS) sont des organismes partenariaux de recherche financés par le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada. Ce consortium de recherche en économie sociale réalise des activités de réflexion, de recherche et de valorisation des connaissances en économie sociale. Ses actions contribuent à la reconnaissance et à l'essor de l'économie sociale comme outil de développement social, culturel, politique et économique du Québec.

L'ARUC-ÉS, créée en 2000, est le premier centre de recherche interuniversitaire québécois entièrement consacré à la recherche partenariale. Ses activités portent sur différents secteurs de l'économie sociale : l'habitat communautaire, les services aux personnes, le loisir et le tourisme social, la finance et le développement local et régional. Créé en 2005, le RQRP-ÉS est quant à lui l'un des six centres canadiens voués à la recherche partenariale en économie sociale. Ses activités sont décentralisées dans les huit régions du Québec où l'on trouve une institution universitaire et ses objets de recherche s'articulent autour des particularités de chacune de ces régions. Les deux centres cohabitent sous le même toit, à Montréal.

Résumé¹

Cette recherche est née d'une initiative du CAP *Finance responsable* de l'ARUC en économie sociale dans le cadre d'une réflexion sur la construction de réseaux d'acteurs de l'investissement responsable, c'est-à-dire de ses composantes de finance solidaire et de capital de développement. Sur la base d'une analyse de la littérature sur les réseaux sociaux et les réseaux d'entreprises, le document vise à dégager les principales dimensions pour comprendre la nature et les enjeux de la constitution d'acteurs collectifs qui prennent la forme d'organisation en réseaux. La réalisation d'études de cas dans le domaine particulier de l'investissement responsable vise à dégager les principaux enseignements de la construction des réseaux, sur la base d'expériences européennes et nord-américaines.

Mots-clés : Réseaux sociaux; économie sociale; financement.

¹ Nous voudrions remercier les membres du CAP *Finance responsable* de l'ARUC-ÉS pour leurs remarques et commentaires lors de la présentation des résultats de recherche, ainsi que Mélissa Plamondon pour le travail d'édition.

Table des matières

PRÉSENTATION DE L'ARUC-ÉS ET DU RQRP-ÉS.....	III
RÉSUMÉ	V
Introduction.....	ix
Chapitre 1 : Les réseaux : une problématique	13
Les réseaux en sociologie	13
L'origine du terme de réseau.....	13
Qu'est-ce qu'un réseau social?.....	15
Typologie et objectifs des réseaux	15
Les réseaux d'entreprises	16
Chapitre 2 : Les réseaux sociaux de la finance responsable : Études de cas sur la finance solidaire et le capital de développement	21
Présentation générale	21
Présentation détaillée	22
Réseau INAISE	22
Réseau Finansol	23
Heartland Labor Capital Network	24
Coalition des CDFI	25
Éléments de synthèse	26
Conclusion et développements	29
Bibliographie.....	31

Liste des tableaux, figures et encadrés

Tableau 1 : Les formes d'organisation.....	17
Tableau 2 : Les variables consécutives des réseaux.....	18
Tableau 3 : Les formes idéales-typiques des réseaux.....	20
Tableau 4 : Un aperçu des principales dimensions	21
Tableau 5 : Retour sur les études de cas.....	26
Figure 1 : Une typologie des réseaux d'entreprises	17
Encadré 1 : INAISE, un réseau international	22
Encadré 2 : le réseau Finansol	23
Encadré 3 : Hearland Labor Capital Network.....	24
Encadré 4 : La coalition des CDFI	25

Introduction

Le concept de réseaux est aujourd'hui au cœur des sciences sociales, que ce soit en sociologie, en économie, ou encore en sciences politiques. Sa diffusion coïncide avec des transformations sociales majeures qui ont jeté le doute sur la dichotomie traditionnelle dans les sciences sociales entre l'acteur et la structure, ou encore entre la hiérarchie et le contrat. Trois types de transformations sociales sont particulièrement importants pour comprendre le développement de la littérature sur les réseaux :

- Une remise en cause de la capacité des institutions politiques à fournir un cadre au développement des pratiques des individus et des organisations, en grande partie du fait d'un mouvement général de retrait de l'État dans le domaine des politiques publiques et de l'effacement des frontières entre le secteur privé et le secteur public.
- Une remise en cause des frontières institutionnelles des organisations économiques, à travers le développement de nouvelles formes de relations qui ne correspondent plus au schéma dichotomique contrat versus hiérarchie telles la sous-traitance, les alliances entre les entreprises, ou encore les prises de participation croisées, de sorte que la frontière entre l'organisation et le marché est de plus en plus floue.
- Une remise en cause des frontières entre les domaines de la vie sociale, à travers le développement de nouvelles formes hybrides de reconnaissance sociale des capacités individuelles, ainsi que les transformations des modes de vie. La reconnaissance professionnelle fait intervenir des éléments extérieurs aux valeurs du monde industriel (savoir être plutôt que savoir-faire par exemple). L'environnement scolaire fait une place plus large aux valeurs du monde du travail (avec le développement des microentreprises par exemple).

Ainsi, ce sont les frontières entre les différentes dimensions de la vie sociale (monde du travail, vie associative, vie politique, vie culturelle) qui se trouvent remises en cause. Chaque réalisation requiert désormais la mobilisation conjointe d'une pluralité de dimensions. Dans ce contexte, le développement des initiatives individuelles dépend de plus en plus de la densité (on emploie aussi le terme de tissu) des relations entre les différents acteurs, que ce soient des personnes ou organisations. Plus largement, la littérature sur les réseaux permet de poser la question de la constitution de l'acteur collectif dans le nouvel environnement décrit plus haut. Comment se constitue un acteur collectif? Quels sont les motifs de sa constitution? Quels sont ses fondements organisationnels? Quels sont les processus collectifs de décision?

Notre recherche consiste à explorer les formes d'organisation en réseaux qui existent dans le domaine du financement responsable. Il s'agit de repérer les différentes dimensions qui permettent de comprendre l'origine, les caractéristiques et l'évolution de ces réseaux d'acteurs.

La méthodologie adoptée repose sur une approche mixte qui consiste à repérer dans un premier temps les dimensions mises de l'avant dans la littérature sur les réseaux sociaux, pour ensuite construire l'étude de cas à l'aide de l'information publique disponible et de questionnaires envoyés à des personnes-ressources au sein de ces réseaux.

Le plan du document est le suivant. Le premier chapitre présente les principales définitions et caractéristiques des réseaux sociaux. Le second présente les études de cas. La dernière section est consacrée aux développements qui peuvent être envisagés à l'issue de ce travail exploratoire.

Chapitre 1

Les réseaux : une problématique

L'économie sociale est traditionnellement abordée comme la réalisation d'activités à visées à la fois économiques et sociales. C'est la raison pour laquelle il est apparu important d'explorer la notion de réseau à la fois sous l'angle des réseaux sociaux et sous l'angle des réseaux d'entreprises. Néanmoins, cette approche ne présume en rien de la place à accorder à chacune de ces motivations, les différentes activités des organisations de l'économie sociale résultant d'un processus original de construction qui ne recoupe pas nécessairement les distinctions universitaires.

Les réseaux en sociologie

La notion de « réseaux sociaux » ne cesse de prendre de l'importance dans la société « postindustrielle » (Cohen, 2006) du XXI^e siècle, mais il n'existe pas qu'un seul type de réseau. En effet, il convient de distinguer plusieurs sortes de réseaux, dont les objectifs peuvent différer de façon parfois très importante. Nous allons donc revenir sur l'origine de ce terme, ainsi que l'apport de la sociologie dans ce domaine. Nous terminerons par une classification des différents types de réseaux que l'on peut retrouver et les buts poursuivis par chacun.

L'origine du terme de réseau

Les premières utilisations du mot réseau semblent avoir été attribuées à Barnes, mais il convient de préciser, comme le fait ressortir Pierre Mercklé (2004), qu'il n'y a pas consensus dans les écrits sur la place que chacun a eue dans l'évolution du terme « réseau social ».

La notion de réseau, appelé en anglais « social network » est apparue avec Barnes, anthropologue britannique du XX^e siècle, dans les années 1950 (Mercklé, 2004 : 3). À la suite d'une observation d'un petit village à Bremnes, en Norvège, il va utiliser la notion de « champs sociaux » pour expliquer les relations que les habitants ont entre eux. Il va observer trois sortes de champs, où se réalisent les relations. Tout d'abord, sur la base territoriale (unités administratives et associations volontaires); ensuite, un champ autour du système industriel (la pêche pour ce village); et pour terminer, le troisième champ, appelé « champ social », se caractérise par « l'ensemble des relations informelles entre individus formellement égaux, connaissances, amis, voisins ou parents » (Mercklé, 2004 : 12). C'est donc ce dernier champ qui illustre aux yeux de Barnes la notion de réseau social, puisqu'il représente les interactions que les individus ont entre eux dans leurs activités quotidiennes.

Par la suite, Milgram, psychologue américain, est un des premiers à avoir effectué une recherche empirique sur les relations entre individus. Il a réalisé une enquête pour tenter de confirmer le « problème du petit monde », c'est-à-dire de comprendre pourquoi les gens ont l'impression que « le monde est petit » quand ils rencontrent des inconnus dans la rue (Mercklé, 2004 : 13). Il va montrer que des individus qui ne se connaissent pas n'ont pas besoin de plus de six contacts pour trouver un lien commun entre eux (Degennes et Forsé, 2004 : 18). C'est donc lui qui a initié les enquêtes pour recueillir des données de terrain et tenter d'aller vérifier empiriquement les impressions qui avaient été développées par l'intuition (Mercklé, 2004 : 14).

Il faut également préciser que la plupart des auteurs s'entendent pour distinguer deux dimensions des réseaux : le réseau social complet et le réseau personnel. Dans le premier, on cherche à comprendre les relations que les individus ont ou n'ont pas les uns avec les autres, sans connaître à l'avance la limite de ce réseau (Degennes et Forsé, 2004 : 32). Degenne et Forsé terminent en précisant également qu'un réseau complet est la somme de réseaux personnels. Emmanuel Lazega (1998 : 5) définit un réseau social personnel « comme un ensemble de relations spécifiques (par ex. collaboration, soutien, conseil, contrôle ou encore influence) entre un ensemble fini d'acteurs ». L'échelle du réseau est réduite au départ à un nombre d'acteurs pour observer les relations entre ces acteurs.

Mais ces deux auteurs ne sont pourtant pas à l'origine de l'étude des réseaux sociaux; Barnes a inventé le terme, Milgram est le premier à avoir enquêté sur le terrain. Mais il semble qu'il faille remonter un peu plus loin dans le temps pour comprendre l'origine de l'analyse des réseaux sociaux. C'est le sociologue et philosophe Georg Simmel, au début du XXe siècle, vers lequel il faut se tourner. On retrouve donc la « théorie relationnelle » de Simmel dans les fondements de l'analyse des réseaux. Il définit la sociologie comme une science formaliste et dualiste à la fois (Vanderberghe, 2001). Par formaliste, il s'agit de comprendre comment les échanges s'effectuent entre les individus; par exemple, il est plus important de connaître le contexte d'un échange plutôt que le contenu qui s'échange. De plus, ces relations s'inscrivent dans le temps d'une façon stable, ce qui permet donc de former ce que Simmel appelle « la géométrie du monde social ».

Ensuite, la sociologie de Simmel est également « *dualiste* ». En effet, il est à la frontière entre l'individualisme méthodologique, puisqu'il considère que « les formes sociales sont engendrées par l'interaction entre les individus » (Mercklé, 2004 : 17); mais d'un autre côté, il prétend que ces formes sociales ont une forme d'autonomie. Simmel va donc poser les prémisses de l'analyse des réseaux sociaux, mais sans jamais utiliser ce terme. Il reste cependant que son apport est sujet à controverse pour savoir si réellement il a fondé l'analyse des réseaux sociaux. Il a posé les bases d'une étude des relations entre les individus, basées sur la forme des échanges ainsi que sur l'autonomie qu'elles possèdent. Ainsi, cette vision de la sociologie proposée par Simmel prend pour objet d'étude les interactions que l'on retrouve entre les individus (Freeman, 2004 : 16).

D'autres disciplines se sont penchées également sur les réseaux sociaux; nous retiendrons la contribution dans le domaine de la psychologie des réseaux Jacob L. Moreno². Cet auteur est à l'origine de nombreuses études sur les réseaux sociaux, mais surtout, il est le créateur de plusieurs outils d'analyse des relations au sein des réseaux, pour tenter de comprendre ce qui se passe entre les individus d'un même groupe. Ainsi, il est le fondateur de la sociométrie ou encore du sociogramme (Moreno, 1970), instrument de mesure des relations au sein d'un ensemble social. Les origines sont donc diverses et psychologie et sociologie ont toutes deux permis d'approfondir les réseaux sociaux et les interactions qui s'y déroulent.

² « Nous avons été amenés à penser que sous ces courants qui s'écoulent et se transforment sans cesse, il devait exister une structure permanente, un réservoir commun, un même lit qui reçoit et mêle ces courants, quelques différents que puissent être leurs buts. La réflexion sur cette hypothèse nous a remis en mémoire deux résultats précédemment obtenus. L'analyse structurale des groupes avait, en effet, révélé que certaines configurations (paires, chaînes, triangles, etc.) apparaissent avec régularité et qu'elles ont des rapports définis avec le degré de différenciation atteint par le groupe. De plus, nous avons remarqué la tendance des individus à couper les lignes du groupe, comme s'ils étaient mystérieusement attirés par certains courants psychologiques. Nous avons découvert que les courants ne franchissent pas au hasard les lignes du groupe et parfois même celles de la collectivité, ils dépendent de structures plus ou moins permanentes qui réunissent les individus en de larges *réseaux*. » (Moreno, 1954, cité par Mercklé, 2004).

Qu'est-ce qu'un réseau social?

Pour comprendre ce qu'est un réseau social, il faut revenir sur les auteurs qui ont marqué ce champ d'études. Pour cela, nous allons présenter plusieurs définitions, proposées par des auteurs qui ont marqué ce domaine. Lauman définit donc un réseau comme un « ensemble de nœuds (des personnes, des organisations) reliés par un ensemble de relations sociales [...] d'un type donné » (Laumann et coll., 1978 : 458). Pour lui, les relations peuvent se faire autant par le biais direct de particuliers, mais également, comme porte-parole d'une entreprise ou encore d'une association et la nature des relations au sein du réseau reste très variée. Pour qu'il y ait réseau, il suffit d'avoir des relations entre des individus ou des organisations. On retrouve cette approche à travers la théorie des graphes développée par Bertin (1967).

Pour Lemieux, « les réseaux sociaux sont faits de liens, généralement positifs, forts ou faibles, tel qu'il y a une connexion directe ou indirecte de chacun des participants à chacun des autres, permettant la mise en commun des ressources dans le milieu interne. Il arrive que les connexions servent aussi à la mise en ordre des ressources par rapport à l'environnement externe, ce qui est caractéristique des appareils » (Lemieux, 2000 : 18). Il précise donc que les liens dans le réseau sont principalement positifs, mais l'intensité de ces derniers peut cependant varier. Tous les liens dans un réseau ne sont pas forts et ne mettent pas tous les individus en contact direct. Il fait également la différence entre un « appareil » et un « réseau social », le premier étant plus en relation avec l'externe, alors que le réseau se réalise à l'interne.

Typologie et objectifs des réseaux

Lemieux (1999, 2000) s'est interrogé sur la diversité que l'on pouvait retrouver dans le terme réseau social. Il en est donc arrivé à proposer une typologie des réseaux que l'on peut rencontrer. Il présente un grand nombre de réseaux possible, que ce soit par la parenté, l'entraide, les relations économiques, la poursuite d'un objectif commun, etc. Cependant, il est possible de dégager six objectifs, à l'origine de la création d'un réseau :

Liens et appartenances : ceci regroupe les réseaux de parenté, ou encore d'affinité. Ces réseaux de parenté et d'affinité servent donc à mettre en commun des appartenances (Lemieux, 2000 : 30), des liens entre les individus et les rassembler par des relations positives. Cependant, les liens qui unissent les individus sur le plan familial ne sont pas toujours forts et peuvent parfois être négatifs. Dans le cas des affinités, les réseaux sont souvent intégraux (Lemieux, 1999 : 65), puisque les individus ont effectué un choix en créant des liens.

Circulation de l'information : on fait ici référence aux réseaux de chercheurs. L'importance est de faire passer l'information. On peut penser aux groupes de chercheurs dans les universités qui relient leurs connaissances entre eux, mais également aux individus qui recherchent un emploi et utilisent le réseau pour faire circuler une candidature.

Apporter de l'aide : les réseaux de soutien, de bénévoles, ainsi que l'État sont les principaux vecteurs de ce type de réseaux. Les individus ne se rassemblent pas par les liens qui existent entre eux, mais par leur situation. Ce sont donc des individus qui réalisent du bénévolat ou qui reçoivent l'aide des bénévoles; ce peut être un réseau de soutien pour personnes âgées, pour sans-abris, pour personnes malades ou en difficulté dans leur vie.

Mobiliser du capital social : on parle ici de coopération ou de conflit. L'importance du capital détenu par chaque individu membre du réseau permet de mener à bien des projets; en effet, au lieu d'avoir des individus qui gardent leurs connaissances pour eux, le réseau social permet de mettre ces connaissances en commun et ainsi d'être plus fort, par exemple, en cas de conflit. Il donne de la force au contenu du réseau.

Relier des agents économiques entre eux : les *interconnexions entre entreprises* permettent de mettre en relation des organisations, des entreprises ou encore des individus ayant un lien économique; on y retrouve les réseaux marchands par exemple. Les entreprises se regroupent dans le cadre de leur activité, qu'elle soit identique, différente ou complémentaire; le réseau leur permet d'entrer en contact et échanger.

Contrôler les politiques publiques : les réseaux que l'on retrouve ici cherchent à faire pression sur le gouvernement pour faire évoluer les décisions publiques en leur faveur. Les groupes environnementaux peuvent en être un exemple : les individus se rassemblent pour faire changer certaines décisions politiques.

Ainsi, les différents auteurs présentés ont permis de revenir sur l'origine des réseaux sociaux, notamment dans le domaine de la sociologie et sur la diversité de réseaux que l'on peut retrouver aujourd'hui. On peut donc dire qu'un réseau social est défini par les liens qu'entretiennent un certain nombre d'acteurs entre eux et par les activités qu'ils réalisent ensemble. Il semble cependant que la plupart des écrits que nous avons pu analyser portent principalement sur l'analyse des réseaux sociaux, c'est-à-dire comprendre comment se passent les relations au sein du réseau. Le but de notre étude est quelque peu différent : nous souhaitons comprendre comment un réseau dans la finance socialement responsable a pu voir le jour et quelle est sa structure organisationnelle. Pour ce faire, nous allons maintenant nous tourner vers les réseaux d'entreprises, ou organisationnels, pour saisir leur fonctionnement et ainsi pouvoir présenter les quatre réseaux qui ont fait l'objet d'une étude de cas.

Les réseaux d'entreprises

Le développement de l'organisation en réseau dans le monde économique répond à un certain nombre de transformations dans l'environnement et la gestion des entreprises, aussi bien sous la forme traditionnelle que sous la forme collective. Ces transformations concernent l'ensemble des dimensions de l'activité économique :

- La dimension industrielle avec le développement de la production en réseaux ou plus récemment la production modulaire.
- La dimension financière avec le développement des montages financiers hybrides, combinant actions, obligations et titres hybrides.
- La dimension juridique avec les prises de participation croisées dans les années 1980 ou encore les « *joint ventures* » dans les années 1990.

Au-delà de ces diverses dimensions des transformations des modes d'organisation économique, on peut faire le constat de l'existence de formes nouvelles d'organisation qui conduit à une recomposition du rôle des ressources humaines et des cadres du travail.

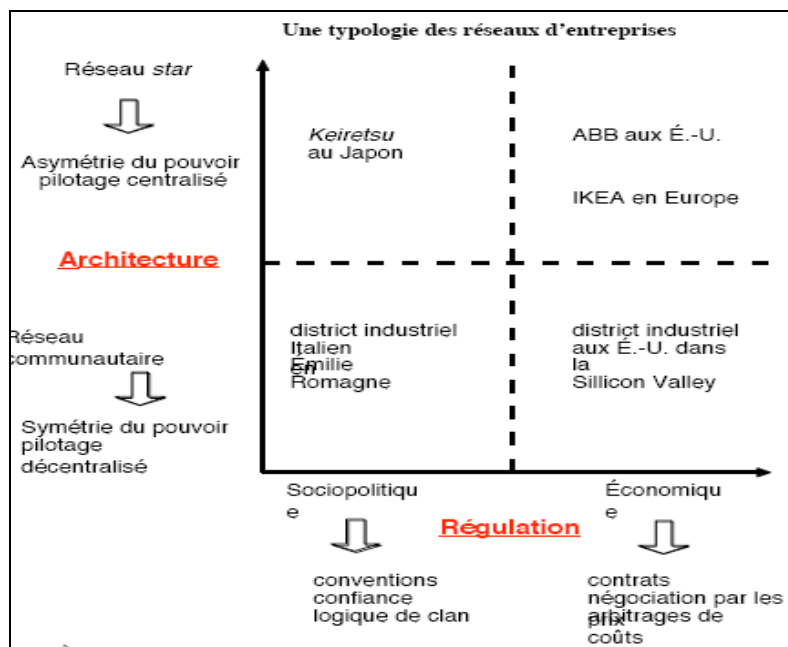
Tableau 1 : Les formes d'organisation

Forme traditionnelles d'organisation	Formes nouvelles d'organisation
Barrières hiérarchiques et fonctionnelles internes	Recomposition ou éclatement des barrières internes
Correspondance des enveloppes organisationnelles et juridiques	Mobilité des périmètres et dissociation des enveloppes
Homogénéité des modes d'organisation et de GRH	Hybridation des modes d'organisation et de GRH
Rôle actif de la hiérarchie	Rôle actif du marché (hétérarchie)
Pouvoir centralisé	Responsabilisation de l'individu et des groupes
DRH structurée et influente	Fonction RH recomposée

Source : Rorive (2003, p. 4).

Dans le monde industriel, une typologie simple permet d'éclairer les formes existantes de réseaux d'entreprises.

Figure 1 : Une typologie des réseaux d'entreprises



Source : Assens (2003).

Dans cette approche, la forme du réseau est décrite à l'aide de deux dimensions : l'architecture et le mode de régulation. L'architecture regroupe les dimensions associées aux formes de pouvoir et au niveau de pilotage. Aux deux extrêmes, on peut ainsi distinguer les réseaux en étoile et au pilotage centralisé, comme dans le cas du réseau IKEA ou Toyota par exemple, et les réseaux « communautaires » au pilotage plus décentralisé et aux relations de pouvoir symétriques.

La seconde dimension est celle du mode de régulation. On retrouve ici aussi deux « modèles » de régulation. La régulation sociopolitique repose sur l'existence de conventions partagées, un fort degré de confiance et une

appartenance à une même communauté. La régulation économique s'appuie sur l'existence de contrats, un processus de négociation formalisé, des pratiques fondées sur un raisonnement coût-bénéfice et la mise en œuvre d'une évaluation quantifiable des activités.

À travers cette typologie, on retrouve la plupart des modes d'organisation industrielle observés depuis un demi-siècle :

- La firme intégrée verticalement.
- La firme conglomérale.
- Le district industriel.
- Le groupe industriel de sous-traitance.
- L'entreprise modulaire qui repose sur l'externalisation de la production et la construction de chaînes de valeur.

Si cette typologie relativement simple permet d'avoir une large vision des modes d'organisation des réseaux d'entreprises, elle ne permet pas cependant d'en comprendre la dynamique. Pour cela, il faut se pencher sur les principales étapes de la « vie » des réseaux. Le tableau suivant présente les dimensions qui ont fait l'objet de travaux universitaires ces dernières années.

Tableau 2 : Les variables consécutives des réseaux

Tableau 2. Variables constitutives de la typologie des entreprises réseau	
Variabiles	Description
Dynamique de création	Distinction entre les réseaux nés d'une démarche de <i>reengineering</i> , d'externalisation, d'assemblage ou d'association
Logique de constitution (Richardson, 1972 ; Heitz, 2000)	Distinction entre les réseaux à logique additive (gestion commune d'activités similaires) et les réseaux à logique complémentaire (gestion commune d'activités complémentaires)
Agencement des enveloppes	Distinction entre les réseaux dans lesquels les enveloppes juridique et organisationnelle sont incluses, dissociées ou juxtaposées
Stabilité du réseau (Heitz, 2000 ; Favier <i>et al</i> , 1998)	Distinction entre les réseaux inclusifs et de courte durée (stabilité faible) et les réseaux exclusifs et de longue durée (stabilité forte)
Structure organisationnelle (Nizet, Pichault, 1995 ; Midler, 1993)	Distinction entre les réseaux à structure projet et les réseaux à structure fonctionnelle
Mécanisme de distribution du pouvoir (Boulanger, 1995)	Distinction entre les réseaux où le pouvoir est distribué de façon descendante, ascendante, latérale ou polycentrée
Liens d'interdépendance (Thompson, 1967)	Distinction entre les réseaux dont les éléments sont unis par des liens de communauté, réciproques ou séquentiels
Actifs spécifiques du réseau (Heitz, 2000)	Distinction entre les réseaux à actifs spécifiques forts (création de valeur au niveau du réseau) et les réseaux à actifs spécifiques faibles (création de valeur au niveau des éléments du réseau)

Source : Rorive (2003, p. 12).

1. La dynamique de création : réingénierie (supprimer les barrières internes); externalisation (confier des activités à des partenaires extérieurs); assemblage (mises en commun de personnes ou d'actifs pour des projets précis) ; association (répondre à des besoins du milieu).
2. La stabilité du réseau : ouvert (entrée ouverte dans le réseau), fermé (nombre déterminé de partenaires); durée fixe, durée illimitée.
3. L'agencement des enveloppes juridiques et organisationnelles : inclusion (plusieurs enveloppes dans une seule); dissociation (enveloppe propre au réseau); juxtaposition (enveloppe organisationnelle regroupant plusieurs enveloppes juridiques).
4. La structure organisationnelle : fonctionnelle (par activités de même nature); par projet; par région, etc.
5. La logique de constitution : logique additive (activités similaires); logique complémentaire (activités sur une chaîne de valeur)
6. Les actifs spécifiques du réseau : le patrimoine du réseau. Actifs propres au réseau; actifs spécifiques à chacun des membres du réseau (protection du savoir-faire).
7. Les liens d'interdépendance : forme communautaire (mêmes ressources en commun); forme séquentielle (activités qui se suivent); forme réciproque (activités complémentaires).
8. La distribution du pouvoir : de type descendant (hiérarchique); de type ascendant (délégation de pouvoir octroyé par les organisations); de type latéral (rapports de force équilibrés entre les membres); de type polycentré (différents centres de décisions comme des commissions ou des groupes de travail par exemple).

La mise en évidence des dimensions des entreprises en réseaux permet à Rorive (2003) de construire six formes idéales typiques de réseaux d'entreprises :

- Le réseau interne.
- Le réseau intégré.
- Le réseau pendulaire.
- Le réseau fédéré.
- Le réseau nucléique.
- Le réseau confédéré.

Le tableau suivant présente les différentes caractéristiques des six formes idéales typiques :

Tableau 3 : Les formes idéales-typiques des réseaux

Type de réseau	Réseau interne	Réseau intégré	Réseau pendulaire	Réseau fédéré	Réseau nucléaire	Réseau confédéré
Dynamique de création	Reengineering	Externalisation	Externalisation	Externalisation	Assemblage	Association
Stabilité	Faible	Forte	Forte	Forte	Faible	Forte
Agencement des enveloppes	Inclusion	Inclusion	Juxtaposition	Dissociation	Juxtaposition	Dissociation
Structure organisationnelle	Projet	Fonctionnelle	Fonctionnelle	Fonctionnelle	Projet	Projet
Logique de constitution	Complémentaire	Complémentaire	Complémentaire	Complémentaire	Complémentaire	Additive
Actifs du réseau	Forts	Faibles	Faibles	Forts	Forts	Faibles
Liens d'interdépendance	Réciproques	De communauté	Aucun	Séquentiels ou réciproques	Réciproques	Réciproques
Distribution du pouvoir	Polycentré	Descendante	Polycentré	Descendante	Latéral	Ascendant

Source : Rorive (2003, p. 17).

La mise en évidence de l'existence de réseaux économiques et industriels a pour principal avantage de situer les initiatives individuelles dans leur contexte social, sans tenir pour acquis l'existence d'une structure sociale uniforme pour tous les individus. Il est ainsi possible de mieux analyser les dimensions mésoéconomiques de l'activité des organisations : secteurs, filières, branches, grappes.

La littérature sur les réseaux d'entreprises a aussi pour intérêt de mettre en évidence le caractère parfois arbitraire des frontières qu'imposent souvent les disciplines universitaires pour analyser les pratiques sociales. Les activités économiques reposent sur un ensemble de pratiques et de relations qui ne sont pas strictement marchandes : relations juridiques, politiques, techniques, associatives, géographiques, etc.

Chapitre 2

Les réseaux sociaux de la finance responsable : Études de cas sur la finance solidaire et le capital de développement

Comme forme collective d'articulation entre l'économie et le social, la finance responsable repose sur la mobilisation de différents réseaux. C'est la raison pour laquelle il était important d'aborder la question des réseaux en économie sociale à partir de ses deux dimensions constitutives.

Dans cette deuxième partie, il s'agit de présenter des études de cas de réseaux existants qui ont comme point commun de financer les activités des entreprises d'économie sociale ou de favoriser le développement de dispositifs de financement responsable.

L'enjeu de cette présentation est de mettre en évidence les formes de la coordination entre les acteurs à travers la constitution et l'animation d'un réseau. Le réseau vise ainsi à créer une forme d'intégration du groupe à travers des relations directes et indirectes ainsi que la construction d'un capital social qui puisse être valorisé.

Présentation générale

Quatre réseaux de la finance responsable ont fait l'objet d'une étude de cas : le réseau INAISE, le réseau Finansol, le réseau des CDFI et le réseau Heartland Labor Capital Network. Ces quatre réseaux constituent les initiatives plus anciennes dans ce domaine.

L'étude a pris la forme d'une recension des informations publiques disponibles sur ces réseaux que ce soit à travers des publications scientifiques, des documents administratifs, ou encore les sites Internet des organisations. Par la suite, un questionnaire a été élaboré et envoyé aux quatre organisations, soit à des personnes-ressources des organisations lorsque c'était possible, soit directement auprès des organisations lorsque ces contacts faisaient défaut.

Le tableau suivant résume les principales caractéristiques des réseaux qui ont fait l'objet d'une étude de cas.

Tableau 4 : Un aperçu des principales dimensions

	INAISE	Finansol	CDFI	Heartland
Mission	Stimuler et soutenir la coopération internationale pour l'économie sociale	Promouvoir et sensibiliser à l'épargne solidaire	Informar, sur le développement des CDFI et les financements disponibles	Regrouper sur les thèmes du travail et du développement économique local
Actifs	« Master en finance responsable » : soutien à la formation	« Label Finansol » : transparence, éthique et solidarité des produits d'épargne	Reconnaissance institutionnelle des CDFI et contrôle des décisions politiques	Tenue de conférence et de forums, et publication de livres
Participation	Organismes financiers et non financiers, engagés dans l'économie solidaire internationale	Organismes financiers Personnes morales, collectivités locales et institutions, toutes françaises à la base	Ses membres sont tous issus des CDFI regroupant 52 états américains	Les membres sont issus du milieu syndical, industriel, financier et universitaire américain.
Création	Créé en 1989 par 7 organisations issues du domaine financier pour combler le vide en finance solidaire	Créé en 1995 par la Fondation Léopold Mayer et des organismes financiers pour informer	Créé en 1992 pour lutter contre l'appauvrissement de certaines populations	Créé en 1996 par Léo Gérard et Thomas Croft pour réagir face aux pertes d'emploi massives

Nous présentons dans ce tableau les principales caractéristiques de quatre réseaux œuvrant dans le domaine de l'investissement responsable (finance solidaire et capital de développement). On peut ainsi constater que les objectifs poursuivis par chacun de ces réseaux ne sont pas identiques et que leurs modes de fonctionnement diffèrent également. Une caractéristique ressort cependant : tous les membres de ces réseaux sont engagés dans le domaine de l'économie sociale, et c'est d'ailleurs l'une des conditions pour entrer dans ces réseaux. Pour mieux comprendre les différences, nous allons présenter un peu plus en détail le fonctionnement des réseaux INAISE, Finansol et Heartland.

Présentation détaillée

Réseau INAISE

Encadré 1: INAISE, un réseau international

L'Association internationale des investisseurs dans l'économie sociale (INAISE) a été créée en novembre 1989 à l'initiative de sept pays. Aujourd'hui, INAISE compte plus d'une quarantaine de membres, issus de quatre continents et d'une vingtaine de pays. Cela en fait donc un réseau international, avec une forte concentration en Europe. Son siège social est d'ailleurs situé à Bruxelles et l'Europe a apporté un support financier lors de la création du réseau. Les organisations membres sont divisées en deux types : les principaux, appelés membres effectifs, sont tous originaires du milieu financier et doivent être un organisme financier. Une autre catégorie de membres, appelée membres associés, participe au réseau. Ce sont des organisations qui ne sont pas toutes issues du domaine financier, mais qui doivent cependant être engagées dans le développement de l'économie solidaire.

Le rôle que s'est donné le réseau INAISE est de deux ordres : tout d'abord, il assure une représentation de ses membres, en rapportant au public, lors d'évènements sur la finance socialement responsable, les réalisations qu'ils ont pu effectuer. Ensuite, il participe à la diffusion d'informations au sujet de la finance socialement responsable. Pour répondre à ces objectifs, INAISE participe régulièrement à des forums sociaux, à des conférences, mais également à des projets de recherche et des rapports, par exemple le « Social Banking Challenge 2000 ». Il tient chaque année une conférence sur le sujet de la finance responsable pour rassembler à la fois les membres du réseau, mais également, toutes les organisations susceptibles d'être intéressées par le sujet. Enfin, INAISE se distingue par son soutien au développement universitaire de la finance socialement responsable; plus spécifiquement, il appuie un nouveau programme de Master en finance responsable, dispensé par l'Institut pour la finance solidaire.

Le fonctionnement d'INAISE quant à la prise de décision se fait par le biais de son conseil d'administration (C.A.) qui est réélu annuellement, au cours de son assemblée générale. Seuls les membres effectifs ont le droit de vote et peuvent être élus. Le C.A peut être constitué de 3 à 23 membres et c'est eux qui auront les pouvoirs de gestion et d'administration de l'organisation. Par exemple, actuellement, le C.A. est composé de sept membres, dont un président et un vice-président. Pour compléter, un secrétaire exécutif assure une permanence à Bruxelles et gère l'activité au quotidien du réseau.

On peut constater qu'INAISE est l'un des seuls réseaux à rassembler plus de quarante pays différents, situés sur quatre continents (voir l'encadré 1 sur INAISE). C'est d'ailleurs la particularité de ce réseau comme le précise Viviane Vandemeulebroucke, secrétaire du réseau : « Le rayonnement est clairement international. INAISE est généralement reconnue comme étant le réseau international de la finance sociale. C'est le seul réseau qui a une vocation internationale dans ce secteur ». Cela marque donc clairement une différence tant dans l'objectif du réseau que dans sa gestion.

Malgré sa notoriété, INAISE rencontre des difficultés pour conserver ses membres, devant le nombre florissant de réseaux sur la finance solidaire et le développement du microcrédit. Dès les années 2000, par manque de financement, le secrétariat doit être restructuré et « un secrétariat réduit ne permet pas de prendre l'initiative de nombreuses activités pour les membres. Les membres, dès lors, se détournent du réseau, certains décident de se retirer pour créer des regroupements et donc des réseaux plus spécifiques ». INAISE n'a donc pas éprouvé de difficultés durant ses premières années d'existence comme réseau; entre les aides européennes et les appels d'offres obtenus, son développement était réussi. Mais par la suite, les difficultés ont été plus nombreuses et cela bloque son expansion depuis quelques années.

Réseau Finansol

Encadré 2: Le réseau Finansol

Ce réseau a été créé en 1995 par diverses organisations du domaine de la finance solidaire, avec l'aide de la fondation Léopold Mayer. Il est né pour répondre à un manque de connaissances dans le domaine de la finance responsable (placement et investissement) et permettre aux particuliers, ainsi qu'aux entreprises, de mieux connaître ces produits, ce qu'il était possible de faire avec, ainsi que « de développer le placement d'argent dans des investissements solidaires » (Rapport Finansol, 2006).

Finansol propose donc de conseiller les entreprises et les particuliers sur cette nouvelle épargne, avec notamment la rédaction d'un guide pour mieux la comprendre, et assurer également sa présence dans des salons sur l'économie solidaire. Il participe aussi à la mise en place de concours pour féliciter le travail des membres de la finance solidaire. Il est une source documentaire pour quiconque souhaiterait obtenir des renseignements et organise des journées ou des activités sur la finance solidaire.

Finansol se distingue par la mise en place d'un « label Finansol ». Ce label permet aux particuliers souhaitant investir dans la finance solidaire de connaître les produits qui ont été approuvés et dont les retombées sociales ont été démontrées. Il est donc un gage de la qualité des services proposés dans le domaine de l'économie solidaire. Notons que le label est désormais géré par un comité indépendant de Finansol. « Le prix des internautes » est également une initiative ayant pour but de faire connaître des projets et ainsi récompenser les acteurs pour leur travail.

Ses membres sont regroupés en quatre catégories. Tout d'abord, les institutions financières solidaires ainsi que les établissements financiers engagés dans la solidarité; ensuite, les institutions et les personnalités qualifiées dans ce domaine; et enfin, des personnes morales et des collectivités locales. Il y a donc une grande diversité dans les statuts et la provenance de ses membres. Il ne rassemble que des membres sur le territoire français.

La prise de décision passe par le conseil d'administration (C.A.), qui est composé de 22 personnes, issues des membres de Finansol. Il a également une équipe opérationnelle pour assurer la gestion des affaires de Finansol, complétée par des délégués dans plusieurs régions de France. Ainsi, il assure leur rayonnement sur une grande partie du pays.

Si Finansol a acquis une indéniable notoriété, que ce soit à travers le programme de labélisation des produits financiers solidaires, ou que ce soit à travers sa participation au baromètre de la finance solidaire, il n'en demeure pas moins qu'elle peut parfois apparaître comme une organisation véhiculant une certaine image de la finance solidaire, celle de « levier financier » des grandes institutions financières généralistes et des pouvoirs publics qui s'en servent pour développer des politiques publiques du marché du travail. Pour certains organismes « communautaires », cette dérive implique une définition autre de la finance solidaire, plus éloignée de la finance « autrement » qui avait prévalu auparavant.

Heartland Labor Capital Network

Encadré 3 : Heartland Labor Capital Network

Le réseau Heartland regroupe des organisations syndicales, des firmes d'investissement, des universités et des organisations issues des États-Unis et du Canada. Son objectif est de faire réfléchir ses membres sur la place du travail et de ses retombées dans la société actuelle. En effet, Heartland a été créé dans un contexte de crise économique en Amérique du Nord, plus principalement aux États-Unis, où de nombreuses entreprises au début des années 1990 licenciaient massivement leur personnel.

Ces pertes d'emplois posèrent d'importantes interrogations, notamment sur l'utilisation des fonds de pension, qui se développaient rapidement. Heartland s'investit dans la tenue de conférences, la participation à des forums, la publication de livres et l'organisation de groupes de discussion. Les activités du réseau sont axées autour de trois thèmes à partir de 1997 : « research and policy task force, regional network task force, communication task force ». Ils participent alors activement à la mise en place de financement de petites entreprises par les fonds de pension. C'est une première dans ce domaine, puisque jusqu'ici, les fonds de pension servaient principalement les organisations cotées en bourse ou de grandes tailles. Ils vont donc ainsi favoriser le développement de petites et moyennes entreprises, qui ne trouvaient pas de sources de financement.

Heartland est donc né en 1995, par « Heartland Working Group », à la suite d'un forum de discussion sur l'investissement (« Industrial Heartland Labor Investment Forum »). Ce mouvement a été initié par Léo Gérard, membre du AFL-CIO/CLC et Thomas Croft. Après avoir reçu l'appui des syndicats, le réseau développe sa renommée et son importance, par les chercheurs qui travaillent pour eux. L'arrivée de fonds de la part de la fondation Ford, de la fondation Rockefeller, de Mott Foundation et McKay & Veatch Unitarian Funds, ce qui leur permet de continuer leurs activités. En 1999, à la suite de la deuxième conférence donnée par le réseau, Heartland Project est renommé Heartland Network. Depuis, le réseau a principalement contribué à la réalisation de conférences qui ont donné lieu à la publication de deux ouvrages.

Le cas de Heartland montre bien qu'un réseau n'est pas une structure figée. En effet, on s'aperçoit que ce dernier a constamment revu sa stratégie, a incorporé de nouveaux membres et a restructuré le mode de fonctionnement avec la mise en place des trois axes en 1997.

Heartland se distingue aussi par la publication de livres qui réunissent universitaires et acteurs du monde du travail. Ces livres constituent la synthèse des discussions et des initiatives qui ont fait l'objet d'une discussion au sein des différentes commissions du réseau. En effet, deux livres sont parus avec la participation active de ce réseau. Un premier en 2001, « Working Capital : the power of labor's pensions », portant sur les fonds de pension en Amérique du Nord et un deuxième en 2003, « Money on the line : Workers' Capital in Canada ».

Heartland est également très actif dans le domaine financier, ce qui en fait une originalité par rapport aux autres réseaux. Il participe à la création de fonds d'investissement régionaux. Par exemple, le fonds d'investissement régional Heartland de Pittsburgh (PRHF) a été créé par différents acteurs de la région (banques et fondations notamment) pour investir dans l'économie locale, dans des régions qui connaissaient en 1995 de profondes restructurations. Ces fonds régionaux ont ensuite cherché à se faire reconnaître par le programme fédéral de certification des CDFI.

Le réseau Heartland ressemble à bien des égards au modèle des ARUC au Canada sur le plan de la recherche et de la production de connaissances. Néanmoins, il se différencie des ARUC par au moins deux éléments : un ancrage régional très important (qui peut être lié à la configuration géographique et administrative des États-Unis) et des liens très forts avec les programmes des syndicats aux États-Unis (notamment l'AFL-CIO).

Coalition des CDFI

Encadré 4 : La coalition des CDFI

La coalition des CDFI (*Community Development Financial Institutions*) a été créée en 1992 pour militer en faveur de la création de politiques publiques pour soutenir le développement des CDFI à travers tout le pays. Durant sa campagne de 1992, Bill Clinton promet de soutenir le développement des CDFI. L'administration nouvellement élue et les représentants des CDFI mettent alors sur pied un programme fédéral de financement. Un fonds fédéral d'investissement fut alors mis en place à l'occasion du vote d'une loi sur les CDFI qui fut signée par le président le 23 septembre 1994.

L'objectif du réseau est de faire découvrir l'activité des CDFI, informer sur le développement communautaire et son financement, promouvoir auprès des autorités gouvernementales le financement de projets pour des communautés à faible revenu. Parmi les activités de la coalition, on peut noter un rôle de collecte et de transmission de l'information entre les CDFI à travers un bulletin électronique, la promotion de l'éducation et de la défense du secteur, la surveillance du fonds d'investissement fédéral et l'organisation de conférences deux fois par an.

La coalition est une organisation à but non lucratif (*nonprofit charitable organization*) dont le conseil d'administration est composé des principales associations qui œuvrent au financement du développement communautaire, ainsi que d'organisations « historiques » comme Shorebank.

La coalition se consacre notamment à promouvoir l'investissement du gouvernement fédéral à travers le fonds des CDFI (820 millions de dollars d'investissement depuis sa création), notamment dans les domaines de :

- L'assistance et la formation des CDFI dans la gestion des fonds.
- L'accès au programme de crédit d'impôt pour les nouveaux marchés pour permettre aux organisations de développement communautaire d'attirer les investissements du secteur privé.
- L'accès au programme d'excellence des institutions bancaires (Bank Enterprise Award) pour favoriser l'investissement bancaire dans les CDFI.
- L'accès au programme des initiatives pour les Premières Nations.

Depuis l'ouragan Katerina, il semble que l'administration fédérale reconnaisse désormais plus volontiers le rôle des CDFI, alors que le programme fédéral a été souvent menacé depuis l'an 2000. Un enjeu important du programme semble être le processus de certification des CDFI qui permet d'avoir accès aux fonds fédéraux.

L'autre activité importante de la coalition des CDFI concerne la production de données sur l'impact économique et social des investissements des CDFI. Pour se faire la coalition recense les informations autant au niveau fédéral en fonction des types d'organisations (*banks, credit unions, loan funds, venture funds*), qu'au niveau de chaque État. La création de cette base de données est rendue possible grâce au soutien de fondations comme la Fondation Ford.

Éléments de synthèse

Il est toujours difficile de tirer des enseignements de portée générale dans une approche basée sur des études de cas, la question du passage du particulier au général étant relativement problématique en sciences sociales. La méthodologie de recherche qualitative qui a été employée ici ne permet pas de généraliser les résultats. Le tableau suivant présente les liens entre les études de cas et le cadre d'analyse qui a été adopté pour la recherche.

Tableau 5 : Retour sur les études de cas

	INAISE	Finansol	CDFI	Heartland
Création	Association	Externalisation	Réingénierie	Assemblage
Constitution	Additive	Complémentaire	Additive	Complémentaire
Stabilité	Ouvert	Ouvert	Fermé	Fermé
Organisation	Projet	Fonctionnelle	Fonctionnelle	Projet
Pouvoir	Ascendant	Latéral	Descendant	Polycentré
Interdépendance	Communautaire	Réciproque	Communautaire	Réciproque
Actifs du réseau	Faible	Fort	Fort	Faible

Le principal enseignement que l'on peut tirer du tableau est qu'il n'existe pas de modèle unique, de « meilleurs pratiques », pour la construction des réseaux dans le domaine de l'investissement responsable.

L'intérêt des études des cas, au-delà de la question de la généralisation, est de pouvoir soulever les spécificités et les enjeux des situations étudiées. Dans le domaine de l'investissement responsable, il est possible d'évaluer les contraintes et les opportunités qui ont émergé à la suite de l'étude des quatre réseaux analysés ici.

Tout d'abord, du côté des facteurs de réussite, il faut souligner l'importance de la collaboration entre les chercheurs universitaires et les acteurs de la finance responsable. Cette collaboration existe dans tous les cas, cependant l'importance de sa reconnaissance et de son institutionnalisation comme actif des réseaux doit être soulignée.

Un autre point important concerne la diversité des acteurs impliqués, autant sur le plan de la diversité des activités de financement ou de soutien que de la diversité géographique. Cependant se pose la question du statut des membres externes aux activités de financement. Il semble difficile de penser qu'un réseau de la finance solidaire et du capital de développement puisse développer une large visibilité sans faire participer les autres parties prenantes du développement de l'économie sociale ou du développement local et régional, au risque de construire un réseau financier « désencastré » du réseau social ou des mouvements sociaux.

La question de l'ancrage territorial semble également être une question importante dans la spécificité des réseaux étudiés. Cet ancrage, s'il est reconnu, doit aussi se traduire dans les activités et les innovations produites par le réseau. La question de l'identification des effets d'entraînement sur le milieu local est ici cruciale pour que se développent des complémentarités entre le développement financier et le développement local.

Le développement des réseaux n'est pas exempt de contraintes, qui, tout comme les facteurs de réussite, peuvent apparaître spécifiques à l'organisation en réseau. En premier lieu, la pérennité du réseau demeure dans tous les cas d'étudier une question cruciale. Dès lors que le réseau n'est ni une forme hiérarchique fortement institutionnalisée, ni une forme contractuelle qui peut faire l'objet de sanctions, il est important de réaliser que la continuité dans le temps des réseaux en tant qu'organisation est une question importante. Il est toujours possible de construire un réseau spécifique à chaque projet, mais on prend alors le risque de brouiller la visibilité politique et sociale du réseau. De plus, la multiplication des réseaux peut s'avérer préjudiciable dans le cas d'activités complémentaires, comme c'est le cas au sein de l'économie sociale.

Les réflexions précédentes débouchent sur la question de la spécificité des actifs communs au réseau. Il semble que la stabilité des réseaux soit fortement associée au développement d'actifs spécifiques qui n'entrent pas en concurrence avec les activités propres aux différents membres du réseau.

Enfin, pour les réseaux de la finance solidaire et du capital de développement, la question de la gouvernance et de l'administration des réseaux ne peut être dissociée de la gestion de l'incertitude et aux formes de partage des connaissances. Par exemple, la finance solidaire a connu et connaît encore de nombreuses innovations, tant en ce qui concerne les produits financiers que les champs d'activité des organisations qui sont financées. Or, l'intégration de ces nouvelles activités et des acteurs qui portent ces innovations doit être prise en compte dans le partage des responsabilités au sein du réseau.

Conclusion et développements

Le concept de réseau présente l'avantage de traiter de situations hybrides très fréquentes dès lors que les relations sociales ne prennent la forme ni de relations contractuelles simples, ni de relations hiérarchiques stables. À la différence du contrat, la relation en réseau offre la possibilité de gérer, dans le temps, des situations imprévues ou non vérifiables par un tiers juridique extérieur, ce qui est particulièrement important dans les cas de réalisation de projets en commun ou de partage de ressources. À la différence de la relation hiérarchique, la relation de réseau ne fait pas reposer la conception et le contrôle du résultat final sur un acteur en particulier. La relation en réseau implique une forme de partage des connaissances et un processus collectif de délibération.

À l'origine des réseaux sociaux, il existe des caractéristiques qui leur sont propres et qui permettent de les distinguer des autres types de regroupement. Les réseaux présentés ici semblent avoir des structures assez similaires : un regroupement d'entreprises au nom de la finance responsable; des objectifs communs : promouvoir une finance solidaire ou du capital de développement. Pourtant, comme Moreno l'avait montré, ces structures ne suffisent pas pour saisir la mission de ces réseaux et les liens qui unissent les acteurs. En effet, les activités mises en place par chacun des réseaux diffèrent. Finansol œuvre pour développer un label et renseigner les particuliers sur les produits de l'épargne solidaire. INAISE se veut plutôt un réseau d'organisations financières qui se rassemblent pour échanger sur leurs activités, leurs engagements et les réalisations qu'elles ont pu faire. Pour sa part, Heartland cherche à sensibiliser le mouvement syndical à mettre le capital (les fonds de pension) au service du travail, par la création d'un réseau régional de fonds de capital de développement.

Nous avons également vu qu'un des éléments essentiels pour comprendre le fonctionnement d'un réseau réside dans les liens que les membres établissent entre eux. Si l'on revient sur la définition de Laumann, un réseau social est caractérisé, entre autres, par un « ensemble de relations » (Laumann, 1978 : 458). D'ailleurs, le réseau INAISE, à caractère international, semble avoir du mal à assurer son développement. Le grand rayonnement de ce dernier, présent sur quatre continents et plus de quarante pays, pourrait empêcher de rassembler les organisations et les individus pour assurer les activités. Cela empêcherait donc d'entretenir les liens entre les organisations et les individus.

La diffusion du concept de réseau dans les sciences sociales s'inscrit dans un mouvement plus large d'effacement ou de reconfiguration des frontières entre les catégories de l'activité sociale.

- **Économie et société.** Il est de mieux en mieux reconnu que l'activité économique s'inscrit dans un environnement institutionnel et social qui détermine dans une large part les cadres de raisonnement et d'interactions entre les acteurs. La spécialisation des sphères d'activité tend ainsi à s'estomper, ce qui contribue à l'émergence de nouvelles innovations.
- **Économie privée et économie publique.** Les frontières entre le secteur privé et le secteur public sont de plus en plus difficiles à déterminer. Il semble plus propice aujourd'hui de repenser leur articulation plutôt que leur coexistence. La réflexion autour de l'État stratège par exemple illustre ce type de reconfiguration, dans une perspective où l'État devient une garantie en dernier ressort face aux nouveaux risques économiques et sociaux non diversifiables.
- **Division du travail.** Il semble bien que l'articulation entre les différentes étapes de l'activité (conception, production et diffusion) soit de moins en moins séquentielle et de plus en plus intégrée, ce qui impose aux différents acteurs de construire d'autres formes de relations pour favoriser les interactions entre eux.

- **Enveloppe organisationnelle et innovations sociales.** La prise de décision repose désormais de plus en plus sur la concertation et le dialogue entre spécialistes d'un domaine particulier, mais qui sont liés entre eux par différents types de liens (techniques, financiers, juridiques), ce qui pose la question de la structure de l'organisation. Une organisation trop cloisonnée comme une organisation trop bilatérale limitent les innovations qui peuvent résulter des interactions entre les membres.

Les travaux sur les réseaux économiques et sociaux débouchent aujourd'hui sur une théorisation des « stratégies collectives » (Astley et Fombrun, 1983) pour prendre en compte les formes de collaborations entre des organisations qui œuvrent dans le même domaine d'activité et qui doivent développer des ressources en commun (situation de coopération hétérogène), sans préalablement avoir fait l'objet d'un processus d'institutionnalisation.

Le réseau financier de développement de l'économie sociale au Québec se trouve actuellement dans une situation qualifiée de « stratégie organique », dans laquelle « des organisations différentes ne vont pas interagir directement, mais sont interdépendantes les unes des autres, car le système dans lequel elles évoluent possède un degré d'unité patent. » (Gueguen et coll., 2006). Dans ce contexte, la prise en compte des différentes initiatives au sein d'un réseau qui développe des « stratégies collectives » pourrait favoriser la croissance du tissu socioéconomique sur lequel repose le développement de l'économie sociale.

Deux questions pourraient faire l'objet d'approfondissements, dans l'optique de la construction d'un réseau des acteurs de la finance solidaire et du capital de développement au Québec.

La première question est celle du statut juridique du réseau. Faut-il privilégier une forme collective (association ou autre) ou un statut à responsabilité limitée (comme celui de corporation)?

La seconde question concerne la stabilité du réseau dans un contexte où on peut penser que la longueur de la chaîne d'intermédiation de ces composantes de la finance responsable peut être amenée à croître. Dans cette éventualité, il est possible que des hiérarchies se développent entre les membres du réseau, ce qui pose la question de la forme institutionnelle de reconnaissance de cette hétérogénéité. Faut-il mettre en place plusieurs statuts pour les membres du réseau? Faut-il fragmenter le réseau en créant des sous-réseaux? Faut-il reconnaître certaines activités comme centrales au sein du réseau (financement versus accompagnement par exemple)? Il ne s'agit pas ici de répondre à ces questions, mais plutôt de souligner leur actualité compte tenu du fait que ces questions semblent être au centre des difficultés rencontrées par certains réseaux qui ont été étudiés.

Bibliographie

- ASTLEY, W. G. and C. J. FOMBRUN (1983), "Collective Strategy: Social Ecology of Organizational Environments", *Academy of Management Review*, Vol. 8, No. 4, p. 576-587.
- ASSENS, C. (2003), « Le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances », Université de Rouen, *Centre de recherche du CREGO*, Pôle Universitaire Tertiaire, France.
- BERTIN, Jacques (1967), *Sémiologie graphique. Les diagrammes, les cartes, les réseaux*, Paris, La Haye, Mouton, Gauthier-Villars, 431 p.
- BURT, R. (1980), « Models of network structure », *Annual review of sociology*, 6, p. 79-141.
- CASTELLS, M. (2000), « Materials for an exploratory theory of the network society », *British Journal of Sociology*, 51(1), p. 5-24.
- COHEN, D. (2006), *Trois leçons sur la société post-industrielle*, La République des idées, Éditions le Seuil, Paris.
- DEGENNE, A. and M. FORSÉ (1994), *Les Réseaux sociaux: une analyse structurale en sociologie*, Paris, Édition Armand Colin.
- DEGENNE, A. and M. FORSÉ (2004), *Les réseaux sociaux*, Paris, Édition Armand Colin.
- FREEMAN, L. C. (2004), *The development of social network analysis: a study in the sociology of science*, Empirical Press, Vancouver, British Columbia, Canada.
- GUEGUEN, G., E. PELLEGRIN-BOUCHER et O. TORRES (2006), « Between cooperation and competition: the benefits of collective strategies within business ecosystems. The example of the software industry », *EIASM, 2nd Workshop on competition strategy*, Milan, Italy, 14-15 septembre 2006.
- LAUMANN, E. O. and L. GALSKEIWIEZ, et coll. (1978), « Community structure as interorganizational linkages », *Annual review of sociology*, 4, p. 455-484.
- LAUMANN, E. O. and F. U. PAPPI (1976), *Networks of collective action: a perspective on community influence systems*, New York, Academic Press.
- LAZEGA, E. (1998), *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris, Presses universitaires de France.
- LEMIEUX, V. (1976), « L'articulation des réseaux sociaux », *Recherches sociographiques*, Vol.17, No. 2, p. 139-271.
- LEMIEUX, V. (1999), *Les réseaux d'acteurs sociaux*, Paris, Presses universitaires de France, 133 p.
- LEMIEUX, V. (2000), *À quoi servent les réseaux sociaux?*, Sainte-Foy, Québec, Éditions de l'IQRC.
- LÉVESQUE, M. (2002), « Vincent Lemieux, À quoi servent les réseaux sociaux? Compte rendu », *Recherches sociographiques*, Vol. 43, N°. 2, p. 109.
- MERCKLÉ, P. (2004), *La sociologie des réseaux sociaux*, Paris, Découverte.
- MORENO, J. L., A. Ancelin SCHÜTZENBERGER, et al. (1970), *Fondements de la sociométrie*, Paris, Presses universitaires de France.

RORIVE B. (2003), « L'entreprise réseau : des innovations organisationnelles aux innovations de GRH », *Actes du XIV^e Congrès de l'AGRH*, Vol. III, p. 2190-2225.

VANDERBERGHE, F. (2001), *La sociologie de Georg Simmel*, La Découverte, collection Repères.

Sites Internet

INAISE, www.inaise.org

HEARTLAND, www.heartlandnetwork.org

FINANSOL, www.finansol.fr

CDFI, www.cdfifund.gov

Site de la coalition CDFI, www.cdfi.org

Documents officiels

Heartland Labor Capital Network. Présentation du réseau et de ses activités. Créé par Thomas Croft. Juin 1998.

Rapport annuel FINANSOL 2006. Document PDF.

Statuts de l'association INAISE. Document daté du 25 juillet 2006. Modification aux statuts originaux. Document PDF.