

## **Innovation sociale, un détour par les communs**

Sandrine EMIN, Maître de conférences en sciences de gestion, Université d'Angers, GRANEM.

### **Résumé :**

Ce papier vise à faire dialoguer diverses littératures en vue de caractériser l'innovation sociale. Dans un premier temps, référence est faite à la fois aux travaux sur l'innovation ouverte (technologique) et à ceux sur l'innovation sociale. Alors que ces deux pans de littérature sont fortement dissociés, ils se rejoignent pourtant, dans certaines acceptions, sur leur focalisation sur le processus d'innovation, faisant la part belle aux démarches collaboratives, et sur leur questionnement du rapport à la propriété. C'est pourquoi le recours à la littérature sur les communs, mettant en avant le faire ensemble, des modes de gouvernance alternatifs et le partage, semble pertinent. Ce faisant, la « forme » innovation sociale proposée offre trois principaux avantages : ne pas diluer celle-ci dans certaines pratiques capitalistes, ne pas l'enfermer dans l'espace local et ne pas dissocier *a priori* innovation sociale et innovation technologique.

### **Mots clés :**

Innovation sociale, Innovation ouverte, Communs, Economie solidaire, innovation technologique

### **Introduction**

Le concept d'innovation sociale a connu un tel développement médiatique et scientifique ces dernières années que cette effervescence a abouti au caractère polysémique du concept (Laville, 2014) et à son galvaudage (Prades, 2015). Plus récemment, un autre concept, celui d'innovation ouverte, qualifié de concept ombrelle par certains (Huizingh, 2010), et associé à l'innovation technologique, renvoie également à des réalités diverses. Cependant, alors que ces deux pans de littérature sont fortement dissociés, on constate qu'ils se rejoignent, dans certaines acceptions de l'innovation sociale et de l'innovation ouverte (qualifiées de fortes ou d'idéal-typiques selon les cas), sur leur focalisation sur le processus d'innovation, faisant la part belle aux démarches collaboratives, et dans leur questionnement du rapport à la propriété. L'innovation ouverte consiste en des démarches d'ouverture vers l'extérieur du processus d'innovation (Chesbrough, 2003) en opposition au processus d'innovation longtemps étudié comme un processus fermé (interne à une organisation), mais sans forcément remettre en cause les modalités d'appropriation de la valeur en vigueur dans l'industrie, même si la forme pure d'innovation ouverte reposerait sur la logique du « libre » ou de l'open source. L'innovation sociale fait quant à elle référence à une autre manière de satisfaire des besoins sociaux, reposant sur une éthique sociale et clivée sur la question de la propriété (Pradès, 2015). La gestion de la propriété de ressources communes

est notamment étudiée dans la littérature sur les communs (Ostrom, 1990) ; le logiciel libre étant également un exemple emblématique des « communs immatériels » (Coriat, 2015 ; Bauwens, 2015). Les travaux sur les communs permettent ainsi de créer un pont entre innovation sociale et innovation technologique et de réfléchir, au-delà des formes de solidarité (Laville, 2014), à la caractérisation d'une innovation sociale 'forte'.

L'innovation consiste en l'implantation effective et durable d'inventions dans un milieu social (Alter, 2010) et nécessite un processus d'appropriation, ce qui la distingue de l'invention et de la créativité. L'innovation repose ainsi sur un processus de création de valeurs d'usage. Limiter l'innovation à la créativité cantonne le processus d'innovation à ses débuts, au stade de la génération d'idées nouvelles (Gaglio, 2011). Comme le précisent Carrier et Gélinas (2011 : 241-242) alors que la créativité consiste à capter des idées de valeur l'innovation vise à capturer la valeur des idées, même si pour ce faire, « le processus d'innovation aura besoin de créativité non seulement pour créer une idée initiale, mais aussi tout au long de la démarche d'innovation pour être capable d'en tirer le bénéfice attendu ». Le processus d'innovation vise à assurer l'implantation réussie des idées pour en capturer efficacement la valeur anticipée. Ainsi l'innovation repose sur un double processus de création et de capture de la valeur, et l'innovation sociale sur une autre manière à la fois de créer de la valeur et de la capturer, ce qui pose à la fois des questions de forme de solidarité au cœur des travaux sur l'économie plurielle et de propriété au cœur des travaux sur les communs. Sur ces bases, le projet est alors de réfléchir à ce que peut apporter à la réflexion sur l'innovation sociale un détour par les travaux sur les communs.

Dans un premiers temps, les concepts d'innovation ouverte d'une part et d'innovation sociale d'autre part sont rappelés afin de souligner leur focalisation sur le processus (collectif) et leur positionnement ambigu par rapport au concept de propriété (partie 1 et 2). Puis, après une présentation des apports des travaux sur les communs (partie 3), une caractérisation de l'innovation sociale reposant sur les fondements théoriques de l'économie solidaire et des communs est proposée, permettant de ne pas diluer l'innovation sociale dans certaines pratiques capitalistes, de ne pas l'enfermer dans l'espace local et de ne pas dissocier *a priori* innovation sociale et innovation technologique (partie 4).

## **1. L'innovation ouverte, concept ombrelle**

La littérature sur l'innovation ouverte est fortement articulée sur l'innovation technologique en contextes industriels (cas de grandes entreprises dans les industries *high-tech*) (Isckia et Lescop, 2011) où se posent des questions de gestion de droits de propriété industrielle (Huizingh, 2010). Elle renvoie à l'ouverture vers l'extérieur du processus d'innovation, sans circonscrire une forme précise d'ouverture, traduisant plutôt un continuum entre deux extrêmes que sont l'innovation fermée et l'innovation complètement ouverte, dont l'open source est l'exemple emblématique.

### **L'open source : modèle idéal-typique d'innovation ouverte**

L'innovation ouverte repose, selon Chesbrough (2003) qui a popularisé le concept, sur une autre façon de gérer le processus d'innovation fondé sur la collaboration, le partenariat et l'ouverture. A travers le

concept d'innovation ouverte, Chesbrough insiste ainsi sur la nécessité qu'ont aujourd'hui les entreprises à s'ouvrir aux idées, connaissances, technologies issues de l'extérieur et à ne pas s'enfermer dans leur centre de Recherche & Développement (R&D) interne. Selon Chesbrough et al. (2006), l'innovation ouverte peut se définir comme : « the use of purposive inflows and outflows of knowledge to accelerate internal innovation, and to expand the markets for external use of innovation, respectively ». Concrètement, comme le rappellent Isckia et Lescop (2011: 89), il s'agit de passer d'un modèle d'innovation fermé et propriétaire dans lequel les entreprises pilotent seules les activités de R&D et la commercialisation de nouveaux produits/services, à un modèle ouvert, dans lequel elles exploitent les sources d'innovations (idées, connaissances, compétences) disponibles dans leur environnement et valorisent mieux les outputs de leur propre R&D. L'ouverture peut alors se réaliser à deux niveaux/moments du processus : lors de la production des connaissances (logique entrante ou 'outside-in') et/ou lors de la commercialisation des innovations (logique sortante ou 'inside-out'). Il peut donc s'agir d'aller chercher ailleurs les idées et connaissances dont les entreprises ont besoin pour innover ('outside-in') (alliances, partenariats privés/publics....) et/ou d'accélérer la valorisation des inventions en les rendant accessibles à d'autres acteurs ('inside-out'), via la vente de licences ou de brevets.

S'appuyant sur cette idée que le processus d'innovation tout comme le produit de celui-ci peut être ouvert ou fermé, Huizingh (2010), identifie quatre types d'innovation (voir tableau 1). L'innovation fermée (cas de l'innovation fermée propriétaire), l'innovation ouverte propriétaire (l'*output* du processus d'innovation reste la propriété de l'entreprise innovante, mais celui-ci est issu d'un processus d'innovation entrant ouvert), l'innovation dite publique (qui repose notamment sur les stratégies d'imposition de standard) et l'innovation complètement ouverte ('*open source innovation*'). C'est ainsi que le modèle open source qui réside dans une création collective librement partagée est souvent considéré comme un modèle 'pur' d'innovation ouverte ou idéal-typique, même si ce n'est pas forcément pour parler de cette réalité que le terme a été initialement forgé. Seulement, comme le rappellent Loilier et Tellier (2011 : 70) : « Le succès rapide du modèle proposé par Chesbrough, notamment auprès des praticiens, s'explique en partie par son appellation astucieuse. Parler « d'Open Innovation » au moment même où « l'Open Source » a bouleversé les pratiques dans le domaine des logiciels a vraisemblablement favorisé la diffusion des idées défendues », et ce alors même que le qualificatif 'ouvert' (dans la terminologie 'innovation ouverte') n'est pas complètement justifié.

Tableau 1 - Différents types d'innovation selon l'ouverture/fermeture du processus et du produit de l'innovation

Processus d'innovation	Produit (résultat) de l'innovation	
	Fermé	Ouvert
Fermé	Innovation fermée	Innovation publique
Ouvert	Innovation ouverte propriétaire	Innovation libre ('open source innovation')

Source: traduit de Huizingh (2010: 3)

L'innovation ouverte est ainsi un concept 'ombrelle' (Huizingh, 2010) qui relie et intègre sous une même dénomination une large variété d'activités existantes : démarches d'intelligence économique ou process d'exploration de l'environnement de la firme, acquisition de brevets, contrat de R&D, licensing, alliances technologiques entre entreprises concurrentes, *joint-venture*... mais également appropriation de contenus à travers la co-innovation avec les clients (appel à la créativité des clients), le *crowdsourcing* (appel à la créativité de la foule ou d'experts)<sup>1</sup> ou encore l'innovation ouverte au sein de communautés de pratiques. Entre l'idée d'origine de Chesbrough (2003), affirmant l'importance pour les entreprises de recourir davantage aux idées et aux technologies extérieures, tout en laissant leurs idées inutilisées être exploitées par d'autres sociétés, et le modèle open source, l'écart est important.

### **De l'innovation ouverte à l'expérimentation collective et à la philosophie du « libre »**

Ainsi derrière le concept d'ouverture se cachent des réalités diverses en termes de mode de fonctionnement des équipes, de place des utilisateurs ou encore de dispositifs de propriété intellectuelle (Loillier et Tellier, 2011). L'innovation ouverte peut ainsi être classée autour de plusieurs axes de caractérisation<sup>2</sup> : le degré d'ouverture, l'intensité de la collaboration, la temporalité de la collaboration, la gouvernance, la répartition de la valeur.

Le degré d'ouverture renvoie au nombre et au type d'acteurs impliqués dans l'innovation (des entreprises concurrentes uniquement ou des acteurs d'univers différenciés tels que des usagers, des clients, des fournisseurs...). L'intensité de la collaboration interroge le rôle accordé à ces acteurs dans le processus. Dit-autrement, l'innovation est-elle faite grâce à d'autres (innovation ouverte pour prendre 'outside-in' / innovation fermée pour donner 'inside-out') ou avec les autres ('faire ensemble') ? S'agit-il d'un simple 'inventer grâce' aux idées, compétences d'autres (logique transactionnelle traditionnelle) ou d'un réel 'inventer avec' (logique relationnelle et transitionnelle) ? Dans les travaux sur l'innovation ouverte, le milieu dans lequel la firme agit (la notion d'écosystème d'affaires) n'est en général mobilisé que de manière anecdotique en référence à un simple environnement élargi, à un espace d'opportunités (Isckia, 2011) alors que dans l'open source, où les développeurs sont aussi les utilisateurs, les auteurs insistent au contraire sur la porosité des frontières entre l'innovateur et la société civile et donc relatent une transformation de la relation à celle-ci. Ce modèle est à rapprocher du régime d'innovation<sup>3</sup> dit de l'économie des expérimentations collectives (en opposition au régime des promesses technoscientifiques) qui est étroitement lié aux modes de gouvernance de l'innovation : distribuée ou centralisée (Joly et al., 2013). Selon Joly et al. (2013), le régime de l'économie des promesses technoscientifiques repose notamment sur une hypothèse générale concernant une nette division du

---

<sup>1</sup> Le crowdsourcing (ou production participative) est l'externalisation de certaines tâches traditionnellement effectuées en interne auprès de communautés d'internautes.

<sup>2</sup> Cette proposition fait suite à une réflexion collective engagée sur le concept d'innovation ouverte avec les chercheurs de la Pateforme RIF de l'université de Nantes, coordonnée par Nathalie Schieb-Bienfait et ayant donné lieu à une restitution orale lors de l'édition 2015 des journées scientifiques de l'Université de Nantes, dans un séminaire intitulé : « innovation ouverte : de quelles ouvertures parle-t-on ? ». Merci à Nathalie, Jean-Claude Boldrini, Brigitte Charles-Pauvers, Emmanuel Chéné, Danielle Pailler, Caroline Urbain (IEMN-IAE, Université de Nantes), Guy Minguet, Anne France Kogan (Ecole des Mines, Nantes) pour ces échanges constructifs.

<sup>3</sup> Joly et al. (2013) précisent qu' « un régime d'innovation, contient un modèle, ou paradigme, qui définit la façon dont les choses doivent être faites. Les implications de ces modèles d'innovation ne sont pas seulement en termes d'impact économique ou de compétitivité, mais aussi en termes de distribution de pouvoir, de niveau d'autonomie, d'apprentissage collectif, de relations sociales,... Un modèle d'innovation est aussi un modèle de société. »

travail entre les innovateurs et les promoteurs des nouvelles technologies d'un côté, la société civile de l'autre. Au contraire le régime des expérimentations collectives est observé dans des situations où des acteurs hétérogènes ont des compétences et des savoirs complémentaires, forment des réseaux ou des communautés créatives, coopèrent de façon assez informelle et co-produisent les objets techniques et leurs usages. Ici l'expérimentation est issue d'objectifs produits par des groupes qui recherchent des solutions à leurs problèmes dans l'action collective. La question des degrés d'ouverture et de collaboration renvoie ainsi à celle du collectif au cœur de l'innovation et en filigrane à celui de la gouvernance de celui-ci. Parler de régime d'expérimentations collectives va alors plus loin que d'affirmer que l'innovation est un processus génériquement collectif (ou issu d'un processus social). On retrouve ici des débats en cours dans le champ de l'entrepreneuriat, où la référence à l'innovation et plus encore à l'entrepreneur comme innovateur est centrale depuis les travaux de Schumpeter. Il ne s'agit donc pas ici de signifier que l'innovation (l'entrepreneuriat) est par nature un phénomène collectif (Johannisson, 2002), au sens d'un innovateur (entrepreneur) encastré dans des réseaux de parties prenantes, soulignant à l'occasion l'importance du capital social et des activités de réseautage dans l'acte entrepreneurial, mais bien de réfléchir à des situations de co-construction dans lesquelles l'innovation (le projet entrepreneurial) émerge du collectif. Dans le premier cas, l'innovateur (ou l'entrepreneur) – contrairement à la figure de l'innovateur héroïque schumpétérien ou de l'entrepreneur solo – est réticulé et l'innovation (ou l'entrepreneuriat) est vue comme une activité collective mais centralisée, orchestrée par un acteur central. Cette conception souligne que l'innovateur a besoin d'alliés et que le processus d'innovation engage et concerne dans la pratique une multitude d'acteurs puisqu'une nouveauté doit nécessairement être adoptée en dehors du groupe qui l'a échafaudée (Gaglio, 2011). Dans le second cas, des acteurs s'engagent et construisent des formes d'organisation et de coopération afin de résoudre les problèmes qu'ils rencontrent (Penven, 2016), le processus s'attachant à l'activité créative et imaginative de l'action humaine (Joas, 1999).

La question de la gouvernance fait alors référence au pilotage des réseaux d'acteurs associés à l'innovation, et notamment au rôle et à la place d'un éventuel acteur (ou firme) pivot dans le processus. L'innovation repose-t-elle sur un contrôle centralisé ou non ? Le pilotage centralisé pose également la question du rôle des firmes en position « centrale » au sein de leur écosystème au regard de la dialectique création-captation de la valeur (Isckia et Lescop, 2011). A ce sujet, Loilier et Tellier (2011) rappellent que la nouveauté du modèle de Chesbrough tient davantage au statut stratégique donné aux droits de propriété intellectuelle qu'aux dispositifs et clauses utilisés pour la gestion de ces droits qui restent inscrits dans une logique transactionnelle traditionnelle ou propriétaire. Ceci montre encore une fois que le modèle n'a pas été pensé au départ pour réfléchir au libre ou à l'open source. Tenant compte des différentes situations rencontrées, Dahlander et Gann (2010, cités par Loilier et Tellier) identifient quatre types d'ouverture eu égard au type d'innovation ouverte (outside-in / inside-out) et au mode de capture de la valeur (compensation financière ou non de l'échange) : l'acquisition, la cession, l'appropriation et la révélation. L'acquisition et la cession renvoient aux acquisitions et cessions de licences (contractuelles et payantes) entre entreprises industrielles. Le crowdsourcing est un exemple de système d'appropriation puisque l'objectif de l'ouverture est ici, pour une entreprise, de s'approprier la valeur en fédérant une communauté d'utilisateurs qui vont participer activement à certaines phases

des projets d'innovation (notamment la génération d'idées)<sup>4</sup>. La révélation correspond à des cas d'innovation dite publique dans la typologie de Huizingh (2010) : une ressource propriétaire va être révélée (gracieusement) à des entreprises de manière à ce qu'elles se l'approprient et que ce faisant elles le transforment en un standard sur le marché, renforçant par la même la position de l'entreprise l'ayant révélée. La temporalité précise en ce sens les étapes du processus d'innovation qui sont ouvertes : la production des connaissances et/ou la diffusion ; l'innovation ouverte complète (libre ou open source) comportant une démarche collaborative tout au long du processus d'innovation.

Ces derniers éléments renvoient à la question du système d'appropriation ou plutôt de partage à la fois de la valeur d'usage de l'innovation et de sa valeur d'échange (Bauwens, 2015), faisant référence à une problématique au cœur de la gestion des communs. Ils permettent ainsi de faire un pont avec la littérature sur les communs, notamment les communs immatériels dont les logiciels libres sont également un exemple emblématique. L'intérêt de la littérature sur les communs est de traiter la question de la gouvernance au sein de collectifs d'acteurs qui transcendent les frontières d'une organisation et qui œuvrent à une action commune.

Les exemples d'innovation ouvertes participatives étudiées dans la littérature se limitent à des situations d'innovations technologiques : dans le domaine sportif notamment (ex. kitesurfing) ou encore de l'open source et du « libre ». Cependant, les innovations sociales semblent être un bon terrain de réflexion sur le régime d'innovation des expérimentations collectives et permettent d'ancrer le modèle d'innovation ouverte complète dans d'autres pratiques que celle du « libre »<sup>5</sup>, même si ces dernières ne concernent pas que le logiciel que l'on pense à la carte microcontrôleur Arduino ou encore à l'automobile hardware Tabby

## **2. L'innovation sociale, « une autre manière » de satisfaire des besoins sociaux**

L'innovation sociale propose une autre manière de satisfaire des besoins sociaux, qui repose sur une éthique sociale (Prades, 2015), la promotion d'autres rapports sociaux (Laville, 2014 ; Nyssens, 2015). L'innovation serait sociale par le processus collaboratif qui préside à son élaboration et par ses objectifs : remettre la personne au centre de l'organisation (Vallat, 2015). En tant que forme d'innovation, elle renvoie à une autre manière à la fois de créer de la valeur et de la capturer. Elle est donc associée à des questions de forme de solidarité traitées dans les travaux sur l'économie plurielle mais également d'appropriation, de propriété, de gouvernance que l'on retrouve au cœur des travaux sur les communs.

---

<sup>4</sup> Le crowdsourcing peut prendre des formes d'appropriation hybrides, comme le montrent Liotard et Revest (2015) à travers l'exemple de la plateforme InnoCentive.

<sup>5</sup> Le travail de la plateforme RIF, présenté en note de bas de page n° 2, a justement eu pour projet de se pencher sur l'analyse de l'innovation ouverte à partir de cas d'innovation sociale.

## **L'innovation sociale, entre approches fondées sur les finalités et sur les processus**

Selon le CSESS (2011), « l'innovation sociale consiste à élaborer des réponses nouvelles à des besoins sociaux nouveaux ou mal satisfaits dans des conditions actuelles du marché et des politiques sociales, en impliquant la participation et la coopération des acteurs concernés, notamment des utilisateurs et usagers. ». Pour Bpifrance, l'innovation sociale est d'abord une innovation au sens du manuel d'Oslo intégrant deux dimensions complémentaires. D'une part, avoir dans sa raison d'être une mission sociale et sociétale, c'est-à-dire répondre à des besoins sociaux mal ou non satisfaits, répondre à des enjeux sociétaux, s'attaquer à des défis systémiques pour introduire des transformations structurelles. D'autre part, être « sociale » dans sa pratique, en cherchant à impliquer ses utilisateurs, bénéficiaires et parties prenantes à toutes les étapes du projet et en s'attachant à partager la valeur économique produite avec toute la société plutôt qu'entre les seuls actionnaires et entrepreneurs. Ces deux définitions synthétisent les deux conceptions associées à l'innovation sociale dans la littérature et mise en évidence par l'institut Godin (2013) : les approches orientées sur les finalités et celles fondées sur les processus.

La vision de l'innovation sociale comme processus permet de sortir d'une vision en creux de l'innovation sociale (une innovation qui vise à satisfaire les besoins ni satisfaits par le marché ni par l'Etat) et de favoriser une vision en plein selon les modes d'action ou modalités de mise en œuvre. Se référant à Pestre (2006), Laville (2014) identifie deux formes d'innovation sociale, selon qu'elles reposent sur une solidarité forte ou faible, renvoyant à des choix de société et aux places respectives du marché et de la solidarité, faisant ainsi écho à la distinction faite par Maréchal (2005) entre développement durable de soutenabilité forte et faible. Elles proposent des processus d'innovation qui fondent des visions du social différentes. L'innovation sociale est en effet employée dans de multiples contextes, par des acteurs ayant des perspectives diverses et s'adossant à des théories ou des visions politiques hétérogènes (Besançon et Chochoy, 2013). L'innovation sociale dans une solidarité faible s'inscrit dans le registre marchand. Cette perspective, qui fait référence à une solidarité de nature inégalitaire et philanthropique, a pour socle ou moteur principal l'entreprise et l'initiative privée. L'entreprise sociale (au sens du *social business* et du *bottom of the pyramid*) y est en effet la garante d'un capitalisme à visage humain au travers des innovations sociales qu'elles portent. L'innovation sociale dans une solidarité forte (ou démocratique) s'appuie, quant à elle, sur une capacité d'initiative de la société civile, rendue possible grâce à des relations entre acteurs sociaux différentes de celles promues dans les cadres marchands et étatiques, et s'inscrit dans l'économie plurielle. L'innovation sociale est alors conçue comme expérimentation et action collective et devient la garantie d'un pluralisme effectif (Laville, 2014), renvoyant aux travaux de Joly et al. (2013) sur le régime d'innovation dit des expérimentations collectives. C'est ici d'émancipation, de capacité citoyenne (Sen, 2000) et de pouvoir d'agir (Carrel, 2013) dont il est question (Mahieu, 2015). Nyssens (2015) distingue également deux conceptions - forte et faible - de l'innovation sociale. Dans sa version faible, l'innovation sociale est caractérisée essentiellement par son impact et est conforme à une certaine conception de l'entreprise sociale, à la croisée de l'école des ressources marchandes et de l'école de l'innovation sociale. Au contraire, l'innovation sociale forte repose sur un mode de gouvernance spécifique. Dans ces perspectives l'innovation est (fortement) sociale par la spécificité de son processus, marqué à chaque étape par des rapports sociaux différents entre des acteurs, des structures et des réseaux, et non par sa finalité.

## **L'innovation sociale, un « clivage sur la question de propriété »<sup>6</sup>**

De la même manière, Prades (2015) identifie deux conceptions de l'innovation sociale, mais plutôt que de les opposer sur leur approche de la solidarité, il les distingue sur la question de la propriété. Il y aurait ainsi l'innovation sociale fondée sur le travail coopératif et celle qui repose sur le travail collaboratif. La première inclut des dispositifs sociaux caractérisés principalement par des formes de délibérations partagées et par une propriété collective, très proche de l'économie coopérative. La seconde repose sur l'usage partagé d'un lieu, d'une technologie ou d'un outil, faisant référence à l'économie collaborative, positive, quaternaire ou encore du partage, compatible avec l'économie financiarisée dans la mesure où le pouvoir et les avoirs y restent concentrés. Cependant, l'économie dite collaborative renvoie à des réalités différenciées comme le « capitalisme nétarquique » et le « capitalisme distributif » d'une part (Bauwens, 2015) et la « production par les pairs créatrice de communs » d'autre part (Bollier et Helfrich, 2012). Dans le même sens, Mahieu (2015) distingue, d'un côté, le mode collaboratif correspondant surtout à des formes économiques inspirées de l'économie du partage et à des activités qualifiées de niches, valorisées financièrement de manière marginale et, de l'autre, le mode contributif davantage affiché comme une alternative et une rupture par rapport aux logiques économiques dominantes, privilégiant la non division et la réintégration des activités de production, de distribution, consommation, financement. La réflexion avancée permet ainsi de distinguer les diverses situations engendrées par l'économie du partage et l'économie collaborative selon que le fruit de la collaboration profite au plus grand nombre ou au contraire est accaparée par des capitalistes nétarquiques. Elle permet également de distinguer au sein des innovations, le bitcoin des monnaies locales, les plateformes p2p type AirBnB du couchsurfing, etc. C'est pourquoi un détour par les communs, entendus comme « alternatives à l'idéologie propriétaire et à l'exclusivisme » (Coriat, 2015) semble pertinent ici pour creuser l'idée selon laquelle les innovations dites sociales peuvent donner lieu à divers modes de gouvernance et de gestion des droits de propriété.

### **3. L'apport des travaux sur les communs**

Comme nous l'avons vu l'innovation n'est pas forcément collectivement créée ni gérée en commun ou partagée. Lorsqu'on s'intéresse à l'innovation en communs, on questionne à la fois le collectif à l'œuvre (dans ses finalités et modes de contribution) et la gestion de ce collectif (dans ses modalités de gouvernance et de partage).

#### **Fondements et définition des communs**

Ostrom (1990/2010 : 44) traite de la gouvernance et de la gestion des biens communs, c'est-à-dire des « systèmes (ou pool) de ressources suffisamment importants pour qu'il soit coûteux (mais pas

---

<sup>6</sup> Ce titre est donné en référence à l'expression employée par Prades dans son article sur l'innovation sociale publié dans la Recma en 2015.



impossible) d'exclure ses bénéficiaires potentiels de l'accès aux bénéfices liés à son utilisation »<sup>7</sup>, tels que des sites de pêche, nappes phréatiques, prairies de pâturage, garage de stationnement, ordinateurs centraux, lacs, océans, etc. Son propos vise à identifier, à travers des exemples empiriques de gestion de ressources naturelles communes, des modalités de gouvernance alternatives à celles préconisées par Hardin (1968) dans son travail sur la « tragédie des communs ». Selon ce dernier, la gouvernance doit obligatoirement reposer sur le recours à un « Leviathan »<sup>8</sup> externe qui peut prendre deux formes, le « système d'entreprise privée » et le « socialisme » (Hardin, 1978). Il s'agit donc bien ici, en conformité avec l'approche de l'économie plurielle, de trouver des alternatives empiriques et théoriques aux solutions étatiques et de marché, soit d'imaginer une troisième voie. Cette troisième voie est celle de l'auto-organisation et de l'auto-gouvernance qui permet, dans certaines conditions, à des groupes d'appropriateurs ou commonors – une communauté de citoyens - de retirer des bénéfices collectifs dans des situations de ressources communes où les tentations de resquiller et d'agir de manière opportuniste (i.e. de ne pas respecter ses engagements) sont grandes (Ostrom, 1990).

Si les biens naturels étudiés par Ostrom (1990) sont communs à un certain nombre d'utilisateurs, tout comme les communs immatériels étudiés par Coriat (2015) et Bauwen (2015), ils entraînent des effets d'éviction (le poisson pêché par un appropriateur dans une pêcherie commune n'est plus disponible pour un autre<sup>9</sup>), contrairement aux communs immatériels (l'information, la connaissance...) constitués de ressources « non rivales »<sup>10</sup>. Ils se distinguent tous des biens publics purs par leur caractère « d'excluabilité », et rompent « avec la conception exclusiviste de la propriété héritée du droit bourgeois, [en rendant] possibles et effectives la propriété partagée et au-delà encore, dans certains cas, l'existence d'une propriété « communale » associée non à des individus mais à des collectivités » (Coriat, 2015 : 28). On comprend que ces systèmes de ressources peuvent très bien être gérés de manière privative (des droits d'accès et/ou d'usage étant alors concédés (ou non) par les propriétaires à des tiers) ou au contraire administrés et gérés en commun (Coriat, 2015). Pour éviter une confusion entre la notion de biens communs (en tant que système de ressources aux caractéristiques particulières en termes d'exclusivité et de rivalité) et la gouvernance alternative qui peut être mise en place pour gérer ce type de bien, Bollier (2014) tout comme Coriat (2015) choisissent de définir les « communs » non pas à partir de leurs caractéristiques mais de leurs systèmes de gouvernance et de gestion des droits de propriété. Les communs sont donc des ensembles de ressources gouvernés collectivement dans le but de permettre un accès partagé aux biens dont ils sont l'objet (Coriat, 2015) ou encore des ressources mises en partage et alimentées par une communauté qui met en place un ensemble de règles sociales pour les gérer et les protéger (Bollier, 2014). Ainsi, les communs existent dès lors qu'une communauté ou un groupe décide de gérer une ressource de manière collective, avec en vue un accès et une utilisation équitables et soutenables de celle-ci (Bollier, 2014). Ils reposent ainsi sur un système

---

<sup>7</sup> Les unités de ressources sont ce que les individus s'approprient ou utilisent des systèmes de ressources. Par exemple, des tonnes de poisson récoltées sur un site de pêche ou des mètres de cube d'eau prélevés sur une nappe phréatique.

<sup>8</sup> En référence au terme employé par Hobbes.

<sup>9</sup> Ostrom précise que lorsque la ressource commune est une structure artificielle telle qu'un pont, l'atteinte de la limite du nombre d'unités de traversée se traduit par un embouteillage.

<sup>10</sup> Les « communs informationnels » sont des ensembles de ressources de nature littéraire et artistique ou scientifique et technique dont la production et/ou l'accès sont partagés entre individus et collectivités associés à la construction et à la gouvernance de ces domaines (Coriat : 2015 : 13).

de règles entre les différents membres de la communauté garanti par la mise en place de « structures de gouvernance » appropriées permettant de gérer les conflits d'intérêts et d'assurer le maintien de la coopération en vue d'atteindre les objectifs partagés (Coriat, 2015). Sont ainsi qualifiés de « communs », des biens ou systèmes de biens associés à des statuts et régimes juridiques particuliers et originaux, qui se distinguent des systèmes propriétaire et étatique. Bref quand on parle de « communs », plus que de parler d'un type de ressources, on vise à qualifier « un ensemble évolutif de modèles opérationnels d'auto-organisation, de satisfaction des besoins et de gestion responsable qui combinent l'économique et le social, le collectif et le personnel » (Bollier, 2014), soit une gestion « en commun ». Il s'agit alors, à travers le renouveau de l'intérêt porté aux communs, de réfléchir à des formes alternatives de production, de gouvernement, de partage et d'échange.

### **L'innovation comme « commun construit »**

Pour Vallat (2015), la connaissance – au cœur de l'innovation - est un bien commun et, à ce titre, se devrait d'être gérée comme telle. L'innovation se rapporte à un commun construit (par différenciation avec les communs fondés sur les ressources naturelles), même si toutes les innovations ne sont ni collectivement créées ni gérées en communs. Le collectif Unisson<sup>11</sup> sur son site propose un outil pour aider à construire un commun qui repose sur six entrées d'interpellation ou axes de réflexion : la gouvernance, la contribution, le partage, le financement, les aspects juridiques, les partenaires. Ces six briques constituent une sorte de radar de l'innovation en communs qui se rapproche sur la forme du radar partagé de l'innovation sociale développé par la Cress Paca / LEST-CNRS. Comme le rappelle le collectif Unisson, l'utilisation du radar ne doit pas être comprise comme l'imposition d'une solution figée ou d'un modèle prédéfini mais bien comme des pistes de réflexion pour définir des règles à adapter à chaque situation. L'approche retenue par Nadine Richez-Battesti et son équipe vise également le questionnement de ses pratiques en matière d'innovation sociale autour de critères, au nombre de cinq : la réponse à un besoin social, les partenaires et le processus participatif, le lien au territoire, le modèle économique choisi, l'appropriation collective de la valeur, chacun évalué sur une échelle de 1 à 4. Ces deux radars se rejoignent – même si ce n'est pas toujours exprimé de la même façon - sur l'importance de la question d'une gouvernance inclusive (prise de décision), de l'ouverture à divers partenaires et de leur participation active au projet, du financement et d'un modèle économique hybrides, des modes d'appropriation de la valeur monétaire et de la création et diffusion de valeur(s) d'usage. En revanche, la question du lien au territoire n'est pas abordée de la même façon. Les communs permettent en effet de penser des innovations d'envergure globale (et non pas seulement locale), ce que Bauwens (2014) nomme les « communs au niveau mondial » (global commons) comparativement aux situations dites de « résilience locale ».

---

<sup>11</sup> Collectif qui défend les « communs » et se présente comme un « facilitateur de communs libres », édite un site présentant les communs, un outil d'appui au développement de communs ainsi qu'un répertoire d'expériences en communs (Unisson.co).

#### **4. Caractérisation de l'innovation sociale sur les critères de production et de propriété**

A partir des travaux relatifs à l'innovation sociale, à l'innovation ouverte et aux communs que nous venons de rappeler, nous proposons une caractérisation de l'innovation sociale 'forte' à partir de 4 (+1) critères - la réciprocité, la participation, la gouvernance, le partage auquel on peut ajouter la temporalité -, dont nous discutons la portée.

##### **Réciprocité**

Comme nous l'avons vu Laville distingue les innovations sociales selon la forme de solidarité à l'œuvre (philanthropique ou démocratique) et ainsi notamment selon le groupe de personnes à l'initiative de l'innovation sociale et de sa prise en charge. Dans le même sens, Gardin (2006) distingue plusieurs formes de réciprocité : inégalitaire (celles de groupes hétéro-organisés qui associent un groupe distinct de celui à qui est destiné l'innovation), entre pairs (celle de groupe homogènes et auto-organisés qui associent des pairs, qu'ils soient futurs travailleurs ou usagers), multilatérale (celle qui associe des acteurs hétérogènes variés, usagers, salariés ou bénévoles, tout en les plaçant dans une situation symétrique). La typologie des formes de réciprocité proposée par Gardin repose sur le degré d'homogénéité ou d'hétérogénéité des acteurs, et la symétrie ou l'absence de symétrie dans les rapports noués entre eux. Comme il le rappelle, la réciprocité apparaît à la fois comme une logique d'intercompréhension mutuelle qui permet une 'construction conjointe de l'offre et de la demande' ; un 'principe d'action économique original fondé sur le don' qui repose sur une coopération volontaire de personnes qui se sentent impliquées par un problème social et qui fondent (et sont renforcées par) un espace de réciprocité relationnelle. *Il s'agit de « faire ensemble » et non pas de « faire pour »*. La question de la solidarité/réciprocité à l'œuvre rejoint ainsi celle de la volonté d'assurer la contribution de tous au projet que l'on retrouve dans la construction d'un commun.

##### **Participation**

Il convient également de distinguer les processus d'innovation selon l'intensité de la participation des acteurs concernés lors de la conception. Dans certains cas, les parties prenantes ou les 'autres' interviennent comme acteurs ressources dont l'adhésion est nécessaires à la bonne réalisation d'un projet porté par un acteur central (un individu ou une organisation pilote) alors que d'autres sont issus de processus de co-construction dans lesquels le projet émerge du collectif (Emin, 2016). Dans le premier cas, le collectif renvoie à un ensemble de parties prenantes, associé à l'innovateur, aux rôles et degrés d'implication différenciés (consommateurs, usagers, fournisseurs, investisseurs, agents de l'Etat ou des collectivités...), dont l'adhésion au projet est indispensable. Dans le second cas, il s'agit d'initiatives innovantes faisant activement participer les acteurs, comme dans le cadre des communs immatériels et de l'innovation sociale forte. *Il s'agit de « faire ensemble » et non pas de « faire grâce à »*.

##### **Gouvernance**

Le thème de la gouvernance renvoie au processus de décision. La gouvernance spécifique de biens communs ne relève ni du pouvoir d'une autorité centrale (de type étatiste) ni du contrôle au sein d'une

organisation (de type hiérarchique) mais repose sur la *mise en place de règles autonomes et d'une structure de gouvernance appropriée* pour faire respecter les règles définies et ainsi régir les relations inter-individuelles au sein du collectif<sup>12</sup>. La gouvernance doit reposer sur de véritables *pratiques inclusives, collaboratives, participatives* et des moyens (c'est-à-dire des outils) pour que les acteurs deviennent des co-producteurs de gouvernance à travers leur participation active à l'action collective (Andres et Chapain, 2013).

## Partage

La littérature sur les communs montre que des conceptions alternatives de la propriété existent qui peuvent nourrir la réflexion dans le champ des innovations sociales (et de leur mise en pratique). Une des questions est de savoir si l'innovation donnera lieu ou non à une propriété partagée ou privative, à des principes d'ouverture et d'inclusion. Partant de l'idée que les innovations sociales résultent d'un processus participatif, dans quelle mesure les acteurs qui y sont associés partagent-ils également les droits (et obligations) associées aux biens et services produits collectivement ? Comme le rappelle Orsi (2015), à la suite d'Ostrom et Schlager (1992), la propriété ne peut se concevoir que comme relative et partagée entre plusieurs acteurs et autorise à penser des formes de propriété partagée. Doivent être définies des règles opérationnelles (quelles sont les droits ou libertés accordés et à qui ?) et des règles de choix collectif où se définissent les règles qui seront appliquées d'un point de vue opérationnel. Les systèmes de règles et droits tendant ainsi à définir un certain système de pouvoir (Weinstein, 2015). Selon cet auteur, un « véritable » commun repose sur un certain degré d'ouverture de l'accès à une ressource (par opposition à un système fondé sur la propriété privée) auquel s'ajoutent deux piliers complémentaires : un principe d'auto-organisation et d'auto-gouvernement et le choix d'un mode de gouvernance « polycentrique » ne reposant pas sur un principe hiérarchique, sur une régulation et une direction par une autorité centrale disposant d'une large autonomie. Les droits d'usage y sont codécidés par les communs, *dans une optique d'équité et d'accès pour tous* ; les communs n'étant pas animés par la quête de l'argent ou de l'enrichissement personnel (Bollier, 2014). Les SEL, les monnaies locales, la consommation collaborative (comme le couchsurfing) ou encore les jardins communautaires peuvent être envisagés comme des « communs sociaux et civiques »<sup>13</sup> tout comme des innovations sociales. Les AMAP (« agriculture soutenue par la communauté ») sont des exemples d'innovation sociale qui reposent sur des « activités économiques fondées sur des communs » tout comme de nombreux Tiers lieux. Leur particularité est que le développement de pratiques marchandes en leur sein ne se soumet pas aux pratiques du capitalisme global (Bollier, 2014). Bauwens (2015 : 73) identifie quatre formes de production entre pairs (peer-to-peer) ou d'économie du partage, selon deux axes et deux polarités : le système de contrôle (centralisé/mondial ou décentralisé/local) et l'orientation (logique de profit, logique sociale et solidaire). Ces quatre formes sont le capitalisme néotarchique, le capitalisme distribué, la résilience locale et les communs au niveau mondial. Les quatre cas reposent sur une valeur d'usage produite collectivement (production peer-to-peer) mais ils se distinguent sur l'appropriation de la valeur

---

<sup>12</sup> même si l'Etat peut être utile à assurer une garantie publique des communs, qui appartiennent aux gens et non à l'Etat, comme l'explique David Bollier (2014).

<sup>13</sup> Bollier identifie plusieurs groupes de communs : de subsistance, indigènes, sociaux et civiques, intégrés dans des activités économiques, sous garantie publique.

d'échange qui peut en être tirée (ainsi que sur l'échelle d'action). Il s'agit pour Bauwens de réussir à *distinguer au sein de l'économie du partage les pratiques qui reposent sur des pratiques « civiles », de celles qui ne remettent pas fondamentalement en question le système de marché existant*. Le capitalisme né-tararchique est caractéristique des situations où les utilisateurs créent la valeur d'usage mais seuls les propriétaires (des plateformes grâce auxquelles le partage est favorisé) réalisent la valeur d'échange, situation fortement décriée dans l'économie collaborative et qui contribue à son discrédit dans le champ de l'économie sociale et solidaire. Le « capitalisme distributif » désigne « toutes les activités qui s'appuient sur la mutualisation mais continuent à raisonner, au plan idéologique et pratique, dans le cadre de l'économie du profit », et ce contrairement aux situations de « partage communautaire » qui reposent sur des relations où les gens et les groupes se traitent d'égal à égal, sans faire de distinction en termes sociaux. Par exemple, les plateformes communautaires de location et de réservation de logements entre particuliers (telles Airbnb) ou encore les services comme le social lending peuvent être considérés comme sociaux en ce qu'ils permettent à des personnes aux faibles revenus d'accéder à des prêts ou à de la location de logements, mais sont axés sur le profit, dans le sens où « le moteur est toujours l'argent ». Les innovations (fortement) sociales seraient alors sources de valeur d'usage socialement utile, l'éventuelle valeur d'échange (la vente sur le marché) ne jouant qu'un rôle périphérique.

### **Temporalité**

La temporalité caractérise plus une autre dimension qu'un critère en tant que tel. Cette dimension vise à tenir compte de la dynamique temporelle de l'innovation et des évolutions qui peuvent intervenir sur les critères précédents dans le temps. Ainsi, tenir compte de la variable temps permet de retracer les parcours d'innovation et de distinguer les processus innovants qui favorisent le faire ensemble sur une phase du processus pour alimenter des biens et des services qui seront gérés ensuite par une organisation qui s'accapare la valeur collectivement créée, comme l'usage du crowdsourcing tend à l'encourager, de ceux qui reposent sur une auto-gouvernance tout au long du projet.

Les innovations sociales ('fortes') favoriseraient le faire ensemble plutôt que le faire pour et le faire grâce à, reposeraient sur un principe d'auto-gouvernement et des pratiques inclusives plutôt qu'un principe hiérarchique et fortement centralisé, et viseraient l'équité et le partage sur toute la durée du processus, avec diverses différences dues à la grande hétérogénéité des innovations.

### **Discussion**

Alors que l'appui sur l'économie solidaire rappelle l'importance de la solidarité – qui peut prendre plusieurs formes (philanthropique, démocratique, Laville 2010) – dans la fabrique des innovations, le détour par les communs offre un fondement théorique pour discuter la gouvernance et l'appropriation (ou plutôt le partage) de la valeur au cœur de l'innovation. Les travaux sur l'innovation sociale ont déjà permis de différencier des types d'innovation sociale (Laville 2014, Nyssens 2015, Richez-Natesti et al.

2012) qui se distinguent sur les modèles de développement économique qui les sous-tendent. Comme le rappellent Richez-Batesti et al. (2012), quand on se réfère à l'innovation sociale en général les questions de la méthode et des processus de réalisation de l'activité ne sont pas posées alors que ce sont celles qui compte et en particulier les dimensions collectives, démocratiques et d'affectation des profits. Ce sont également ces dimensions qui sont au cœur des expériences de communs. S'appuyer sur les travaux sur les communs permet ainsi de conforter l'importance de ces questions et de recentrer le sujet de l'innovation sociale sur l'exercice d'autres pratiques transformatrices. Les travaux sur l'innovation sociale (forte) orientent déjà la réflexion sur le rôle de la dimension démocratique par rapport à des dispositifs philanthropiques. On le retrouve dans le phénomène des usagers-contributeurs des communs, qui ont tous pour point central « l'investissement personnel des acteurs et la volonté de construire ensemble, de faire en commun » (Le Crosnier, 2014). Les travaux sur les communs mettent surtout en avant le risque d'enclosure et de « pillage privé de la richesse commune » (Bollier, 2014). Si les communs se distinguent du privé et du public, le principal danger qui les menace est le phénomène d'enclosure qui consiste à « convertir des ressources partagées et utilisées de manière large en ressources propriétaires, sous contrôle privé, traitées comme des marchandises négociables » (Bollier, 2014 : 49). Au-delà de l'accaparement des ressources, l'enclosure tente d'imposer aux individus un véritable « changement de régime » œuvrant au « démantèlement de la culture des communs (coproduction et cogouvernance égalitaire) au profit de l'ordre de marché (relations producteur/consommateur et hiérarchies fondées sur l'argent) » (Bollier, 2014 : 180). Alors que « Les communs sont avant tout un *buen vivir*, comme disent les Latino-Américains, c'est-à-dire l'exact opposé de la tendance à transformer tout en marchandise et à réduire l'activité des humains à l'expression de leurs intérêts personnels immédiats » (Le Crosnier, 2014). L'ancrage sur les communs encourage ainsi à réfléchir au positionnement de pratiques innovantes comme celles des places de marché p2p qui peuvent être associées à l'innovation sociale sur la base d'une création collective de la valeur alors que cette valeur créée par la coopération est accaparée par des capitalistes « nétaarchiques » (Bauwens, 2015). Ce détour amène également à penser l'échelle des pratiques d'innovations sociales (du local au global) et ainsi à réfléchir au risque de « l'enfermement de l'innovation sociale dans l'espace local » (Richez-Battesti et al., 2012). Les solutions ne sont pas forcément déjà inventées, même si des propositions ont déjà été faites pour les communs de la connaissance à travers les licences copyleft et creative commons. Il reste donc à imaginer des règles pour la gestion d'innovations sociales et de communs à grande échelle. Souvent l'innovation sociale est opposée ou tout au moins mise à côté de l'innovation technologique<sup>14</sup>, même si l'interpénétration entre les deux pratiques est également étudiée<sup>15</sup>. Leur opposition est posée en termes de finalité et d'output de l'innovation - un substrat

---

<sup>14</sup> Dans un article paru récemment dans la RECMA, Prades (2015) affirme que la différence avec l'innovation technologique et l'innovation sociale tiendrait à des dispositifs qui relèvent d'une éthique sociale, et aboutit à un schéma dissociant innovation technologique et innovation sociale.

<sup>15</sup> Voir notamment les travaux du programme ISTEES « Innovation Sociale et Technologique dans l'Economie Sociale et Solidaire », programme financé par la région Pays de la Loire et co-porté par Valérie Billaudeau et Herné Christofol. Dans leur travail sur l'élargissement du concept d'innovation, Emmanuelle Besançon et Nicolas Chochoy (2013) rappellent la définition du CST (2000 : 7) selon laquelle : « la réalité est plus complexe et les deux types d'innovation coexistent de manière très imbriquée. (...) On imagine mal de nos jours des innovations sociales marquantes qui n'intégreraient pas des composantes technologiques ».

technique versus la réponse à un besoin social - et de commercialité : l'innovation technologique étant automatiquement assimilée à des pratiques marchandes (cf. CST, 2000). Appuyer la réflexion sur le processus, c'est-à-dire sur une autre façon d'innover, permet de ne pas opposer *a priori* innovation technologique et innovation sociale puisque certains cas d'innovation technique ou technologique peuvent correspondre à des pratiques transformatrices (on pensera au libre et à l'open source). La littérature sur les communs permet ainsi d'éviter d'opposer l'innovation technologique et l'innovation sociale alors que l'innovation technologique peut-être sociale (i.e. reposer sur une manière de faire solidaire et réciprocaire) et que l'innovation sociale peut s'appuyer sur un substrat technique. Même si, on l'a vu, l'innovation technologique même ouverte reste encore trop souvent l'apanage d'une firme pivot, ce qui gomme l'importance de l'implication des usagers dans le processus d'innovation et ce traduit plus souvent par des pratiques d'appropriation (le « faire grâce à ») que par un réel « faire ensemble » sur la durée.

Sur la base de la littérature sur l'innovation ouverte (technologique), l'innovation sociale et les communs, nous avons proposé une caractérisation de l'innovation sociale sur les critères de production (réciprocité, participation) et de propriété (gouvernance, partage) intégrant la dimension temporelle. La « forme » innovation sociale ainsi proposée offre trois principaux avantages : ne pas diluer l'innovation sociale dans certaines pratiques capitalistes, intégrer dans l'innovation sociale des pratiques donnant lieu à des extrants technologiques et ne pas enfermer l'innovation sociale dans l'espace local.

## Références

- Alter N., (2010), *L'innovation ordinaire*, PUF.
- Andres L.,Chapain C., (2013), « the Integration of Cultural and Creative Industries into Local and Regional Development Strategies in Birmingham and Marseille: towards an inclusive and collaborative Governance? », *Regional Studies*, February, Vol. 47, No. 2, p.161–182.
- Bauwens M. (2015), « Sauver le monde, vers une société post-capitaliste avec le peer-to-peer », *Les liens qui libèrent*.
- Besançon E. et Chochoy N., « L'élargissement du concept d'innovation », *L'innovation sociale en pratiques solidaires. Emergence, approches, caractérisation, définition, évaluation*. Contribution de l'Institut Jean-Baptiste Godin, Janvier 2013, document en ligne : <http://www.institutgodin.fr/InstitutGodin.pdf>.
- Bollier D. (2014), *La renaissance des communs, pour une société de coopération et de partage*, Editions Léopold Mayer.
- Bollier D. et Helfrich S., (2012), *The Wealth of the Commons: A World Beyond Market and State*, *Levellers Press*. Disponible à l'adresse <http://www.wealthofthecommons.org>.
- Bpifrance, en partenariat avec la Fing, (2015), « Innovation Nouvelle Génération : un nouveau référentiel de l'innovation », manuel accessible en ligne.
- Carell M. (2013), « Faire participer les habitants ? Citoyenneté et pouvoir d'agir dans les quartiers populaires », *ENS Editions*.

- Carrier C. et Gélinas S. (2011), « Créativité et Gestion. Les idées au service de l'innovation », *Presses universitaires du Québec*.
- Chesbrough H. (2003), "Open innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology", *Harvard Business School Press*.
- Chesbrough H.W., Vanhaverbeke W., West J. (2006), "Open Innovation: Researching a New Paradigm", Oxford University Press.
- Coriat B. (2015) dir., « Le retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire », Les liens qui libèrent.
- CSESS, (2011), *Rapport de synthèse du groupe de travail Innovation Sociale*, décembre.
- CST (Conseil de la Science et de la Technologie) (2000), « Innovation sociale et innovation technologique. L'apport de la recherche en sciences sociales et humaines », Avis, Gouvernement du Québec, [en ligne] URL : <http://www.cst.gouv.qc.ca>
- Dahlander L., Gann D., (2010), "How Open is Innovation", *Research Policy*, vol. 39, 2010, p. 699-709.
- Defourny J. 2005, « Entreprise sociale », in. Dictionnaire de l'autre économie, Laville J-L. et Cattani A.D. (dir.), Desclée de Brouwer, p.279-286.
- Emin (2016), Etude de l'entrepreneuriat et de la persistance d'une scène musicale locale, CIFEPME, (à paraître).
- Gaglio G. (2011), *Sociologie de l'innovation, Que Sais-je ?*, PUF.
- Gardin L. (2006), « Les initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'Etat », Eres.
- Guyon T., Besançon E., "Les principales approches de l'innovation sociale », *L'innovation sociale en pratiques solidaires. Emergence, approches, caractérisation, définition, évaluation*. Contribution de l'Institut Jean-Baptiste Godin, Janvier 2013, document en ligne : <http://www.institutgodin.fr/ls-institutgodin.pdf>.
- Hardin G., (1968), *The Tragedy of the Commons* », *Science*, n°162 : 1243-1248.
- Hardin G., (1978), *Political Requirements for Preserving our Common Heritage*, in. *Wildlife and America*, ed. H.P. Bokaw, p. 330-317, Council on Environmental Quality.
- Huizingh E.K.R.E. (2010), "Open Innovation: Stage of the art and future perspectives », *Technovation*, vol. 31, p. 2-9.
- Isckia T., (2011), *Ecosystèmes d'affaires, stratégies de plateforme et innovation ouverte : vers une approche intégrée de la dynamique d'innovation* », *Management & Avenir*, vol. 6, n° 46, p. 157-176.
- Isckia T. et Lescop D., (2011), *Une analyse critique des fondements de l'innovation ouverte* », *Revue Française de gestion*, vol. 1, n° 210, p. 87-98.
- Institut Jean-Baptiste Godin (2013), « L'innovation sociale en pratiques solidaires. Emergence, approches, caractérisation, définition, évaluation », Contribution de l'Institut Jean-Baptiste Godin, Janvier 2013, document en ligne : <http://www.institutgodin.fr/ls-InstitutGodin.pdf>
- Joas H. (1999), « La créativité de l'agir », Editions du Cerf.
- Johannisson B. (2002), *Entrepreneurship as a collective phenomenon*, Working Paper, Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship (SIRE), Växjö University, Sweden.
- Joly P-B., Rip A., Callon M. (2013), Réinventer l'innovation?, *InnovatiO – La revue*, n°1, dossier « Innovation Connaissances & société - Vers une société de l'innovation », Publié en ligne le 30 octobre 2013.
- Julien P-A., (1990), « Vers une typologie multicritère des PME », *Revue internationale P.M.E : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 3, n°3-4, 1990, p. 411-425.
- Laville J-L. (2010), *Politique de l'association*, édition du Seuil, collection Economie Humaine.
- Laville J-L. (2014), « Innovation sociale, économie sociale et solidaire, entrepreneuriat social. Une mise en perspective historique », in *L'innovation sociale*, J-L Klein, J-L Laville et F. Moulaert (dir.), p. 45-80, Erès.



- Le Crosnier (2014), Préface de « *La renaissance des communs, pour une société de coopération et de partage* » de D. Bollier, Editions Léopold Mayer, p. 9-12.
- Loilier T. et Tellier A. (2011), « Que faire du modèle de l'innovation ouverte ? », *Revue Française de Gestion*, vol.1, n°210, p. 69-85.
- Mahieu C. (2015), « Entreprendre en communs : propositions de recherche », XV<sup>e</sup> Rencontres du RIUESS, Reims, 27 au 29 mai 2015.
- Maréchal J-P. (2005), « Ethique et économie. Une opposition artificielle », Presses universitaires de Rennes.
- Nyssens M., (2015), "Innovation sociale et entreprise sociale : quels dialogues possibles ? Une perspective européenne », In: Juan-Luis Klein, *La transformation sociale pas l'innovation sociale*, Presses de l'Université du Québec. <http://hdl.handle.net/2078.1/152306>
- Orsi F., (2015), « Revisiter la propriété pour construire les communs », in. « Le retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire », dir. B. Coriat, p. 51-68.
- Ostrom E. (2010), *La gouvernance des biens communs : pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, De Boeck (traduction de l'ouvrage : « *Governing the Commons. the Evolution of Institutions for Collective Action* », Cambridge University Press, 1990).
- Penven A. (2016), « Sociologie de l'action créative. Expérimentation sociale et innovation », L'Harmattan. Logiques sociales.
- Pestre D. (2006), *Introduction aux Science Studies*, La Découverte.
- Prades J. (2015), « Du concept d' « innovation sociale » », *Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)*, n°338, oct., p. 103-112.
- Richez-Battesti Nadine, Petrella Francesca et Vallade Delphine, 2012, « L'innovation sociale, une notion aux usages pluriels : quels enjeux et défis pour l'analyse ? », *Innovations (Cahiers d'économie de l'innovation)*, 2 (38), p. 15-36.
- Schieb-Bienfait N., Saives A-L., Morteau H., Charles-Pauvers B., Emin S., *Quelle gouvernance pour les clusters créatifs et culturels : les enseignements tirés d'une analyse comparative par les dispositifs de gestion* », in. « *clusters et villes créatives* », S. Emin et N. Schieb-Bienfait, Presses Universitaires de Rennes (à paraître, 2016).
- Schlager E., Ostrom E., (1992), « Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis », *Land Economics*, vol. 68, n°3, University of Wisconsin.
- Sen A. (2000), *Un nouveau modèle économique*, Odile Jacob.
- Torrès O. (1998), « Vingt-cinq ans de recherche en PME : une discipline entre courants et contre-courants », in "PME : De nouvelles approches", dir. O. Torrès, Editions Economica.
- Unisson, [https://fr.wikibooks.org/wiki/Construire\\_des\\_communs/Communs](https://fr.wikibooks.org/wiki/Construire_des_communs/Communs)
- Vallat D. (2015), « Commons et innovation sociale », XV<sup>e</sup> Rencontres du RIUESS, Reims, 27 au 29 mai 2015.
- Weinstein O., (2015), « Comment se construisent les communs : questions à partir d'Ostrom », in. « Le retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire », dir. B. Coriat, p. 69-86.