

Chapitre 5

L'économie sociale : approches et pratiques diverses en Europe et au Canada

*Jean-Louis Laville, Benoit Levesque
et Marguerite Mendell*

Ce chapitre, divisé en trois sections, propose une vue d'ensemble des différentes approches de l'économie sociale dans l'Union européenne et au Canada, qui, avec ses influences européennes fortes, s'est impliqué dans de nombreuses approches européennes de l'économie sociale. La première section étudie les liens entre l'économie et les idées de solidarité, puis explore le développement contemporain de l'économie sociale dans l'Union européenne. La deuxième section analyse le développement de l'économie sociale au Canada pendant les années 1970 et 1980, en particulier au Québec. En conclusion, le chapitre explore la manière dont les chercheurs ont tenté de décrire la « nouvelle économie sociale » et ses liens avec les concepts de l'esprit d'entreprise sociale et de l'innovation sociale.

L'économie sociale, avec ses origines européennes, a émergé en Amérique du Nord au XIX^e siècle, en particulier au Canada (notamment au Québec), à partir de ses liens avec le Royaume-Uni et la France. Aujourd'hui, il est intéressant d'explorer le renouvellement de l'économie sociale en Europe et au Canada au cours de la dernière partie du XX^e siècle, pour plusieurs raisons. En premier lieu, bien que le Canada soit une partie intégrante du continent nord-américain, comme le montre sa participation aux accords de libre-échange (y compris l'Accord de Libre-échange Nord-Américain), il partage beaucoup de caractéristiques avec l'Europe, comme des politiques économiques plus interventionnistes, un État-providence plus complet qu'aux États-Unis et des mouvements sociaux plus organisés et plus largement reconnus par le gouvernement (Brunelle et Lévesque, 2004). En second lieu, le renouvellement de l'économie sociale, notamment au Québec, a bénéficié d'un enrichissant dialogue avec la France, en particulier sur des approches théoriques et des comparaisons d'expériences. Un exemple significatif d'analyse comparative a été entrepris par le projet d'économie sociale et solidaire France-Québec qui a influencé le développement de politiques publiques d'aide à l'économie sociale et solidaire¹. Enfin, les nouvelles approches théoriques de l'économie sociale constituent de plus en plus la résultante d'un échange fertile entre plusieurs associations scientifiques et réseaux internationaux de recherche tels que CIRIEC, EMES et ISTR².

Ce chapitre, divisé en trois sections, fournit une vue d'ensemble des réalités et des approches de l'économie sociale dans l'Union européenne et au Canada. Dans la première section, nous identifions les périodes principales de l'histoire européenne qui se caractérisent par une articulation claire entre l'économie et la solidarité, y compris l'identification de l'économie sociale et l'apparition, au cours des dernières décennies, d'une nouvelle dynamique que nous explorons dans le cadre des ambiguïtés inhérentes à la position prise par l'Union européenne. Dans la deuxième section, nous définissons les contours de l'économie sociale au Canada et au Québec, en nous concentrant sur ce que certains ont appelé la « nouvelle économie sociale » qui a émergé au cours des années 1970, mais surtout au

1. www.unites.uqam.ca/econos/index.htm.

2. CIRIEC : Centre international de recherche et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative, www.ulg.ac.be/ciriec ; EMES : Programme de recherche sur l'apparition des entreprises sociales en Europe, www.emes.net ; ISTR : Société internationale pour la recherche sur le troisième secteur, www.istr.org.

cours des années 1980. La troisième section est consacrée à une discussion des définitions et des approches théoriques diverses, que les chercheurs utilisent pour décrire cette réalité. Alors que les parties prenantes ont recherché une définition consensuelle, les chercheurs ont proposé de multiples définitions résultant de leur construction de l'objet de recherche, dont les contours varient selon l'approche théorique sous-jacente (Bourdieu et *al.*, 1968). La littérature et les expériences que nous utilisons pour élaborer notre vue d'ensemble dans ce chapitre constituent la résultante de la recherche approfondie et engagée de trois chercheurs en étroite collaboration avec les équipes de recherche auxquelles ils appartiennent – ARUC-ÉS et CRISES au Canada et le CRIDA et le LISE en France ¹.

Économie et solidarité : une histoire européenne ²

En Europe, les associations modernes ont seulement pu émerger, une fois la démocratie instituée. L'associationnisme a été identifié avec la citoyenneté et a été reconnu pour son rôle sociopolitique (Evers, 1997). Au XIX^e siècle, en Grande-Bretagne, le concept d'organisations caritatives était lié au débat sur la citoyenneté ; la charité était un principe social, composante essentielle d'une société démocratique. Par ailleurs, son caractère altruiste et son engagement moral ont joué un rôle de normalisation. L'objectif du gouvernement de l'Angleterre victorienne était « de fournir un cadre de règles et de directives devant permettre à la société de se prendre en charge dans une large mesure ». En conséquence, les associations et leurs activités caritatives étaient autonomes. Bien que celles-ci ne soient pas financées par le gouvernement, elles ont coopéré avec les autorités publiques responsables de la législation sur la pauvreté. Une grande partie des prestations de sécurité sociale ont été financées et gérées localement, avec l'aide limitée du gouvernement central, générant une multitude d'« institutions qui ont agi en tant qu'intermédiaires » entre l'État et les citoyens tout en étant en même temps « partie intégrante de l'État » (Lewis, 1997).

Cependant, en France, alors qu'une partie de la communauté des associations a émergé d'un désir philanthropique d'harmonie sociale, la réalité a été également façonnée par un égalitarisme répu-

1. Les sites Web correspondants sont : www.crisis.uqam.ca ; www.aruces.uqam.ca ; www.crida-fr.org ; et <http://lise.iresco.fr>.

2. Cette section utilise J.-L. Laville et *al.* (1999), *L'économie sociale : approches et pratiques diverses en Europe et au Canada*, www.istr.org/networks/europe/laville.evers.etal.pdf

blicain. Au milieu du XIX^e siècle une conception de la solidarité a émergé en tant que lien démocratique social. Ainsi Leroux décrit-il la notion de solidarité en déclarant que « la nature n'a pas créé un être unique pour lui-même... Elle a créé tous les êtres l'un pour l'autre et leur a donné un lien de solidarité réciproque » (Leroux, 1851). Pour échapper à l'individualisme concurrentiel et à l'étatisme autoritaire, Leroux s'est intéressé aux réseaux de solidarité impliquant des ateliers, ainsi qu'aux associations et à la presse pour soutenir l'esprit public nécessaire à la démocratie. Selon ces principes, les projets cherchant à installer une économie « fraternelle » ou « fondée sur la solidarité » se sont épanouis dans les années 1830 et les années 1840 durant une réelle montée de l'associationnisme.

Ces deux cas évoquent les deux sources principales de l'associationnisme civique européen et ils font tous deux référence à la notion large et polysémique de solidarité. Les actions communes initiées au nom de la solidarité étaient inextricablement sociales, économiques et politiques. Leurs effets ont été diffusés tout au long du XIX^e siècle. En particulier, ces actions ont apporté les fondements de formes d'action publique préalable à la construction d'un État social. En même temps, des structures légales ont été mises en place. Cependant, cette institutionnalisation a eu pour effet d'accroître l'écart entre des dimensions qui avaient été précédemment liées. Les liens avec des syndicats se sont distendus en raison des tensions idéologiques au sein du mouvement ouvrier.

L'économie sociale

Vers la fin du XIX^e siècle et tout au long du XX^e siècle, les divisions et les fragmentations dans les organisations de l'économie sociale ont été aggravées par le compartimentage légal et l'intégration dans le système économique dominant. Trois sous-groupes émergent alors clairement : les coopératives, les mutualités et les associations.

Les coopératives

Les coopératives ont été intégrées à l'économie de marché, investissant les secteurs dans lesquels l'activité capitaliste demeurait réduite. Elles ont permis à un certain nombre de groupes de mobiliser les ressources nécessaires à leurs activités, mais ignorées des investisseurs. Alors que certains types de coopératives, telles les coopératives agricoles, émergeaient presque partout, d'autres étaient plus spécifiquement nationales, comme les coopératives de

consommateurs en Angleterre et les coopératives de logement en Allemagne, en Grande-Bretagne et en Suède. Dans les pays où le rythme d'industrialisation était moins rapide, comme la France et l'Italie, les coopératives d'ouvriers de l'industrie se développaient, favorisées en Italie par les zones industrielles de la Troisième Italie. Tandis que les coopératives pouvaient bénéficier de certains arrangements négociés avec l'État, elles étaient, pour la plupart, sujettes à la concurrence. En règle générale, la conséquence logique en était la concentration des moyens de production, qui les ont incitées à se spécialiser dans des activités importantes en rapport avec les identités de leurs membres. Les inquiétudes relatives à la survie à long terme des entreprises ont conduit à redimensionner des objectifs de politique publique initialement de portée plus large, et la transformation a continué – à ce point que les associations sont progressivement devenues « de véritables groupes financiers ressemblant aux établissements coopératifs typiques des économies capitalistes développées » (Vienney, 1982).

Les sociétés mutualistes

La création de l'État-providence a profondément modifié le rôle joué par les sociétés mutualistes en Europe. De nombreuses initiatives avaient été prises au début du XIX^e siècle pour répondre aux problèmes liés à l'incapacité de travailler, à la maladie et à la vieillesse, grâce à la solidarité, en rassemblant des membres d'une profession, d'une industrie ou d'un secteur géographique. Perçus comme des instruments d'émancipation des ouvriers par les socialistes, comme barrières contre l'agitation sociale par les libéraux et les conservateurs, ces mutualités ont été tolérées et contrôlées par le gouvernement, comme en Belgique et en France, à partir du milieu du siècle. Le risque inhérent à ces bienfaits a pu de fait être mieux géré grâce à la participation d'un grand nombre de membres à travers tout le pays et à l'aide fournie par les techniques statistiques. La sécurité du système a été assurée par l'institution de polices d'assurance obligatoires (comme pour la maladie et la vieillesse). La nature des activités économiques impliquées a induit la création d'une dépendance aux systèmes de sécurité sociale après la deuxième guerre mondiale, et les mutualités sont devenues des organisations de protection sociale complémentaires aux systèmes obligatoires. Elles se sont soumises aux normes prescrites par l'État pour compléter les transferts sociaux, même si ceci altérait le principe d'adhésion volontaire pour pouvoir fournir une aide contin-

gente et complémentaire. Au Danemark, en Espagne, en France et en Italie, les mutualités ont groupé leurs activités d'assurance maladie avec celles des institutions administrant les soins de santé et assurant le bien-être social. Cependant, l'intensification de la concurrence sur les marchés de l'assurance les a soumises à une rude épreuve, semblable à celle des mutuelles couvrant les risques liés à la propriété.

Les associations

Les associations ont été étroitement liées à différentes formes d'État-providence, correspondant aux trois modèles de régime d'État-providence identifiés par Esping-Andersen (1990). Dans le premier modèle, qui correspond aux systèmes universalistes ou aux systèmes sociaux démocrates des pays scandinaves tels que la Suède et le Danemark, un large recours à l'État comme organisateur de la société implique d'assimiler les services sociaux à une « collectivisation des besoins » (Leira, 1992), et de donner la priorité à l'intégration sociale et à l'égalité entre les sexes. Dans ce cadre, le rôle des associations a été d'exercer une pression sociale, en donnant aux revendications le moyen de s'exprimer, et elles ont mobilisé des réseaux pour faire pression sur le service public afin qu'il produise ses bienfaits. Dans la seconde configuration, correspondant aux systèmes libéral et dual, les services sont en grande partie absents. Sous le système libéral d'État-providence du Royaume-Uni, l'intervention du gouvernement se concentre sur les segments les plus défavorisés de la population. Une pénurie de services non marchands régulés par le gouvernement caractérise également les systèmes duaux spécifiques à l'Europe du Sud (par exemple, l'Espagne, l'Italie et le Portugal). Concentrés sur des transferts d'argent en espèces, de tels systèmes évincent les services, et accordent une protection aux individus bien intégrés dans le marché du travail, aux dépens des personnes dépendantes d'emplois peu sûrs ou de l'économie informelle ; ici, « l'accès aux droits n'est ni universel ni égalitaire, mais fonctionne sur la base de la connaissance individuelle, du privilège et du patronage » (Ferrara, 1996).

Dans ces deux configurations, le rôle des associations comme producteurs de biens ou de services est très limité, mais pour des raisons opposées : dans le modèle universaliste, la création de nombreux nouveaux services comportant des tâches précédemment assurées par le secteur privé devient la responsabilité de l'État ; dans les modèles libéraux et duaux, l'externalisation des services

est faible, et les tâches maintenues dans le secteur privé demeurent en grande partie exécutées par des femmes. Pour sa part, la troisième configuration correspond à un système corporatiste. En contraste avec les deux autres, cette configuration confère aux associations un rôle important en tant que pourvoyeur de services. Un règlement hiérarchique régit les relations entre les associations et le gouvernement, les services associatifs étant considérés comme une partie intégrante des politiques sociales financées par les impôts ou les cotisations de sécurité sociale. L'État établit les règles relatives à la façon dont les services sont fournis et les règles relatives au travail salarié inhérent. Si les règles sont satisfaites, le financement est assuré par le système de redistribution. En Allemagne, en Autriche, en France et en Belgique, les associations ont joué un rôle de pionniers des services sociaux, identifiant les critères sociaux émergents qui ont été plus tard maintenus dans le secteur associatif, quoique sous le contrôle de l'État. Ce règlement a ainsi rapproché les associations du gouvernement et les a incitées à former d'importantes fédérations nationales (affiliées par exemple avec les partis politiques, les églises, la Croix-Rouge et les organisations non-alignées en Allemagne ; laïques et catholiques en France ; socialistes et chrétiennes en Belgique).

Finalement, la gamme complète des organisations d'économie sociale, favorisant l'accumulation de capital communautaire par rapport à la rémunération du capital, trouve ses racines dans toute l'Europe. Plus de 30 % de la population représentent des membres d'une de ces associations : les banques coopératives, avec 36 millions de membres et 91 millions de clients, représentent 17 % du marché des opérations bancaires, et les assureurs coopératifs et mutualistes représentent presque 30 % du marché de l'assurance. Pour finir, de telles organisations fournissent 8,5 millions d'emplois à plein-temps, ce qui est équivalent à 7 % de l'emploi civil salarié (CIRIEC, 1999).

Alors que l'importance économique de l'économie sociale se consolide au cours du XX^e siècle, ce n'est pas le cas de son influence politique. Le choix des membres sur la base de leur contribution à l'activité a considérablement diminué le sentiment d'appartenance, qui a principalement nourri la dynamique pionnière de l'associationnisme. La spécialisation, l'évaluation de l'efficacité productive des coopératives et des mutualités par rapport à d'autres entreprises et l'intégration des associations aux politiques sociales nationales ont induit les organisations d'économie sociale à accorder une plus

grande attention aux aspects techniques. En dépit de la prise occasionnelle de positions fortes – sur l'avenir des systèmes de santé par exemple – ces diverses entités n'ont eu qu'un faible impact sur le débat public et, dans de nombreux cas, ont abandonné leur ambition sociale en faveur d'une gestion performante ou en faveur d'une conformité avec les normes publiques.

La perte de la multidimensionnalité a été reflétée surtout par l'abandon des dimensions politiques, mais également par une séparation entre les diverses entités. Même si les coopératives et les mutualités partagent les mêmes racines que les associations, cette origine commune a été oubliée dans des pays comme le Royaume-Uni. Ceci explique la référence, non pas à l'économie sociale, mais au « troisième secteur », constitué exclusivement d'organisations à but non lucratif, à l'exception des mutualités et des formes coopératives, alignées sur l'approche dominante dans les pays anglo-saxons. Ainsi la référence à l'économie sociale n'est pas consensuelle en Europe. C'est principalement en Europe continentale que les diverses organisations s'identifiant avec l'économie sociale ont commencé, dans les années 1980, à tenter un rapprochement pour réaffirmer leur identité. Mais comme ce regroupement se dessinait à un niveau hiérarchique élevé, une lame de fond provenant de la base des associations et des coopératives locales renouvelait son engagement pour une économie fondée sur la solidarité.

Une nouvelle dynamique

Les innovations émanant des réseaux de société civile ont émergé partout en Europe, pour la plupart comme associations et coopératives qui se sont adaptées différemment aux évolutions de l'action sociale, selon la forme et la nature de l'État-providence dans leurs pays respectifs.

Dans les pays scandinaves, les nouvelles organisations ont répondu de manière différente de celle des associations traditionnelles. Elles ont abandonné l'approche politique et culturelle hégémonique des années 1970, et ont à la place proposé de « nouvelles formes et solutions d'organisation aux problèmes sociaux locaux » dans les années 1980 (Klausen et Selle, 1996). Parmi ces derniers, les « développeurs de projets » du Danemark, qui ont inclus un ou plusieurs individus fortement engagés, et les coopératives suédoises de garderies d'enfants. En 1994, la Suède comptait 1 768 garderies d'enfants non municipales, prenant en charge 12 % de l'ensemble des enfants. De ces derniers, 1 020 étaient des coopératives de parents et

117 étaient des coopératives de travailleurs. Dans ce contexte, les coopératives et les associations ont contribué à un redéploiement des services existants, et à la création de nouveaux services. La « coopération » des services sociaux a cherché surtout à étendre les rôles des utilisateurs, tels que les parents, à trouver des solutions pour la garde de leurs enfants, et elle a été admise en dépit des contraintes financières pesant sur le secteur public.

À l'autre extrémité du spectre, dans les pays méditerranéens au régime dual, la même forme juridique a été néanmoins employée : le statut coopératif a été utilisé pour proposer des services que le secteur public n'aurait pas pu fournir. En Italie, les coopératives sociales ont émergé dans les années 1970 dans de nombreuses régions en raison de leur capacité à remplir des fonctions qui ne l'étaient pas précédemment, comme donner des emplois aux exclus du marché du travail et créer une gamme de services pour les particuliers. Ceux-ci se sont développés rapidement. En 2004, 7 100 coopératives faisant participer 267 000 individus, dont environ 223 000 salariés et 31 000 bénévoles fournissaient des services à des centaines de milliers de personnes. Ainsi, même si l'économie sociale demeure moins substantielle en Italie que dans d'autres pays en raison du rôle dominant de l'État dans des secteurs tels que l'éducation et la santé, le récent dynamisme de l'activité des coopératives basées sur « la solidarité sociale » est significatif. Ceci prouve que la confiance dans les coopératives basées sur la contrainte de non-redistribution peut s'étendre à d'autres caractéristiques spécifiques aux coopératives, telles que la participation des parties prenantes ou le comportement des entrepreneurs et des travailleurs. Au Portugal, la loi de 1998 sur les coopératives de solidarité sociale rassemble les membres « rémunérés », les destinataires des services et les membres « bénévoles », soit les fournisseurs non salariés des biens et des services. Les coopératives sociales ont émergé en Espagne au même moment. La loi générale de 1999 fait référence aux coopératives de service social fournissant l'éducation, les soins de santé et l'insertion dans le marché du travail ainsi que la satisfaction d'autres besoins sociaux non couverts par le marché. Il existe même, au niveau régional, des coopératives mixtes pour l'intégration sociale en Catalogne et des coopératives pour l'intégration sociale dans le Pays Basque et la région de Valence.

L'expansion des coopératives était due à la législation qui a permis ces entités traditionnellement homogènes d'impliquer une série de parties prenantes dans le processus décisionnel (bénévoles, sala-

riés, consommateurs, communautés locales...). La législation de 1991 en Italie a été conçue précisément pour répondre à ce type d'expansion. En outre, il n'est pas étonnant que les coopératives sociales se soient développées dans les pays où les systèmes d'État-providence n'avaient que très peu recherché l'aide des associations pourvoyeuses de services, et où les associations étaient limitées dans leurs activités économiques. La situation est très différente dans les pays aux régimes corporatistes, où les autorités gouvernementales ont établi des partenariats étroits avec des associations.

En Allemagne et en Autriche, les initiatives se sont dénommées « entraide » dans un effort de refléter un désir d'autonomiser les personnes impliquées. Les initiatives peuvent être divisées en trois sous-groupes : groupes semi-informels, groupes d'entraide (c'est-à-dire des groupes d'individus affectés par les mêmes problèmes) et groupes défendant la cause de certaines populations en dehors du groupe. Ils sont fondés sur le bénévolat, et le travail rémunéré en constitue seulement un complément. On dénombre approximativement 70 000 de ces initiatives en Allemagne, dont environ la moitié peut être considérée comme faisant partie du troisième système, impliquant quelque 2,65 millions de personnes. Ces groupes ont commencé à se multiplier dans les années 1980, particulièrement dans les soins de santé et l'action sociale, avec entre cinq et dix mille groupes uniquement dans les soins de santé. Ils sont enracinés dans une critique de la bureaucratisation des services dans le secteur public et dans les grandes organisations caritatives qui incluent également des associations plus anciennes avec lesquelles ils cohabitent.

En France et en Belgique, les efforts se sont concentrés sur la recherche de nouveaux moyens de fournir des services associatifs, reconnaissant que la seule absence de but lucratif ne suffit pas à s'assurer le respect de l'utilisateur. En tant qu'importants fournisseurs de services de longue date, les associations ont bénéficié de monopoles locaux virtuels. En raison d'une tradition de coopération entre le gouvernement et les associations, les nouveaux groupes ont adopté le même statut juridique, mais à partir d'un engagement renouvelé dans les relations associatives. Selon leurs instigateurs, la légitimité ultime de la fourniture de services par des associations est liée à leur capacité de donner une « voix » à des utilisateurs, de mobiliser l'implication volontaire d'une série de ressources, et de trouver un nouvel équilibre financier dans un contexte offrant une moindre protection.

Reconnaissance par le gouvernement

Cette nouvelle dynamique dépend en premier lieu de la tertiariation de l'économie. Dans une configuration qui voit les services représenter plus de 70 % de l'emploi global, les services relationnels deviennent toujours plus importants. D'ailleurs, dans les pays appartenant à l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE), le commerce, les services aux entreprises, l'hôtellerie et la restauration, les services personnels et les services de ménage, l'éducation, les soins de santé, l'action sociale et l'administration publique représentent la plupart des emplois et leur part augmente de façon soutenue. Le rôle central de ces services, dont l'activité dépend de l'interaction directe entre le fournisseur et le destinataire, explique le volume de création d'emplois dans les associations et les coopératives de service. En effet, la somme des actifs matériels est moins importante que la qualité de la communication entre les parties ou l'investissement dans les actifs intangibles (Laville, 2005).

Ces évolutions économiques se sont accompagnées de changements dans la façon dont les engagements publics sont entrepris. L'activisme militant, lié à un projet de changement social et qui implique une action de long terme et une forte délégation des pouvoirs au sein des structures fédératives, s'est amoindri, comme l'illustre l'affaiblissement des syndicats et des affiliations idéologiques. D'une part, la crise du bénévolat parmi les associations les plus fortement institutionnalisées s'est accompagnée d'une effervescence associative relative aux engagements spécifiques pour des périodes limitées, se concentrant sur des problèmes particuliers et tâchant de fournir des réponses rapides (Barthélémy, 1994). La question qui se pose concerne l'interdépendance entre le travail bénévole et la participation politique et sociale. Depuis les années 1960 ont émergé de nouvelles initiatives à la marge des mouvements sociaux traditionnels, combinant coopération sociale, assistance mutuelle et protestation. Le rôle des associations, dans cette perspective, n'est pas simplement de fournir des services et des emplois ; il englobe une recherche des formes de participation autres que la participation professionnelle ou politique, et est lié à la question de la cohésion sociale et de la participation des citoyens.

Dans ce nouveau contexte, d'un point de vue économique et politique, cette dynamique rend souhaitable une révision du statut des associations et des coopératives, ainsi que l'invention de nouveaux types d'organisations, pouvant s'étendre à de multiples parties pre-

nantes. C'est précisément ce qui a été initié par les dispositions légales régissant les coopératives sociales en Italie en 1991, étendu par la Loi de 2005 sur les entreprises sociales ; les « coopératives sociales à responsabilité limitée » au Portugal en 1999 ; le rôle accordé aux coopératives dans les services sociaux par la législation de 1999 en Espagne, suivie cette même année de l'adoption de cadres juridiques précis par les régions espagnoles ; l'introduction des entreprises à but social en Belgique en 1995 ; les coopératives d'intérêt communautaire en France en 2003 ; et la législation sur les entreprises d'intérêt communautaire au Royaume-Uni en 2005.

Il demeure qu'au niveau européen, l'articulation entre les manifestations récentes de la société civile et l'économie sociale plus ancienne, n'a pas été entièrement réalisée. Dans l'optique de la Commission européenne, le potentiel de création d'emplois a fait l'objet d'une attention plus pressante. Cette reconnaissance du point de vue social a résulté d'un long processus amorcé par le Livre Blanc sur la *Croissance, la Compétitivité et l'Emploi : les Défis et les Pistes pour Entrer dans le XXI^e Siècle* présenté par Jacques Delors en 1993, conformément au mandat assigné par les chefs d'État européens (Jouen, 2000). Ici, l'accent est mis sur la réponse à de nouveaux besoins, à l'origine d'un fleurissement de nouveaux travaux.

De cette constatation initiale, les travaux réalisés par l'« Unité d'études avancées » de la Communauté européenne ont fourni des éléments d'évaluation macro-économique du potentiel d'emplois. Cependant, la recherche menée dans les divers pays de l'Union européenne a identifié en premier lieu, la dynamique socio-économique par laquelle ce « fleurissement de nouveaux emplois » a déjà commencé à se dessiner. Des observations convergentes ont souligné l'utilité d'une approche novatrice – celle du développement local et des initiatives pour l'emploi (Jouen, 2000) – et ont identifié 19 secteurs d'approvisionnement (Commission européenne, 1995 ; 1996) dans quatre grands secteurs d'activité : les services de la vie quotidienne ; les services pour améliorer les conditions de vie ; les services culturels et les services de loisirs ; les services environnementaux.

Prolongeant ces investigations, la Commission européenne a conduit un programme voué à l'augmentation de la valeur des initiatives locales devant stimuler l'exploration et l'action dans ce secteur, en particulier en reconfigurant les fonds structurels, et par l'intermédiaire d'un programme pilote de la Direction Générale pour l'Emploi dans le « troisième système » pour obtenir une meilleure évaluation de l'impact de ce système sur la création

d'emplois. Cependant, il n'existait aucun lien réel entre cette analyse de la création d'emplois et les efforts antérieurs en faveur de l'économie sociale (Delors, 2004). À cet égard, il devrait être rappelé que, dans les années 1980, la Commission européenne a créé un Conseil Général consacré à l'économie sociale. Cependant, en raison de sa légitimité limitée et de financements peu importants, il est resté marginal jusqu'à ce qu'il soit par la suite supprimé dans les années 1990. Ses activités étaient officiellement intégrées au Conseil de surveillance des petites et moyennes entreprises, mais l'évolution de la responsabilité institutionnelle reflète sa visibilité réduite en ce qui concerne les questions économiques. Néanmoins, le rebond associatif a déclenché une ouverture du Conseil Général « de la société de l'information » aux associations, qui étaient à l'époque considérées comme un moyen d'intensifier la participation des citoyens à la construction européenne.

Les structures permanentes, telles que le Forum Consultatif Européen sur l'Environnement et les manifestations, telles que la première Convention sur la Société Civile, organisée en 1999 par le Comité Économique et Social, ont cherché à amorcer « un dialogue civil ». C'est alors que les aspects politiques eurent la priorité, et on parla ainsi non pas de l'économie mais des associations, de la société civile ou des organisations non gouvernementales.

La variété des expérimentations socio-économiques au Canada

Les convergences entre l'Europe et le Canada sont frappantes, particulièrement en ce qui concerne la nouvelle économie sociale, mais il existe des divergences dans leur trajectoire historique, particulièrement en ce qui concerne le Québec. En premier lieu, en dépit des origines qui sont par certains côtés comparables, les sociétés mutualistes n'ont pas joué un rôle aussi central au Canada qu'elles ne l'ont fait en Europe pour la sécurité sociale, et la tendance récente vers la « démutualisation » a réduit leur nombre. Néanmoins, les sociétés qui ont maintenu leur forme légale – et particulièrement les sociétés affiliées aux syndicats (par exemple, *SSQ Groupe Financier* au Québec) – l'ont en règle générale fait en connaissance de cause. En second lieu, les coopératives ont joué un rôle stratégique dans le développement économique, particulièrement dans l'agriculture (par exemple, la *Wheat Pool* dans l'ouest du Canada et les coopératives agricoles au Québec) et dans l'épargne et le prêt (par exemple, le *Mouvement Desjardins* au Québec et les associations de crédit dans l'ensemble du Canada). Troisièmement, les coopératives du

Québec ont joué un rôle politique et culturel important dans la question du contrôle de la langue française sur l'économie du Québec, qui les a imprégnés d'une sorte d'« âme » (Lévesque, 1993, 1990, 1989).

Dans ce contexte, il apparaît clairement que même si des tensions existent entre des groupes tels que le *Conseil de la Coopération du Québec*¹, qui unit toutes les coopératives, y compris les coopératives de solidarité créées en 1996, et le *Chantier de l'Économie Sociale*², un réseau de réseaux de la plupart des acteurs de la nouvelle économie sociale, les relations entre les deux doivent être entendues en des termes différents par rapport à l'Europe. Par exemple, le *Mouvement Desjardins* a facilité la constitution du *Chantier de l'Économie Sociale* et a même abrité l'organisation dans son *Complexe Desjardins* pendant les premières années de son existence, fournissant un ancien bureau de banque pour y installer les sièges sociaux. De même, le *Conseil de la Coopération du Québec* et le *Chantier de l'Économie Sociale* sont représentés dans la section canadienne du Centre International de la Recherche et de l'Information sur l'Économie Publique, Sociale et Coopérative (CIRIEC) et dans le Réseau d'Investissement Social du Québec (RISQ), un fonds d'investissement consacré à l'économie sociale. Pourtant, ce qui rend les rapports plus complexes et également plus riches avec le nouveau potentiel de coopération est bien la diversité des relations et dans certains cas des orientations qui doivent de plus en plus être trouvées parmi les organisations partageant le même statut juridique³.

Le concept de l'économie sociale a été, jusqu'à une période récente, employé presque exclusivement au Québec pour désigner l'entreprise collective. Dans le reste du Canada, le développement économique de la communauté a partagé les valeurs de l'économie sociale en dépit d'un vocabulaire différent. La réalité de ce que nous pouvons appeler les initiatives socio-économiques démocratiques, est diffuse dans tout le pays. C'est dans la période récente que l'expérience du Québec a inspiré le gouvernement canadien, qui a reconnu l'économie sociale en créant un secrétariat pour l'économie

1. Le Conseil de la Coopération du Québec a été fondé au début des années 1940. Voir le site Web : www.coopquebec.coop/.

2. Le Chantier de l'Économie Sociale a été fondé en 1996, en même temps qu'un sommet socio-économique du Québec, mais il est devenu autonome comme organisation à but non lucratif en 1999. Voir son site Web : www.chantier.qc.ca

3. Par exemple, les associations sans but lucratif ne sont pas toutes représentées dans le Chantier de l'Économie Sociale, tandis que certaines coopératives, telles que les coopératives de solidarité ou les coopératives de soin à domicile, partagent un certain nombre de caractéristiques avec les associations fonctionnant dans les mêmes secteurs.

sociale, et a adopté une politique de développement de l'économie sociale en 2004. Le gouvernement a également annoncé l'affectation de nouveaux financements à des initiatives d'économie sociale : 100 millions de dollars canadiens, dont 30 millions ont été affectés par le Québec à l'investissement permanent dans les entreprises d'économie sociale par la création d'un marché secondaire ; ceci est complété par 17 millions pour le renforcement des capacités institutionnelles, dont 3 millions pour le Québec, et 15 millions pour la recherche. Ceci était possible, parce que, comme en Europe, on dénombre de nombreuses initiatives de société civile pour le développement économique et le développement social, dans un très grand nombre de cas avec l'aide de l'État. Ces initiatives socio-économiques, qui se distinguent de celles liées au secteur public ou au secteur privé (d'où l'utilisation du terme « troisième secteur »), sont de plus en plus reconnues pour leur capacité à réussir dans les secteurs où les autres ont échoué, séparément ou en collaboration (conseil économique du Canada, 1990 ; OCDE, 1999). Le gouvernement canadien actuel a abandonné son engagement direct dans l'économie sociale. Cependant, l'initiative du gouvernement fédéral prise en 2004 a mobilisé les acteurs à travers le pays pour œuvrer à un cadre politique devant soutenir et consolider les initiatives d'économie sociale. Cette mobilisation n'a pas été affectée par la position du gouvernement actuel en dépit du retrait de ressources substantielles. Le travail nécessaire à assurer l'engagement du gouvernement est une priorité des acteurs mis en réseau à travers le pays.

L'économie sociale inclut de nouveaux services personnels pour répondre aux besoins que l'État-providence ne parvient pas à satisfaire (des services, qui, selon le règlement, sont surtout non marchands) et de nouvelles activités économiques (souvent principalement basées sur le marché) pour aider à intégrer dans la vie active les personnes qui en sont exclues, ou à revitaliser les zones rurales ou les zones urbaines en déclin, voire abandonnées (Fontan, Klein et Lévesque, 2003). En raison de cette capacité à mobiliser une large gamme de ressources, certains analystes se réfèrent à l'économie sociale comme le reflet d'une large variété de mondes et de logiques (marchande, civique, industriel, domestique). Tandis que les aspirations des années 1970 pour le développement durable et la qualité de vie ont continué de prévaloir pendant les deux dernières décennies, le renouvellement de l'économie sociale (comme réalité et non comme concept) au Canada a été profondément affecté par la crise du début des années 1980 et l'impact de la mondialisation et de

L'ouverture des marchés, la restructuration économique et l'essor de l'économie basée sur la connaissance, les changements sociaux et politiques et la reconfiguration de l'État-providence et des nouvelles questions sociales telles que l'exclusion et les nouvelles formes de pauvreté. La crise et les changements profonds ont conduit à de nouvelles opportunités et à de nouveaux besoins qui mobiliseraient des acteurs de la société civile, et mèneraient à une nouvelle génération d'économie sociale¹. Les innovations sociales ont émergé pour répondre aux problèmes sociaux nouveaux et urgents qui ont particulièrement affecté certaines communautés et groupes sociaux, et pour satisfaire les demandes de nouveaux mouvements sociaux – le mouvement de la communauté, les groupes de femmes, les groupes environnementaux, les communautés locales, les communautés culturelles... Dans ce contexte, les initiatives reflètent généralement la recherche de nouveaux rapports avec l'État et le marché, ainsi que le besoin de nouveaux règlements et d'une nouvelle division du travail, comme c'est le cas en Europe.

Tableau 5.1. Quatre catégories majeures d'organisations et d'entreprises de l'économie sociale

Besoins et relations d'opportunité au marché	Économie Sociale (répondant à des besoins sociaux urgents)	Économie Sociale (répondant à de nouvelles opportunités)
Économie Sociale à dominante non marchande (Développement social)	Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Protection des sans-abris • Cuisines collectives • Réintégration au sein du système scolaire 	Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Garde d'enfants • Centres périnataux • Écomusées
Économie sociale à dominante marchande (Développement économique)	Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de formation • Centres de réadaptation • Soupes populaires • Fonds d'investissement communautaire • Fonds de développement 	Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises sociales • Coopératives ouvrières • Coopératives d'alimentation naturelle • Fermage organique • Recyclage

Source : Lévesque, 2003.

1. Selon « Statistics Canada » (2004), en 2003, il y avait 161 227 organisations sans but lucratif et organisations bénévoles au Canada, dont 46 326 (28,7 %) au Québec. Leurs secteurs d'activité principaux étaient les sports et les loisirs (21 %), la religion (19 %), les services sociaux (12 %), l'octroi de subventions, la mobilisation de fonds et la promotion du bénévolat (10 %), les arts et la culture (9 %), et le développement du logement (8 %). Bien que toutes ces organisations ne fassent pas partie de l'économie sociale, leur nombre et leurs secteurs d'activité révèlent la vitalité de la société civile.

Comme le tableau 5.1 le montre clairement, la nouvelle économie sociale s'est développée principalement dans deux domaines : comme stratégies pour combattre la pauvreté et l'exclusion professionnelle. Ces deux domaines ont engendré au moins quatre types importants d'organisations d'économie sociale. Chaque zone (répondant aux besoins sociaux pressants ou à de nouvelles opportunités) inclut les initiatives qui impliquent des activités principalement non marchandes, et sont orientées, comme c'est la règle, vers le développement social et culturel, ainsi que vers des activités principalement marchandes, plus étroitement liées au développement économique. En d'autres termes, les réponses aux besoins sociaux urgents et aux opportunités peuvent impliquer le développement social ou le développement économique, mais les initiatives principalement non marchandes tendent à prendre la forme d'associations sans but lucratif, tandis que celles qui sont principalement orientées vers le marché peuvent être des organisations à but non lucratif, des coopératives ou des sociétés mutualistes. En outre, il existe un grand nombre d'organisations de soutien et de conseil et de réseaux sectoriels et régionaux. Au Québec, le *Chantier de l'Économie Sociale* fournit un cadre de gouvernance pour tous les secteurs de l'économie sociale depuis 1996 (voir le www.chantier.qc.ca).

Les organisations et les entreprises d'économie sociale principalement orientées vers le marché (telles que les coopératives d'alimentation naturelle et les entreprises de recyclage) doivent composer avec les forces du marché pour être viables, mais la seule présence d'activités marchandes ne signifie pas que le profit soit devenu un objectif en soi. En outre, les organisations à dominante non marchande, qui reçoivent une part substantielle de leurs ressources de l'État par la redistribution, bénéficient également de travail bénévole et de dons par la réciprocité, et incluent une proportion variable d'activité marchande. Dans cette optique, les frontières entre le développement économique et le développement social sont souvent floues dans l'économie sociale, comme l'illustre le développement économique de la communauté (CED), dont les activités comprennent la création d'emplois et la promotion de la création de nouvelles entreprises, ainsi que le développement des services de proximité (par exemple, le logement social) et la formation professionnelle, pour augmenter l'employabilité des personnes exclues. Le chiffre d'affaires prévu des entreprises d'économie sociale en 2003 était de 19,3 milliards de dollars canadiens (18 milliards pour les coopératives et les sociétés mutualistes et

1,3 milliard pour les organisations à but non lucratif) ; à l'exception des coopératives de services financiers (7,7 milliards) et des mutuelles d'assurance (2,3 milliards), le chiffre d'affaires prévu était de 9,3 milliards (8 milliards pour les coopératives et 1,3 milliard pour les organisations à but non lucratif). Ensemble, les coopératives et les mutuelles employaient en 2003, 77 708 personnes et comptaient 7 318 359 membres. Leurs actifs s'élevaient à 103,9 milliards. Le nombre de coopératives et de sociétés mutualistes était de 2 774¹.

En pratique, les organisations et les acteurs ont défini des critères pour identifier qui fait partie de l'économie sociale, en se basant sur le statut juridique des organisations, leurs valeurs (par exemple, la solidarité), leurs principes et leurs règles (par exemple, la règle d'une personne, une voix). Tous conviennent, qu'alors que le statut juridique facilite le groupement des organisations confrontées à des difficultés semblables, il n'assure pas nécessairement des pratiques uniformes. Les organisations d'économie sociale qui produisent des biens et des services (activités économiques au sens substantif), doivent fonctionner explicitement dans l'intérêt public (en rassemblant des membres, de façon semblable aux organisations d'entraide), ce qui n'est pas toujours nécessairement le cas. En outre, ils sont censés fonctionner indépendamment de l'État et du secteur privé (d'où le terme « troisième secteur » par opposition au secteur public et au secteur privé). Ceci signifie que l'organisation d'économie sociale doit être contrôlée par une association volontaire de personnes (d'où le terme volontaire), et non par l'État ou des bailleurs de fonds privés (Dreessen, 2001). Dans les organisations d'économie sociale, les procédures démocratiques et la gestion autonome sont jugées comme des critères indispensables, autant que le statut sans but lucratif, sinon plus.

Les principes et les valeurs du *Chantier de l'Économie Sociale* sont basés sur un consensus, parmi les acteurs sociaux, qui est plus présent au Québec qu'ailleurs. Le concept de l'économie sociale adopté au Québec peut être récapitulé comme suit :

- l'objectif ultime des services est tourné vers ses membres ou vers la collectivité ;
- gestion autonome (ce qui exclut les associations ou les organisations contrôlées par l'État ou par une entité externe) ;

1. 1,3 milliard de dollars canadiens est une évaluation fournie par le Chantier de l'Économie Sociale. Les autres données sont tirées de Lepage (2005).

- un processus décisionnel démocratique (ce qui exclut les organisations à but non lucratif dans lesquelles les décisions ne sont pas la résultante d'un processus démocratique) ;

- supériorité des personnes et du travail par rapport au capital dans la distribution du pouvoir et du produit ;

- participation individuelle et collective, contrôle et responsabilité.

Dans son guide d'évaluation, le *Guide d'Analyse des Entreprises d'Économie Sociale* (2003: A3) caractérise les biens et les services produits par l'économie sociale soulignant la dimension sociale qui est représentée par :

- l'utilité sociale des biens et des services, particulièrement pour la collectivité concernée ;

- la complémentarité des biens et des services produite avec ceux des secteurs publics et privés ;

- le lien entre les activités économiques et le développement des collectivités locales ;

- les impacts économiques et sociaux sur la communauté et sur le territoire.

Ces dimensions sociales de l'activité économique sont complétées par la façon de produire (ou les conditions de la production) :

- démocratie organisationnelle ;

- propriété collective et sociale ;

- management participatif ;

- supériorité des personnes par rapport au capital ;

- création d'emplois pérenne ;

- formation des travailleurs et augmentation de l'employabilité ;

- développement de l'exercice de la citoyenneté, des formes de solidarité et autonomisation individuelle et collective ;

- développement durable.

Ces diverses manières de caractériser les réalités que revêt le terme « économie sociale » reflètent celles qui sont utilisées de par le monde, particulièrement lorsque l'économie sociale est explicitement débattue (Dressen, 2001 ; Conseil Wallon de l'Économie Sociale, 1990 ; Monzon et Barea, 1991).

Puisque la définition « de l'économie sociale » par les acteurs sociaux est le résultat d'un compromis – y compris avec l'État –, elle

n'est pas admise sans réserves, discussions, et même oppositions. Selon leurs intérêts (collectifs) et leur vision politique, les acteurs et les mouvements sociaux tendent à étendre la définition pour y incorporer leurs propres activités, alors que d'autres cherchent à rétrécir sa portée afin d'accentuer leurs différences. Si nous prenons le Québec comme exemple (à des fins d'illustration), le mouvement des femmes a proposé une large définition de l'économie sociale afin d'inclure l'action communautaire, c'est-à-dire les initiatives pour réduire le chômage et combattre la pauvreté et l'exclusion, ainsi que les initiatives pour sensibiliser aux questions sociales et pour construire la solidarité – une définition ainsi non limitée à la production de biens et de services et non limitée à la partie marchande de l'économie sociale. Pratiquement au même moment, le mouvement communautaire a exigé que l'action communautaire autonome soit clairement distincte de l'économie sociale, afin de conserver le financement que l'État a affecté à l'éducation publique et à la défense des droits sociaux. Plus fondamentalement, ces acteurs ont craint, qu'en s'impliquant dans des activités à fort caractère entrepreneurial, ils pourraient être forcés de contribuer à la marchandisation de la vie quotidienne (à laquelle ils sont opposés). Cette position a étonné beaucoup d'observateurs, dans la mesure où l'action communautaire autonome avait contribué à la fondation de nombreuses associations et entreprises appartenant à l'économie sociale (par exemple, la garde d'enfants et la formation pour adultes). De même, de nombreux acteurs au Canada ont exprimé des craintes sur la commercialisation possible des organisations caritatives et de la dépendance des initiatives bénévoles par rapport à l'État. Dans ce sens, l'économie sociale pose une question politique aux acteurs sociaux, au sujet notamment de la relation des initiatives de société civile avec l'État et le marché (Lévesque, 2003).

La reconnaissance de l'économie sociale par la province du Québec et ses ministères liés à l'économie a contribué à faire pencher la balance vers une vision de l'économie sociale plus entreprenante et plus proche du marché. Si, selon le *Chantier de l'Économie Sociale*, le gouvernement du Québec était disposé à engager 1,1 milliard de dollars canadiens dans les « Centres de la Petite Enfance », 1,7 milliard dans les entreprises de recyclage, 233 millions pour le logement social, 48 millions pour les soins à domicile et 1,5 million pour les soins périnataux depuis 2005, l'hypothèse sous-jacente était que ce financement produirait des résultats positifs. De même, les organisations pour le financement et l'aide de l'économie sociale (telle que les cen-

tres de développement local et les sociétés de développement à terme de la communauté) tendent à se tourner plus spontanément vers les activités de marché de l'économie sociale, que vers ses activités principalement non marchandes. Tandis que certains documents plus récents du *Chantier de l'Économie Sociale* ont été influencés par cette vision (Chantier, 2001 ; Le guide, 2003), il reste que la définition initiale cherche à être exhaustive et ainsi relativement large. Dans une certaine mesure, les questions autour de la définition de l'économie sociale (et même autour de la pertinence du concept) sont inévitables, étant donnée la grande diversité des acteurs concernés ; mais elles soulèvent également d'importantes questions de recherche.

L'approche de l'économie sociale nous invite à opérer une distinction assez explicite entre les organisations qui produisent des biens et des services et les organisations qui militent pour les droits sociaux : les premières se trouvent principalement dans le domaine de l'économie, c'est-à-dire concrètement la production de biens et de services, alors que les secondes fonctionnent principalement dans le domaine politique, cherchant à influencer le pouvoir en soulevant les consciences, en utilisant la revendication et même l'incitation. Pourtant, dans la mesure où la sphère économique et la sphère politique ne sont pas imperméables, particulièrement pour des organisations économiques dépendantes de la mobilisation des personnes, il existe de nombreux cas hybrides. Par exemple, les organisations d'économie sociale, en raison de leur mode de fonctionnement démocratique, essayent de créer des espaces publics aisément accessibles pour identifier les intérêts collectifs et le bien commun, ce qui constitue une activité politique affectant la vie de la communauté. De même, il existe des groupes de pression qui appartiennent à la sphère politique et qui offrent dans le même temps des services à leurs membres (ce qui constitue une activité économique). L'Association Coopérative d'Économie Familiale (ACEF) qui milite pour les droits des défavorisés est un de ses groupes, mais une partie importante de ses activités consiste à venir en aide aux familles disposant de revenus modestes afin qu'elles équilibrent leur budget, ou à faire en sorte que les faillites personnelles aient le moins de répercussions négatives possibles pour la famille. La définition de l'économie sociale, et surtout la reconnaissance de cette définition par l'État, deviennent assez rapidement un problème politique. En conséquence, les chercheurs doivent analyser ces définitions s'ils veulent saisir complètement les défis de l'économie sociale – défis qui varient d'un pays et d'une région à l'autre.

Diversité des approches théoriques

Comme Erwin Dressen (2001) le notait dans sa recherche sur le secteur du bénévolat, il existe autant de définitions de l'économie sociale qu'il existe d'objets de recherche et d'approches théoriques du sujet. Par ailleurs, les chercheurs ont fondé des journaux académiques et ont formé des associations académiques et des réseaux correspondant à ces différentes définitions et approches¹. Avec ceci à l'esprit, nous allons explorer des approches qui utilisent explicitement les termes « économie sociale » et « économie solidaire », bien qu'au Canada et au Québec, le terme « nouvelle économie sociale » soit utilisé comme un synonyme d'« économie solidaire ». Nous terminerons par une revue des concepts similaires également utilisés par les chercheurs, en particulier au Canada.

Il est possible de revenir au XIX^e siècle pour identifier le premier *Traité d'économie sociale* (Dunoyer, 1830 ; Desroche, 1983) et pour découvrir un grand nombre d'auteurs qui ont utilisé le terme « économie sociale » : Frédéric Le Play² (1872), Charles Gide (1890), Léon Walras (1896), Max Weber, qui utilisa initialement le terme *Sozialökonomische Wissenschaft* en 1904, et Émile Durkheim qui adopta le terme « économie sociale » après son séjour en Allemagne et sa découverte de l'école historique allemande. Cette exploration des références historiques à l'économie sociale révèle que le terme en question était utilisé pour distinguer une nouvelle approche disciplinaire de l'économie (une alternative à l'économie politique et aux théories économiques dominantes) et pour unifier diverses organisations économiques basées sur une association de personnes. Ceci dit, nous limiterons la discussion aux approches développées au cours de ces trois dernières décennies.

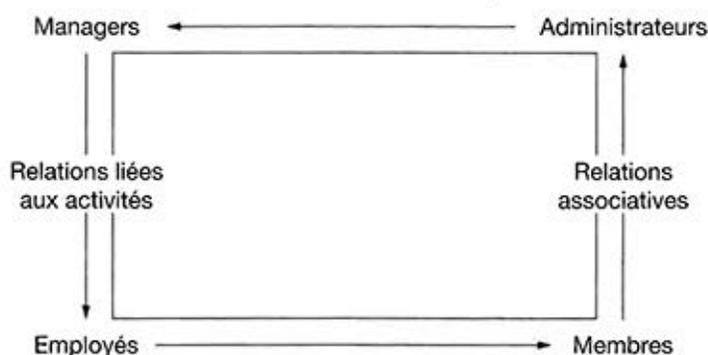
1. Inclus : ARNOVA, CIRIEC International (entreprises d'économie sociale et entreprises publiques), la société internationale pour la recherche sur le troisième secteur (ISTR) (Université Johns Hopkins), et les *Rencontres Internationales d'Économie Sociale*, EMES. Ils ont également fondé des journaux comme, par exemple, *Annales de l'Économie Publique, Sociale et Coopérative/Annals of Public and Co-operative Economics* (Oxford, Blackwell et CIRIEC International), *Économie et Solidarités* (presses de l'Université du Québec et CIRIEC-Canada), *Economic and Industrial Democracy* (Sage publications), *Social Innovation* (San Francisco, Université de Stanford), *Review of Social Economy* (Routledge, New York), *Revue Internationale d'Économie Sociale* (Paris) et *Voluntas International Journal of Voluntary and Non-Profit Organization*, New York, Kluwer Academic/Plenum Publishers.

2. À l'Exposition universelle de 1867 à Paris, Le Play avait organisé une exposition sur l'économie sociale couvrant une série d'expériences et d'initiatives dites d'« économie sociale » (Desroche, 1983 ; p. 71). En 1850 environ, il a fondé la *Société Internationale des Études Pratiques d'Économie sociale*, qui publia le *Bulletin de la Société d'Économie sociale. Chantier de l'Économie Sociale*.

Les approches centrées sur l'organisation

La résurgence du terme « économie sociale » en Europe, vers le milieu des années 1970, doit beaucoup aux efforts de théorisation des caractéristiques communes des coopératives, des sociétés mutualistes et des associations entrepris par Henri Desroche et Claude Vienney, tout en se développant à partir d'une tradition longue de plus d'un siècle. Cette recherche a été menée en étroite collaboration avec les cercles impliqués, spécialement avec le Collège Coopératif. Desroche et Vienney ont trouvé que les organisations d'économie sociale étaient plus complexes que les autres formes organisationnelles et les entreprises en ce qu'elles combinent une association de personnes avec une entité de production de biens et de services liés réciproquement par une relation duale d'activité et de participation (Vienney, 1994). La complexité qui en résulte est illustrée clairement par le quadrilatère d'Henri Desroche (Desroche, 1976) qui suggère la possibilité d'une démocratie quadripartite basée sur l'internationalisation des acteurs (membres, employés, administrateurs et managers), des ressources et des résultats externalisés ailleurs.

Figure 5.1. Quadrilatère des acteurs d'une entreprise d'économie sociale



Pour maintenir une relation aussi complexe en dépit d'un fort potentiel de conflit, il est nécessaire, sinon crucial, de disposer d'un statut légal approprié qui en assure la régulation au travers de règles spécifiques. Le statut légal fournit plus communément la base pour une première définition de l'économie sociale. Cette première définition présente l'avantage d'identifier rapidement les organisations qui font face à des défis similaires. Elle ne garantit pas, cependant, que les règles vont être mises en application. Par ailleurs, il est pos-

sible que certaines organisations connaissent une complexité similaire sans toutefois vérifier une des trois formes légales identifiées : coopérative, société sans but lucratif ou société mutuelle. C'est pourquoi Henry Desroche a ajouté le concept de « caractéristiques incertaines » reflétées par les entreprises communautaires, les syndicats, les entreprises communales et les entreprises publiques contrôlées par une instance démocratique (Desroche, 1983).

Une seconde définition proposée par Claude Vienney va plus loin, avec une définition systématique, caractérisant l'économie sociale en termes d'acteurs (relativement dominés et donc affectés dans leur vie courante et leurs activités), ou en termes d'activités (activités qui sont socialement nécessaires mais très peu prises en charge par l'État ou par le marché), et en termes d'au moins quatre règles spécifiques qui gouvernent : 1) les relations entre les membres (pratiques démocratiques) ; 2) les relations entre les membres et l'entreprise (détermination des activités par les membres) ; 3) les relations entre l'entreprise et les membres (distribution des surplus ou allocation des recettes) et 4) les entreprises ou l'entité productrice de biens et de services (propriété collective durable) (Lévesque et Ninacs, 1997). Dans cette définition, l'économie sociale ne doit pas être confondue avec l'économie informelle ou l'économie domestique.

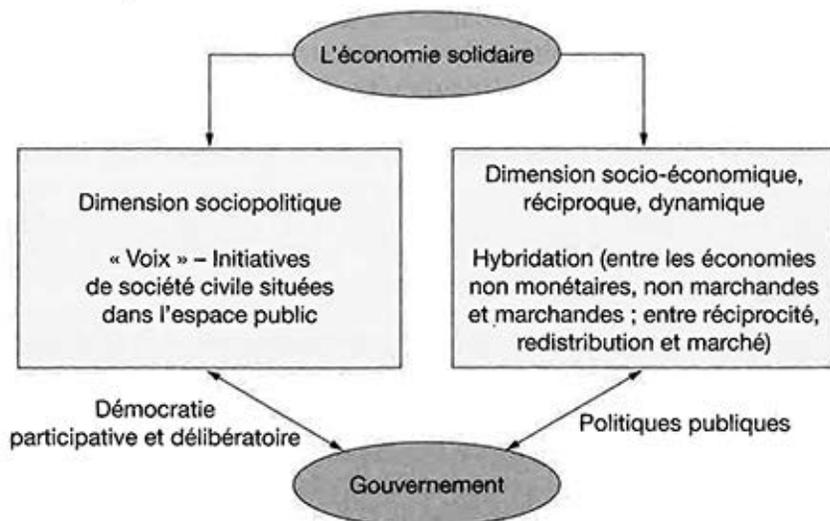
L'économie solidaire

Les définitions historiques ont été examinées par une nouvelle génération de chercheurs, qui, à partir du début des années 1990, ont proposé plusieurs autres définitions, cherchant, parmi d'autres choses, non seulement à saisir plus clairement la nouvelle génération d'associations, mais aussi le contexte dans lequel elles ont émergé. L'originalité de cette recherche réside dans le fait qu'elle s'étend au-delà de la dimension opérationnelle, et adopte une approche qui relie le niveau micro (l'entreprise ou l'organisation) et le niveau macro (l'État et le contexte institutionnel) ; en outre, cela redéfinit les dimensions économique et politique de l'économie sociale. Ceci souligne le fait que la nouvelle dynamique mentionnée plus haut, émerge dans un contexte de crise de la régulation keynésienne (État – marché) suivie par une reconfiguration de l'État-providence et la restructuration de l'économie dans laquelle la société civile devient un pôle complémentaire de l'État et du marché. Dans cette perspective, la nouvelle économie sociale ou l'économie solidaire n'est pas seulement définie comme une activité économique

avec un objectif social, mais est également basée sur une conception étendue de l'économie et de la sphère politique. L'économie sociale, en se définissant comme un ensemble d'organisations, avait laissé ouverte la question plus large de son rôle dans l'économie et les démocraties contemporaines. L'intérêt actuel des chercheurs pour l'exploration de ce rôle, chercheurs qui ont suivi la multitude des initiatives qui ont émergé au cours des deux dernières décennies, a généré une vision de l'économie solidaire qui renouvelle ses liens avec l'origine de l'associationnisme. C'est une approche qui, plutôt que de considérer les initiatives comme organisations ou entreprises collectives, les définit en termes de bi-dimensionnalité, à la fois socioéconomique et sociopolitique – comme le montre la figure 5.2.

Clairement, une contribution majeure de l'approche de l'économie solidaire repose sur sa dimension sociopolitique. Au XIX^e siècle, l'extension du marché a provoqué des réactions de la part de la société, telles que la création des associations et ensuite le développement de l'État-providence. C'est ce processus historique que Salamon (1987, 1990) a rappelé, en soulignant que les associations ont été en fait les « premières lignes de défense » érigées par la société mais que leurs limitations (insuffisance, vision restreinte, paternalisme, amateurisme) les ont forcées à forger des liens de coopération avec l'État. Cette explication fonctionnaliste se révèle exhaustive étant donné le sujet, comme Salamon et Anheier (1996,

Figure 5.2. Les deux dimensions de l'économie solidaire



1997) l'ont eux-mêmes reconnu, lorsque, à la suite des premières recherches du projet Johns Hopkins, ils adoptèrent une « approche d'origine sociale » dans le but d'obtenir une meilleure compréhension des situations nationales à travers une analyse de leurs origines historiques et de leur développement.

Les relations entre ces initiatives et le gouvernement sont très importantes, car elles ont un impact sur deux questions politiques : la première concerne le potentiel d'action des membres de la communauté politique dans son ensemble ; la deuxième est centrée davantage sur l'exercice du pouvoir. Toutes les interactions entre les initiatives du gouvernement et celles de la société civile ont comme conséquences des effets mutuels, dont l'intensité et les formes varient considérablement au cours du temps. D'une part, les initiatives entrepreneuriales d'acteurs sociaux divers, par leur existence même, participent à l'évolution des formes de régulation par le gouvernement. D'autre part, les règles adoptées par le gouvernement influencent l'orientation des initiatives. Isoler les organisations sans saisir leurs rapports avec le domaine public empêche la compréhension de leur passé et de leur futur.

Au niveau socioéconomique, l'approche d'économie solidaire est soutenue par les recherches qui montrent que l'économie ne peut pas être réduite au marché, et qu'elle inclut les principes de redistribution et de réciprocité. Au lieu de considérer l'économie d'un point de vue néoclassique formel (le calcul rationnel dans des situations où les ressources sont rares et les désirs illimités), l'approche d'économie solidaire inspirée par Karl Polanyi (1944) définit l'économie d'un point de vue positif, de sorte qu'elle inclut les trois principes économiques du marché, de la redistribution effectuée principalement par l'État, de la réciprocité et du don dans lesquels la société civile s'engage volontairement (Mendell et Salée, 1990). Ce cadre analytique est utilisé comme référence par une série d'auteurs et a constitué la base de la recherche pour le développement territorial de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE) et le programme pour le développement de l'emploi et de l'économie locale (LEED).

Les combinaisons du marché, de la redistribution et de la réciprocité qui caractérisent les sociétés ont varié au cours de l'Histoire. La société contemporaine n'est aucunement différente, elle comporte chacun des trois « modèles de l'intégration » : l'économie de marché, ou libérale, dans laquelle la distribution des biens et des services est principalement de la responsabilité du marché ; l'économie

non libérale, dans laquelle la distribution des biens et des services est principalement basée sur la redistribution contrôlée par l'État social ; et l'économie non monétaire dans laquelle la distribution des biens et des services est basée principalement sur la réciprocité. L'approche d'économie solidaire souligne l'hybridation entre les trois modèles d'intégration qui caractérisent les économies contemporaines mais ne sont généralement pas liés. Dans cette perspective, c'est en combinant les ressources de chacune de ces activités que les structures d'économie sociale peuvent se protéger contre les menaces de banalisation et de marginalisation.

Il est nécessaire d'expliquer les rouages de cette hybridation sous-jacente à l'économie solidaire, qui relie la dimension économique à la dimension politique. Dans cette approche, les activités économiques proviennent de la réciprocité (engagement volontaire) et de la reconnaissance des diverses parties prenantes dans lesquelles les activités (biens ou services) sont conjointement définies, en particulier dans le cas des services de proximité, créant de ce fait des espaces publics propices au développement de nouveaux modèles de vie communautaire et au renforcement de la cohésion sociale. Ce processus implique l'investissement substantiel dans une démocratie qui devrait être non seulement représentative, mais aussi participative et délibérante. Les chercheurs de cette école définissent l'économie solidaire comme : 1) une économie plurielle en raison de la pluralité des principes et des ressources mobilisées ; 2) une composante d'une économie mixte de bien-être social, de sorte qu'elle occupe un espace intermédiaire entre l'entreprise privée, l'État et la sphère privée, accentuant de ce fait ses dimensions socio-économiques et sociopolitiques (Evers et Laville, 2004) ; 3) un troisième secteur qui, bien que distinct de l'État, de l'entreprise privée et de l'économie informelle privée, recouvre néanmoins chacune de ces composantes car les frontières entre elles sont floues.

En conclusion, les deux significations associées au troisième secteur – organisations à but non lucratif et économie sociale – impliquent deux approches théoriques assez différentes, et probablement des expériences qui le sont tout aussi. L'approche en termes d'organisations à but non lucratif considère que l'absence de profit, constitue le facteur déterminant des organisations bénévoles qui cherchent à atteindre des objectifs, relevant de l'intérêt général ou collectif, tandis que, pour les organisations d'économie sociale, ce sont le processus démocratique et la participation des parties prenantes qui permettent la réalisation de ces objectifs, même si quelques-unes

voire l'intégralité de leurs activités est de nature libérale. Des analyses plus récentes de l'économie solidaire tendent à remettre en cause l'idée d'un secteur aux frontières rigides, au nom d'une conceptualisation étendue de l'économie, en tant qu'économie plurielle, et de la politique, en tant qu'espace public. Pour cette raison en particulier et pour d'autres, ces analyses remettent également en cause la proposition de Salamon et Anheier (1998) selon laquelle le troisième secteur devrait faire partie de la société civile. Dans leur optique, ils le considèrent davantage comme un espace intermédiaire. En somme, l'économie solidaire participe à la construction d'un « nouveau régime de gouvernement de l'intérêt général » mobilisant l'État et ses agences d'une façon originale, le marché au travers des entreprises et la société civile par l'intermédiaire notamment des associations bénévoles (Lévesque, 2003).

Des concepts semblables pour des réalités contrastées

À l'exception du Québec, le concept d'économie sociale est très peu employé au Canada, mais d'autres concepts similaires font référence à une réalité comparable. Parmi ces concepts, celui du développement économique de la communauté a été le plus largement diffusé depuis, au moins, le milieu des années 1980. Il est fréquemment défini comme le « processus par lequel les communautés initient et mettent en application leurs propres solutions aux problèmes économiques, pour construire la performance de long terme de la communauté et pour encourager l'intégration des objectifs économiques, sociaux et environnementaux » (Ross et McRobie, 1989). Le développement économique de la communauté, accentue l'importance d'un modèle de gouvernance qui peut mobiliser les divers composants de la société civile et d'autres parties prenantes, telles que les entreprises et le gouvernement, afin de définir le périmètre de la solidarité. Selon certains académiques, la place occupée par la participation de la communauté dans son développement économique revêt un caractère stratégique, non seulement pour la réussite de l'approche, mais également pour son identification avec l'économie sociale (Morin *et al.*, 1994). Les questions relatives au développement économique de la communauté remettent en cause les approches traditionnelles du développement, y compris la séparation entre la sphère économique et la sphère sociale. À cet égard, les définitions constituent une référence conceptuelle : celle formulée par l'OCDE (1999) et le réseau EMES, et celle proposée par le gouvernement britannique en 2002.

Un autre concept relativement proche de l'économie sociale est celui de l'« entreprise sociale », qui est de plus en plus employé aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Europe continentale. Une entreprise sociale a un objectif ciblé sur le développement de la communauté ou la satisfaction des besoins sociaux. Deux tendances semblent actuellement prévaloir : le premier cas, qui prédomine en Europe, reconnaît la dimension sociale des entreprises, reflétant l'évolution d'un complexe d'entreprises de plus en plus fréquemment dénommées entreprises d'économie sociale solidaire ; dans le second cas, typiquement américain, la notion peut être employée pour décrire des organisations à but non lucratif avec un nombre croissant d'activités commerciales ou de caractéristiques entrepreneuriales. D'autres recherches se concentrent sur le profil des entrepreneurs sociaux – individus hybrides qui sont conjointement des entrepreneurs et des militants sociaux – et soulignent les difficultés spécifiques que rencontrent ces entrepreneurs sociaux, y compris l'accès au financement, le manque d'ancrage solide dans les milieux d'affaires... (Badelt, 1997).

L'attention particulière accordée à l'entreprise sociale (et plus tard aux entrepreneurs sociaux) ouvre une discussion sur la transformation des associations – une discussion qui soulève des questions importantes qui ne sont pas toujours bien définies. La recherche s'est concentrée principalement sur les activités de ces entreprises et sur leur financement, mais elle pose très peu de questions sur leur capacité à se révéler autonomes vis-à-vis du financement privé ou public. Pour des organisations à but non lucratif, le concept représente une sorte de dilemme, dans la mesure où le terme « entreprise » fait référence à une activité marchande. Pour l'économie sociale, le concept soulève moins de questions sur les activités relatives au marché que sur l'autonomie, la relation avec la communauté et le processus démocratique. Par ailleurs, cette notion oriente la recherche vers l'intervention au niveau micro, en ne tenant pas compte du fait qu'une entreprise sociale peut contribuer au remaniement de l'État-providence, ou à la reconversion économique des territoires.

Pour finir, la notion d'innovation sociale est de plus en plus associée aux concepts de l'entreprise sociale et de l'économie sociale. Les organisations et les entreprises d'économie sociale sont perçues comme une importante source d'innovation sociale, car elles émergent généralement pour satisfaire les besoins qui sont faiblement, si ce n'est aucunement, pris en charge par le marché ou par l'État

(Zimmermann, 1999). Leurs racines communautaires et leur proximité avec certains groupes sociaux, leur permettent d'identifier les besoins et les possibilités plus rapidement que d'autres. De même, leur structure, qui encourage la participation de diverses parties prenantes, favorise la circulation d'informations, et ainsi l'apparition de nouvelles idées et de nouveaux projets. Néanmoins, les associations et les entreprises d'économie sociale se rendent rarement compte qu'elles innovent, puisqu'elles le font tout à fait spontanément. Pour cette raison, il est utile d'identifier ces innovations, de les décrire et d'étudier les conditions dans lesquelles elles émergent et se diffusent. À cette fin, l'innovation sociale peut être définie comme « toute approche, pratique ou intervention nouvelle, ou tout produit qui est développé pour améliorer une situation ou pour résoudre un problème social » et qui « a été adopté par des institutions, des organisations ou des communautés » (Bouchard, 1999). Pour résumer, une innovation sociale est sans aucun doute une expérience sociale et socio-économique, mais une expérience qui a réussi et qui peut être reproduite ailleurs. En conséquence, si l'innovation sociale doit prouver son utilité sociale, elle peut certainement être validée par l'intermédiaire du marché, mais également par l'intermédiaire de son institutionnalisation, par les services publics et l'économie sociale.

Dans cette optique, les innovations sociales sont perçues non seulement comme innovations organisationnelles assez banales, mais également comme innovations institutionnelles moins banales, ou comme nouvelles dispositions institutionnelles, nouvelles règles pour la régulation sociale et socio-économique ou nouvelles manières de résoudre des problèmes sociaux et socio-économiques. Ainsi, les politiques gouvernementales adoptées récemment en Europe, au Canada et au Québec en faveur de l'économie sociale, bien qu'encore modestes, sont des innovations institutionnelles qui créent des conditions favorisant son développement. Elles résultent d'un processus de négociation entre les acteurs de l'économie sociale et solidaire et les gouvernements respectifs, et un glissement de l'action communautaire vers l'action publique. Le caractère hybride et intersectoriel de l'économie sociale nécessite des politiques gouvernementales horizontales d'économie, contrairement à l'approche en silo en vigueur dans la plupart des ministères. Les nouvelles entités politiques, y compris les conseils intersectoriels, constituent des forums de discussions nouveaux et uniques ; ils représentent un des éléments d'un nouveau contexte institutionnel

et un des éléments de la coproduction de la politique publique par l'ensemble des parties prenantes. Pour finir, nous devons ajouter que les innovations sociales sont présentes non seulement dans le domaine social mais également dans le domaine économique ; non seulement dans les associations et les entreprises d'économie sociale, mais également dans le secteur privé et dans le secteur public.

Conclusion

Ce chapitre met l'accent sur la grande diversité des expériences de l'économie sociale et des approches théoriques qui essaient de les décrire. On peut observer cette diversité dans une série de pratiques à travers différents pays et régions, comme l'illustre clairement le cas du Québec et de son influence sur le reste du Canada. Ces initiatives socio-économiques, indépendamment du fait qu'elles se nomment « économie sociale », « économie solidaire », « troisième secteur » ou « troisième système », font partie intégrante d'une nouvelle économie politique, qui reconnaît l'importance du social dans l'économie, qui rend les initiatives de la société civile visibles et légitimes et, plus récemment, qui reflète les demandes des citoyens en faveur d'une économie plus responsable. De ce point de vue, l'économie sociale est de plus en plus reconnue, non seulement pour ses objectifs déclarés (la réponse aux besoins non satisfaits), mais aussi pour son potentiel de transformation de nos sociétés et de nos économies, y compris sa capacité, à partir d'aujourd'hui, à répondre aux espoirs que suscitent une autre forme de développement, et une autre forme de mondialisation. Plus spécifiquement, l'économie sociale représente potentiellement un espace pour l'innovation sociale qui s'avère décisive pour le développement social et pour le développement économique, particulièrement au niveau local. Cependant, du point de vue de la recherche sur l'économie sociale, de nombreuses questions demeurent sans réponse, puisque ce potentiel n'est pas toujours exploité, ni ne peut l'être en l'absence des conditions favorables qui sont décrites de façon de plus en plus détaillée, et qui exigent la contribution de l'État et du marché. Certaines recherches se concentrent principalement sur les entreprises et les organisations (la perspective micro), telles que les questions principales concernant la conformité des pratiques avec les valeurs et les principes avancés. Une autre recherche se concentre sur la place et le rôle de l'économie sociale dans la société, et sur le rôle attribué par l'État (la perspective macro). Il est rare que la recher-

che parvienne à lier d'une façon convaincante et satisfaisante les deux niveaux d'analyse. Il nous semble que les questions les plus stratégiques se situent à l'interface entre ces deux types d'approches. Notre chapitre ne peut pas échapper à cette difficulté, bien que l'attention ait été principalement accordée à un examen du contexte institutionnel, du rapport avec l'État et la société civile et des rôles respectifs de l'État et du marché.

La diversité et la multiplicité des initiatives et des contextes institutionnels dans lesquels elles se situent exigent de nouvelles méthodologies d'évaluation et de nouveaux indicateurs pour rendre compte des rendements économiques ainsi que des rendements sociaux ; de la qualité du service ainsi que des conditions de travail ; et de la contribution au capital social ainsi qu'au renforcement de la démocratie dans les organisations et les secteurs locaux dans lesquels l'économie sociale est présente. Cette grande diversité et cette multiplicité suggèrent que l'analyse comparative doit s'avérer hautement pertinent, non seulement entre les secteurs d'activité mais aussi entre les pays et les régions. Par ailleurs, l'état de la recherche semble également indiquer que le contexte institutionnel, le dynamisme des mouvements sociaux et leur capacité à forger des alliances favorables constituent des facteurs décisifs influençant la taille et le dynamisme de l'économie sociale dans n'importe quelle société donnée.

Nous pouvons présupposer que la portée macrosociologique et macroéconomique de l'économie sociale se situe principalement dans sa capacité à remettre en cause le marché et l'État, du point de vue de l'efficacité et de la qualité de service, de la démocratisation des services à la communauté et de la production. Comme le stipule l'approche de l'économie solidaire, l'espace politique occupé par la nouvelle économie sociale souligne clairement l'importance croissante des initiatives de la société civile dans la sphère économique, nous obligeant ainsi à aller au-delà d'une vision bipolaire centrée exclusivement sur le marché ou sur l'État. Pour finir, il serait impossible de négliger l'impact de la recherche, et en particulier de la recherche effectuée en partenariat, sur son institutionnalisation et sa reconnaissance par le gouvernement. Dans de nombreux cas, ceci implique la coproduction des politiques publiques impliquant des chercheurs, des acteurs et des organisations gouvernementales.

Dans le processus d'institutionnalisation de l'économie sociale, la définition ou les contours de l'économie sociale constitue une question politique qui demeure encore ouverte, bien que l'on s'achemine

vers sa fermeture. Les chercheurs qui étudient l'économie sociale en association avec ses acteurs, bénéficient d'un accès direct, non seulement au domaine, mais également à la dénommée connaissance « tacite », sans compter la participation active des associés dans la codification de cette connaissance. Cependant, le partenariat ne devrait pas induire les chercheurs à abandonner une recherche plus fondamentale et à chercher des réponses aux questions dont l'impact n'est pas immédiat. Plus explicitement, nous dirons que la recherche effectuée en partenariat exige, que le lien entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée soit fait, ainsi que le lien entre le court terme (l'urgence) et le long terme (les opportunités). La recherche effectuée en partenariat ne peut pas être entièrement satisfaisante pour toutes les parties prenantes à moins qu'elle puisse non seulement répondre aux questions les plus concrètes et les plus immédiates, mais aussi contribuer à améliorer la connaissance de la société et de l'économie.

Bibliographie*

- Barthélémy, M. (1994), *Les Associations dans la Société Française: un Etat des Lieux*, Centre d'Etude de la vie Politique Française, Fondation Nationale des Sciences Politiques, CNRS, Paris.
- Bouchard, C. (1999), in collaboration with the Groupe de Travail sur l'Innovation Sociale, *Recherche en Sciences Humaines et Sociales et Innovations Sociales: Contribution à une Politique de l'Immatériel*, Conseil Québécois de la Recherche Sociale, Québec.
- Bourdieu, P., et al. (1968), *Le Métier de Sociologue*, Mouton, Paris.
- Brunelle, D. and B. Lévesque (2004), "Libre-échange et Modèles Québécois de Développement", in D. Brunelle and C. Deblock. (eds.), *L'Alena: Le libre échange par défaut*, Fides, Montréal, pp. 51-78.
- Conseil Wallon de l'Économie Sociale (1990), *Rapport à l'Exécutif Régional sur le Secteur de l'Économie Sociale*, Namur (Belgium).
- Desroche, H. (1983), *Pour un Traité d'Économie Sociale*, Coopérative D'édition et D'information Mutualiste, Paris.
- Desroche, H. (1976), *Le Projet Coopératif*, Editions Ouvrières, Paris.
- Dressen, E. (2001), "What We Should Know About the Voluntary Sector but Don't", *Canadian Journal of Policy Research/Revue Canadienne de Recherche sur les Politiques*, Vol. 2, No. 2, pp. 11-19.
- Dunoyer, C. (1830), *Nouveau Traité d'Économie Sociale*, Sautelet et Cie, Paris.
- Esping-Andersen, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Harvard University Press, Harvard.
- European Commission (1995), *Local Development and Employment Initiatives*, March, Brussels.
- European Commission (1996), *First Report on Local Development and Employment Initiatives: Lessons for Territorial and Local Employment*

* La bibliographie est reprise telle quelle de l'édition originale.

- Pacts*, Working Document for Commission Services, November, Brussels.
- Evers, A. and J-L. Laville (eds.) (2004), *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Ferrara, M. (1996), "The Southern Model of Welfare in Social Europe", *Journal of European Social Policies*, Vol. 6., No. 1, pp. 17-37.
- Gide, C. (1890), *Quatre Écoles d'Économie Sociale*, Librairie Stapelmohr, Geneva, and Librairie Fischbacher, Paris.
- Guide d'Analyse de l'Entreprise d'Économie Sociale* (2003), Réseau d'Investissement Social du Québec, Montréal.
- Jouen, M. (2000), *Diversité Européenne Mode d'Emploi*, Éditions Charles Léopold Mayer, Collection Gouvernance et Démocratie, Paris.
- Klausen, K. and P. Selle (1996), "The Third Sector in Scandinavia", *Voluntas*, Vol. 7, No. 2, pp. 99-122.
- Laville, J-L (2005), *Sociologie des Services*, Eres, Toulouse.
- Laville, J-L., et al. (1999), *The Social Economy: Diverse Approaches and Practices in Europe and Canada*, www.istr.org/networks/europe/laville.evers.etal.pdf
- Le Play, F. (1872), *La Réforme Sociale en France: Déduite de l'Observation Comparée des Peuples Européens*, three volumes, Mame, Tours.
- Leichsenring, K. (1997), *The Role of the Labour Market Service in Supporting Non-Statutory Childcare Providers*, European Centre for Social Welfare Policy and Research, Vienna.
- Leira, A. (1992), *Models of Motherhood: Welfare State Policy and Scandinavian Experiences of Everyday Practices*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Leroux, P. (1851, 1992), *Aux Philosophes*, cited by A. Le Bras Chopard, "Métamorphoses d'une Notion: la Solidarité chez Pierre Leroux", in *La Solidarité: un Sentiment Républicain?* Centre Universitaire de Recherches Administratives et Politiques de Picardie, Presses Universitaires de France, Paris.
- Lévesque, B. (1989), "Les Coopératives au Québec, un Secteur Stratégique à la Recherche d'un Projet pour l'an 2000", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 60, No. 2, 1989, pp. 181-215.

- Lévesque, B. (1990), "State Intervention and Development of Cooperatives (Old and New) in Québec (1960-1988)", *Studies in Political Economy*, Spring 1990, pp. 231-244.
- Lévesque, B. (1993), "Les Coopératives au Québec, deux Projets Distincts pour une Société?" in N. Bardos-Féltoronyi, et al. (eds.), *Coopération, Défis pour une Démocratie Économique*, Éditions Ouvrières, Brussels, pp. 69-96.
- Lévesque, B. (2003), "Mondialisation, Démocratie Plurielle, Économie Sociale et Solidaire", *Économie et Solidarités*, Special issue, pp. 103-121.
- Lévesque, B. and W. Ninacs (2000), "The Social Economy in Canada: The Quebec Experience", in J-M. Fontan and E. Shragge (eds.)(2000), *Social Economy: International Debates and Perspectives*, Black Rose Book, Montréal, pp. 112-129.
- Lewis, J. (1997), "Le Secteur Associatif dans l'Économie Mixte de la Protection Sociale", in MIRE (ed), *Produire les Solidarités - La Part des Associations*, Fondation de France, Paris.
- Mendell, M. and D. Salée (eds.)(1990), *The Legacy of Karl Polanyi: Market, State and Society at the End of the Twentieth Century*, St.Martin's Press, New York.
- Monzon, J-L. and J. Barea (1991), *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Centre de Publicaciones, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- Morin, R., et al. (1994), *Les Corporations de Développement Économique Communautaire en Milieu Urbain: L'expérience Montréalaise*, École de Gestion, Université du Québec à Montréal, Montréal.
- Ninacs, W. (2000), "Social Economy: A Practitioner's Viewpoint", in E. Schragge and J-M. Fountain (eds.), *Social Economy: International Debates and Perspectives*, Black Rose Books, Montréal, pp. 130-158.
- Ninacs, W. and F. Gareau (2003), *ECOF-CDEC de Trois-Rivières: A Case Study*, Ottawa, Caledon Institute of Social Policy (September), Ottawa.
- OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) (1999), *Social Enterprises*, OECD Publications, Paris.
- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation*, Rinehart & Company, New York.
- Ross, D. and G. McRobie (1989), *A Feasibility Study for a Centre for Community Economic Development at Simon Fraser University*, www2.sfu.ca/cedc

- Salamon, L. (1987), "Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government – Non-Profit Relations", in W. W. Powell (ed.), *The Non-Profit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, New Haven.
- Salamon, L. (1990), "The Non-Profit Sector and Government: The American Experience in Theory and Practice", in H. Anheier and W. Seibel (eds.), *The Third Sector: Comparative Studies of Nonprofit Organisation*, Walter de Gruyter, Berlin and New York, pp. 210-240.
- Salamon, L. and H. Anheier (1997), *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- Salamon, L. and H. Anheier (1998), "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally", *Voluntas*, Vol. 9, No. 3, pp. 213-248.
- Vienney, C. (1982), *Socio-économie des Organisations Coopératives, Tome 2: Analyse Comparée des Coopératives Fonctionnant dans des Systèmes Socio-Économiques Différents*, Coopérative d'information et d'édition Mutualiste, Paris.
- Vienney, C. (1994), *L'Économie Sociale*, La Découverte, Paris.
- Walras, L. (1936) (first édition: 1896), *Études d'Économie Sociale (Théorie de la Répartition de la Richesse Sociale)*, Librairie de l'Université, Lausanne.
- Zimmermann, H. (1999), "Innovation in Non-Profit Organisations", *Annals of Public and Co-operative Economics*, Vol. 70, No. 3, pp. 589-613.