

Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social : approches théoriques et politiques publiques

Benoît Lévesque

avec la collaboration de
François Lajeunesse-Crevier

Mai 2005

Les Cahiers du CRISES
Collection Études théoriques
ET0507

Cahiers du CRISES - Collection Études théoriques – no ET0507

« Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social : approches théoriques et politiques publiques »

Benoît Lévesque

ISBN : **2-89605-195-3**

Dépôt légal : mai 2005

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

PRÉSENTATION DU CRISES

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

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

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

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

Axe innovations sociales et territoire

- Les chercheurs de l'axe territoire s'intéressent principalement aux rôles des acteurs sociaux, et à leurs pratiques innovatrices, dans les recompositions territoriales contemporaines. Ils étudient notamment l'émergence de réseaux sociaux et leurs liens avec de nouvelles formes de territorialité ; les relations entre les entreprises, les acteurs sociaux et les instances politiques locales ; les identités locales et leurs liens avec le développement économique et social ainsi que les modalités de gouvernance territoriale.

Axe innovations sociales et conditions de vie

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

Axes innovations sociales, travail et emploi

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

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires post-doctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise toute une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, les rapports annuels et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : www.cris.es.uqam.ca.

Denis Harrison
Directeur



NOTES SUR L'AUTEUR

Benoît LÉVESQUE est professeur associé à l'École nationale d'administration publique (ENAP) et à l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
1. INNOVATIONS ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE.....	3
1.1. De la science et de la technique à l'innovation.....	3
1.2. Des systèmes d'innovation aux systèmes de production.....	5
1.3. Une co-production des économistes hétérodoxes et des pouvoirs publics	10
1.4. Innovations et transformations sociales.....	12
2. INNOVATIONS ET DÉVELOPPEMENT SOCIAL.....	19
2.1. Des nouveaux mouvements sociaux à la société civile	20
2.2. État-providence : nouvelle architecture institutionnelle et économie plurielle	25
2.3. Co-production des approches théoriques et des politiques publiques	29
CONCLUSION.....	37
BIBLIOGRAPHIE.....	43

INTRODUCTION

S'interroger sur les rapports entre innovations et transformations sociales peut apparaître à contre-courant des tendances lourdes puisque les innovations ont apparemment conquis l'espace occupé jusque-là par les grandes transformations, voire le changement révolutionnaire (Lévesque, 2004). L'intérêt croissant des chercheurs et des pouvoirs publics pour les innovations de même que la préoccupation pour les « révolutions minuscules », notamment dans les conditions de vie, se seraient réalisés au détriment de l'attention portée jusque-là aux grands projets de société (Beaulieu, 2004 ; Comeau, 2004). Même si à première vue il semble en être ainsi (Fukuyama, 1992 et 2004), nous faisons l'hypothèse que les innovations sont non seulement centrales dans le nouveau paradigme sociétal en émergence mais aussi parties prenantes des grandes transformations en cours (Bellemare et Briand, 2004). Autrement dit, les innovations seraient devenues une des principales voies à partir desquelles les sociétés et leur économie se refont, ce qui n'est pas sans entraîner des « destructions créatrices » selon l'expression de Schumpeter. Sans doute, la primauté accordée aux innovations technologiques et économiques tend à infirmer cette hypothèse, notamment en occultant l'importance des innovations institutionnelles et des politiques publiques en la matière.

Pour donner un aperçu des rapports entre les innovations et les transformations sociales, il est nécessaire de prendre en considération au moins deux champs de recherche, celui du développement économique et celui du développement social, où la notion d'innovation est devenue incontournable, principalement à partir des années 1980 (Osborne, 1994 ; Kline et Rosenberg, 1986). Dans ces deux champs de recherche, les chercheurs ont souvent mené leur recherche en partenariat avec les milieux concernés de sorte que la théorisation des innovations résulte souvent d'une co-construction de la part des chercheurs, des intervenants et des pouvoirs publics (Mytelka et Smith, 2003). Cette hypothèse nous invite à accorder une place plus importante aux innovations sociales (innovations organisationnelles et innovations institutionnelles) que celle accordée par la littérature. Enfin, le fait que le terme innovation, soit « l'un des mots les plus utilisés¹ » et qu'il soit devenu « porteur d'un regard positif » (Cros, 2002 : 213) correspondrait non seulement à la transition d'un modèle de développement (en crise) à un autre en émergence mais aussi à l'une des spécificités de ce nouveau modèle². Autrement dit, la référence quasi constante aux innovations ne relèverait pas d'une simple mode (transition) mais d'un modèle dont l'une des caractéristiques marquantes serait de faire appel de manière relativement constante et continue à l'innovation dans le développement économique comme dans le développement social.

¹ Le moteur de recherche *Google* consulté en octobre 2004 recensait 13 500 000 cibles. Celles-ci ne sont pas toutes pertinentes, mais cela démontre bien l'engouement autour de cette idée.

² Autrefois, les innovations étaient perçues négativement comme « destructions créatrices » de sorte que les sociologues se préoccupaient principalement de la diffusion et de la réduction des résistances (Rogers, 1962).

Dans cette perspective, notre contribution comprend deux parties. Dans une première, nous montrerons comment, dans le domaine de la science et de la technologie puis dans celui du développement économique, les innovations se sont imposées, dans la recherche et dans les politiques publiques, à travers principalement les notions de processus et de système d'innovation. Sous cet angle, toute innovation, y compris technologique, relève d'un processus social. Dans une deuxième partie, nous laisserons entrevoir que la notion d'innovation sociale est également apparue sur le terrain du développement social et dans les interfaces du développement économique et du développement social. Sur ce terrain, il sera d'abord question d'expérimentation sociale, d'innovation sociale, de nouvelle économie sociale et de développement communautaire. En conclusion, nous tenterons de montrer comment, ces deux champs de recherche se rencontrent dans la perspective d'un nouveau modèle de développement donnant ainsi une portée relativement circonscrite au terme de transformation sociale.

1. INNOVATIONS ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Même si Karl Marx et Adam Smith avaient souligné à leur manière l'importance de la science et de la technique pour le développement économique, Joseph A. Schumpeter (1912, 1934 et 1939) fut l'un des premiers économistes à apporter un éclairage relativement spécifique qui s'impose encore aujourd'hui (Touffut, 2002 : 11-15 ; Fagerberg, 2003) et qui en font « le théoricien le plus novateur du siècle et le plus stimulant en matière de recherche sur l'innovation » (Blondel, 2002 : 134). Ainsi, certains n'hésitent pas à avancer que, pour l'étude des innovations, « les économistes (hétérodoxes) sont tous schumpétériens » (Le Bas, 1995). Tout en rattachant les innovations à l'entrepreneur, l'économiste autrichien en a proposé une typologie (nouveau produit, nouveau procédé, nouveau débouché, nouvelle source de matières premières) qui offre une ouverture pour les innovations sociales, à travers l'idée de nouvelles façons de faire ou de nouvelles formes d'organisation. Toutefois, les innovations se distinguent nettement de la production de nouvelles connaissances et des inventions puisqu'elles supposent la création de valeur économique ou tout au moins d'être utilisée (Alter, 2002 : 16). Plus largement, les innovations à la source d'une nouvelle phase d'expansion apparaissent en grappes autour de nouvelles technologies qui ont des incidences sur l'ensemble de l'économie. Enfin, pour Schumpeter (1939), l'innovation ne peut être analysée exclusivement en termes économiques puisqu'elle résulte aussi d'un processus de nature sociologique³, soit la lutte entre les nouvelles entreprises et les anciennes (Swedberg, 1991 : 59). Dans cette visée, les grappes d'innovation contribuent non seulement à un changement économique, mais relèvent aussi de changements politiques et culturels.

Le renouvellement de la recherche sur les innovations dans le développement économique s'est fait à partir d'abord des études socio-historiques de la science et de la technologie, puis des études économiques sur l'entreprise innovante, puis sur les milieux et les pays innovateurs. Ces deux filières de recherche entretiennent des liens étroits avec les pouvoirs publics pour la formulation de politiques conséquentes dans les domaines de la recherche scientifique et du développement économique. Dans les deux cas, l'attention est centrée moins sur les innovations sociales que sur les innovations technologiques, même si les dimensions sociales de ces dernières seront de plus en plus prises en charge par les chercheurs et les pouvoirs publics.

1.1. De la science et de la technique à l'innovation

Avec l'entrée de la recherche dans les entreprises sous la forme de la R&D au début du XX^e siècle, notamment en Allemagne, une division du travail entre les universités et les entreprises s'impose : les premières se consacrant à la recherche scientifique, les secondes se chargeant des

³ La sociologie de Schumpeter n'est pas exemple de critique en raison de son individualisme méthodologique et d'un certain économisme. Voir entre autres Freitag, 1991, Gislain, 1991, et Fagenberg, 2003.

nouvelles applications technologiques et des nouveaux débouchés commerciaux, en un mot des innovations. À partir des années 1970 et même avant⁴, les historiens et les sociologues des sciences ont élargi progressivement leur champ de recherche pour inclure les technologies puis les innovations et enfin les éléments de l'environnement influant sur ces dernières (Gibbons et alii, 1994 ; Salomon, 1990 ; Gille, 1978). De même, les politiques de la science ont progressivement inclus les technologies (soit la promotion de la R&D, la diffusion des technologies dans les entreprises, le soutien de la culture scientifique et technique) et puis les innovations (exploitation des découvertes et leur commercialisation) (CST, 1997 ; Leclerc, 1990). Dans cette visée, la politique pour la science (développement d'un milieu favorable aux activités de recherche fondamentale) est devenue inséparable de la politique du développement par la science, la technologie et l'innovation. Ainsi, « depuis près d'une vingtaine d'années, l'innovation est devenue le maître-mot des politiques scientifiques » (Dandurand, 2004). Cela se traduit, entre autres, par de nouveaux rapports entre les universités, les entreprises et les pouvoirs publics, sans oublier la constitution de nouveaux modes de connaissance⁵ (Gibbons, Limoges, Nowotny, Schwartzman, Scott, Trow, 1994 ; Leydesdorff, Loet et Etzkowitz, 2000 ; Cassier, 2002 ; Smits, 2002).

Selon cette filière de recherche, trois approches ont contribué plus que d'autres au renouvellement théorique (Faucher, 1999 : 31). En premier lieu, la sociologie constructiviste de Pinch et Bijker (1987) qui montre que les systèmes techniques sont des construits dont les caractéristiques sont données par les préférences des groupes constituant l'environnement humain. En deuxième lieu, l'étude des grands systèmes techniques telle que proposée par Thomas P. Hugues (1983) qui laisse bien voir comment le cadre institutionnel rend compte des moyens dont disposent les acteurs, à travers une diversité de trajectoires technologiques nationales et sectorielles, remettant ainsi en cause le déterminisme technologique. En troisième lieu, l'approche de l'acteur-réseau qui explique bien comment les acteurs et les techniques sont inséparables au sein de « réseaux socio-techniques » où la distinction entre champ technique (défini comme composé exclusivement de non-humains) et champ social (défini comme composé exclusivement d'humains) perd de sa pertinence (Callon, 1997 ; Callon et Law, 1989 ; Law, 1992 ; Latour, 1995). La diversité et l'hétérogénéité des acteurs concernés (mouvements sociaux, producteurs, usagers et consommateurs, scientifiques, pouvoirs publics réglementaires, collectivités locales) posent des problèmes de traduction dont la solution passe par la négociation et le compromis, voire un élargissement de la démocratie (Callon, 1986 ; Callon, Lascoumes et Barthe, 2001). De plus, « en redonnant à tous les acteurs, qu'ils soient scientifiques ou commerciaux, les mêmes capacités de négociation, de contestation et d'association arbitraire entre faits de nature et faits de société », il devient possible de comprendre ou même d'expliquer comment « science, technologie et marché » entrent en relation (Callon et Law, 1989 : 5 et note 11). Dans cette perspective, « les concepteurs de techniques se font tour à tour techniciens, sociologues, économistes, moralistes au fur et à

⁴ L'évolution des politiques appellerait de longues considérations puisqu'elle s'est amorcée dans l'après seconde-guerre (Rothwell, 1985). Comme l'écrit Jean-Jacques Salomon, au milieu des années 1960, « en tant que domaine de compétence gouvernementale, science et technique cessent d'être conçues dans le sillage exclusif des politiques de l'éducation et de la culture » (Salomon, 1973 : 1027). En 1990, il ajoutait que l'environnement universitaire n'était plus « le lieu exclusif de la recherche fondamentale » (Salomon, 1990 : 49). En ce qui concerne les pratiques, « l'engagement industriel ou commercial des chercheurs est au moins aussi ancien que Pasteur ou Ehrlich » (Cassier, 2002 : 178).

⁵ Pour un point de vue critique, voir Milot, 2003.

mesure qu'ils parcourent le réseau sociotechnique participant de l'objet conçu » (Callon cité dans Faucher, 1999 : 33).

De ces trois approches socio-historiques, on peut d'abord retenir que l'innovation est un processus social⁶ faisant appel à une pluralité d'acteurs plutôt qu'à un entrepreneur individuel (Carlson, 1992). Ensuite, comme l'innovation résulte d'un processus social où le rôle de chacun et le produit final ne sont pas définis une fois pour toutes, l'approche linéaire (recherche scientifique, invention, innovation, diffusion, adaptation) doit être rejetée alors que les distinctions qui lui sont associées doivent être fortement questionnées. Dans cette visée, il devient problématique d'établir des frontières rigides entre innovation technologique et innovation sociale : la première relève d'un processus social alors que la seconde ne peut se matérialiser sans base technique, ne serait-ce que l'utilisation du langage dans des lieux relativement déterminés. Callon (1989) et Latour (1989) mettent de l'avant la notion de réseau socio-technique qui tient mieux compte des interactions entre les acteurs et les objets que celle de système socio-technique utilisée par les institutionnalistes, notion qui leur apparaît trop déterministe et rigide (à notre avis, ces deux orientations de recherche sont complémentaires comme peuvent l'être les innovations organisationnelles au regard des innovations institutionnelles) (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001 ; Bélanger et Lévesque, 1991). Enfin, bien que les trois approches identifiées contribuent considérablement à l'avancement des connaissances non seulement dans le domaine de la science et des technologies mais aussi dans celui des innovations, elles ont tendance à accorder plus attention aux innovations technologiques (ce qui est pleinement légitime) qu'aux innovations sociales et aux « innovations ordinaires » (Alter, 2000).

1.2. Des systèmes d'innovation aux systèmes de production

Les économistes néoclassiques, qui considéraient les sources de l'innovation comme externes à l'entreprise conçue par ailleurs comme boîte noire (Rosenberg, 1982), ne se sont intéressés à la science et à la technologie plus tardivement que les historiens et les sociologues (Gilles, 1978 ; Rosenberg 2001 ; Merton, 1942 ; Guellec, 1999). À partir d'un modèle séquentiel, les innovations étaient présentées par eux comme d'abord poussées par la science et la créativité des chercheurs (*technology push*) ou encore tirées par le marché ou la demande (*demand pull* ou *market pull*) (Amendola et Gaffard, 1988). Ils incitaient ainsi les pouvoirs publics à soutenir la recherche fondamentale et la R&D, dans le premier cas, ou à orienter les efforts de recherche en fonction des besoins du marché, dans le second cas (Dosi, 1984). Dans les années 1980, la conception technico-scientifique et la conception entrepreneuriale du processus d'innovation « tendent à se rejoindre en accordant toutes les deux une grande importance aux sources externes d'innovation et

⁶ Pour Carlson (1991), qui illustre son approche par l'étude du rôle d'Elihu Thomson dans la montée de *General Electric*, l'innovation comme processus social doit être entendue selon quatre significations : en premier lieu, l'inventeur est en constante interaction avec une variété de personnes; en deuxième lieu, les objets physiques ou artefacts doivent être reliés à une structure organisationnelle; en troisième lieu, il faut convaincre les diverses parties prenantes pour la mise en œuvre (marketing et valeurs sociales et culturelles); en quatrième lieu, il faut à terme acquérir un corps de connaissances provenant non seulement de l'inventeur mais de tous ceux qui permettent à l'innovation de s'imposer (Carlson, 1991 : 14)

à l'influence du milieu dans lequel l'entreprise et l'entrepreneur opèrent » (Landry, Lamari et Nimigean, 1999 : 24). Comme pour les recherches socio-historiques examinées précédemment, les recherches économiques de l'innovation se préoccuperont de plus en plus d'internaliser l'environnement et de prendre ainsi en considération les institutions pertinentes au processus d'innovation.

Au début des années 1980, les géographes⁷ ont proposé le concept de « milieu innovateur » (Aydalot, 1986 ; Crevoisier, 2001 ; Maillat, 1992 ; Maillat et Perrin, 1992 ; Maillat, 1992 ; Perrin, 1992 ; Planque, 1983), puis celui de « système local de production » en association avec la redécouverte de district industriel (Piore et Sabel, 1984 ; Benko et Lipietz, 1992 et 2000 ; Lévesque, Klein, Fontan et Bordeleau, 1996 ; Mendras, 2002 ; Sorarauta et Srinivas, 2005). Dans le domaine du management⁸, les chercheurs remettent également en question les frontières de l'entreprise avec son environnement, d'où les notions d'entreprise-réseau, d'entreprise apprenante voire innovante, de grappes industrielles et d'avantages comparatifs construits sur la base de la qualité des relations de l'entreprise avec son milieu, ses fournisseurs, ses clients, les collectivités locales, etc. (Foray, 2002 et 2000, Porter, 1990 ; Julien, 2005 et 1994 ; Julien et alii, 2003 ; Rosell, 1999 ; Cohendet, 2003 ; Coriat et Weinstein, 2002). Dans une perspective comparable, les économistes hétérodoxes (évolutionnistes et institutionnalistes) mettent de l'avant le concept de système d'innovation qui internalise les facteurs influant sur le processus d'innovation et qui permet aussi l'arrimage des politiques d'innovation avec celles du développement économique. Ils tirent une grande partie de leur inspiration de l'œuvre de Schumpeter comme la spécificité de l'innovation par rapport à l'invention⁹, la nécessaire validation par le marché, les grappes d'innovation en relation avec un nouveau cycle de croissance, la « destruction créatrice » que réalise l'innovation, la centralité de l'entrepreneur et par suite de l'entreprise.

Pour rompre avec les modèles mécaniques de la physique, les économistes évolutionnistes utilisent explicitement les analogies biologiques qui leur semblent plus aptes à rendre compte de la nature interactive des relations entre la technologie et l'économie et plus largement des rapports des entreprises avec leur environnement (Nelson et Winter, 1982, Nelson, 1993 ; Dosi, 1982, 1984 et 2001 ; Dosi et alii, 1988 ; Freeman, 1995, 1991, 1990 et 1987 ; Freeman et Perez, 1988 ; Niosi, 1996 et 1995). D'où les concepts de routine (cette dernière jouerait pour l'entreprise un rôle analogue à celui des gènes pour les vivants), de sélection et d'adaptation, de dépendance du chemin parcouru, d'irréversibilité, de coopération et de compétition, de co-évolution, d'hybridation, de fertilisation croisée et d'interactions et par suite d'apprentissages. À la différence de la biologie et en raison des capacités humaines de créativité et de réflexivité, l'environnement du processus d'innovation comprend non seulement l'environnement naturel, mais aussi l'environnement construit historiquement, ce qui permet d'inclure les institutions et les

⁷ À partir entre autres du GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les milieux innovateurs) qui réunit une quinzaine d'équipes de chercheurs européens et américains.

⁸ Nous ne prenons pas en considération l'abondante littérature portant presque exclusivement sur les innovations dans la gestion des entreprises et les relations de travail. À cet effet, voir entre autres Cloutier, 2004 ; Bélanger, Lapointe et Lévesque (2004) ; Coriat et Weinstein, 2002 ; Murray, Bélanger, Giles et Lapointe (2004) ; D'Iribarne, 1987 ; Riboud, 1987 ; Thuderoz, 1997 ; Warnotte, 1985.

⁹ Cela n'empêchera pas plusieurs sociologues d'utiliser le terme d'invention sociale pour désigner innovation sociale (Coleman, 1970 ; Conger, 1974 et 1984 ; Henderson, 1993 ; Moss, 1982 ; Taylor, 1970 ; Whyte, 1982) bien que d'autres n'ont pas hésité à utiliser le terme également dans les années 1970 (Gabord, 1970 ; Hall, 1977).

organisations scientifiques, technologiques, économiques et politiques¹⁰. Les idées de système d'innovation et de réseau socio-technique déjà mises de l'avant par les recherches socio-historiques s'imposent également comme cadre théorique pour l'analyse des interactions et des interdépendances que supposent les innovations.

Si les économistes évolutionnistes peuvent être considérés comme faisant partie de l'institutionnalisme, c'est dans la mesure où l'on peut distinguer diverses formes d'institutionnalisme en économie (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001). Ainsi Thérêt (2000) identifie trois catégories d'institutionnalisme : « l'institutionnalisme sociologique¹¹ » qui s'intéresse plutôt aux modalités de coordination, aux conventions, aux cadres cognitifs, aux routines, aux formes organisationnelles ; « l'institutionnalisme historique » qui cherche à rendre compte de l'asymétrie du pouvoir et de la régulation des conflits à partir de règles relativement formelles ; « l'institutionnalisme des choix rationnels » qui met l'accent sur le caractère instrumental et stratégique du comportement des acteurs individuels capables de rationalité. Sous cet angle, les économistes évolutionnistes (Nelson et Winter, 1982 ; Freeman et Perez, 1988 ; Niosi, 1995 et 1996) relèvent plutôt de l'institutionnalisme sociologique alors que les régulationnistes (Boyer, 2002 ; Amable, Barré et Boyer, 1997 ; Hollingsworth et Boyer, 1997), qui utilisent également le concept de système d'innovation, s'inscrivent dans l'institutionnalisme historique. Pour ces derniers, les transformations résultent moins d'une « révolution technologique » que de changements à la fois économiques et politiques (Bélanger et Lévesque, 2005).

Le concept de système d'innovation comme tel pose au moins deux questions, celle des frontières du système et celle des éléments qui constituent le système. Selon la première, le système sera circonscrit par un secteur industriel ou un regroupement secteurs (Pavitt, 1984) ou, ce qui est plus fréquent, par le territoire directement concerné. Dans ce cas, on retrouve les concepts de système national d'innovation, de système régional d'innovation¹² et parfois de système local d'innovation (ex. un district industriel ou un technopole) (Fornahl et Brenner, 2003 ; Hérould, 2003 ; Benko et Lipietz, 1992 et 2000 ; Braczyk, Cooke et Heidenreich, 1998 ; Braczyk, Fuchs et Wolf, 1999 ; Brail et Gertler, 1999 ; Saxenian, 1994 et 2000). Selon la seconde question, celle des éléments qui font système, les éléments scientifiques et technologiques les plus fréquemment retenus sont ceux relevant du système scientifique et technologiques auxquels on peut ajouter, pour une vision élargie, les éléments en amont de ce système comme l'éducation ou en aval comme les activités économiques (Amable, 2003 : 371). On comprendra que la notion élargie fait une place plus importante aux innovations sociales alors que la notion centrée exclusivement sur le système technique se préoccupe d'avantage des innovations technologiques. Si l'on s'en tient ici aux

¹⁰ La sélection que permet l'environnement, ne saurait être comprise dans le sens du néo-darwinisme puisque qu'elle opère à divers niveaux. À la suite de Perez, Freeman (1991 :217) mentionne que le techniquement faisable est plus large que l'économiquement profitable et que ce dernier est aussi plus large que le socialement acceptable bien que ce dernier puisse évoluer.

¹¹ Pour Thérêt, l'institutionnalisme sociologique ne se limite pas à l'analyse sociologique, mais désigne une approche qui donne plus d'importance à la culture et aux cadres cognitifs comme ont tendance à le faire une bonne partie des sociologues comparativement aux économistes. En somme, les sociologues qui s'intéressent aux institutions, peuvent faire partie de l'une ou de l'autre des trois catégories. On pourrait sans doute dire la même chose pour les historiens.

¹² Pour connaître l'origine du concept, voir Cooke, 1998

systèmes nationaux d'innovation, trois conceptions ont été identifiées (Amable et Petit, 2002 ; Amable, Barré et Boyer, 1997 ; Freeman, 1995 ; Mytelka et Smith, 2003).

La conception minimale d'un système d'innovation national, qui serait la plus répandue, « inclut les organisations et les institutions engagées dans la recherche et l'exploration tels les départements de R&D, les instituts technologiques et les universités » (Lundvall, 1992 : 12). L'étude du cas des États-Unis par Nelson (1988) s'appuie sur une telle conception du système d'innovation. Intéressée par le caractère à la fois public et privé de la technologie, la recherche met en lumière les interactions entre les entreprises de haute technologie, la R&D, le système universitaire, les politiques américaines de technologie et les législations dans le domaine. Nelson réussit à caractériser le système national d'innovation des États-Unis, notamment les différents arrangements institutionnels concernant les aspects privés et publics de l'information et de l'innovation technologique (Nelson, 1993). À la même époque, Freeman (1987) élargit la notion pour inclure les relations de production de l'entreprise. Dans le cadre du SPRU (Science Policy Research Unit) qu'il dirigeait¹³, Freeman a orienté ses recherches sur le cas du Japon alors reconnu comme exemplaire pour ses entreprises innovantes (Swyngedouw, 1987). La bonne performance économique du Japon est expliquée par la spécificité de l'entreprise japonaise (organisation de la R&D et de la production et apprentissage), sans négliger pour autant le système scientifique et technique et plus largement l'environnement institutionnel. Ainsi, les relations existant entre l'État, en l'occurrence le MITI (Ministère du Commerce international et de l'industrie), et les grandes entreprises privées sont également examinées pour expliquer pourquoi le Japon s'impose sur ses concurrents. Certaines de ses analyses sont marquées par un déterminisme technologique (Élam, 1990), en dépit d'affirmations contraires (Freeman, 1991).

La conception plus étendue de système national d'innovation « inclut (donc) toutes les parties et tous les aspects de la structure économique et les arrangements institutionnels affectant les apprentissages (learning) aussi bien que la recherche et l'exploration, sans oublier le système de production, le système de marketing, le système financier comme sous-systèmes où les apprentissages se font » (Lundvall, 1992a : 12). Les travaux de Lundvall du groupe IKE¹⁴ de l'Université Aalborg (Danemark) s'inscrivent dans une approche, inspirée à la fois par les travaux chercheurs britanniques du SPRU et par les économistes hétérodoxes français, notamment ceux de l'École de Grenoble. Le cas du Danemark¹⁵ lui permet de montrer comment de petits pays, sans grande innovation technologique et sans grand investissement en R&D, réussissent à bien performer économiquement tout en suivant une voie différente de celle des États-Unis (Lundvall et Christensen, 2003). Les institutions et la culture (échelle macro) peuvent influencer positivement les processus d'apprentissage à l'échelle de l'entreprise, des secteurs ou des régions (micro et méso). La capacité à construire des compétences, à produire des connaissances nouvelles, à faire

¹³ Sous la direction de Freeman, le SPRU de l'Université de Sussex (UK) a joué un rôle de pionnier dans le domaine. Le SPRU publie la revue *Research Policy*.

¹⁴ Parmi les chercheurs faisant partie de ce groupe, mentionnons entre autres Esben Sloth Andersen, Björn Johnson, Bent Dallum co-éditeurs de Lundvall (1992). Voir la préface de cet ouvrage.

¹⁵ Avec peu de NT et de R&D, mais de grandes capacités de construire des compétences et de réaliser des changements organisationnels, le Danemark se classe parmi les premiers pour PNB parmi ceux ayant les meilleurs performance dans la NÉ: Australie, Irlande, Hollande, Norvège, USA et Danemark (Lundvall, 1992). Même si on y retrouve plusieurs entreprises dans les nouvelles technologies, le cas de l'Irlande pourrait être en partie expliqué par le contrat social avec les syndicats et les partenariats locaux (Sabel, 1996).

circuler l'information et à opérer des changements organisationnels et institutionnels conséquents représente une formule gagnante en termes d'innovation (technologique et sociale) et de performance économique (Lundvall, 1992b : 51sq. 1985 ; Mytelka et Smith, 2003 : 30 ; Johnson, 1992 ; Björkman, 2004). Enfin, si le cas du Danemark montre bien comment le système national d'innovation est enraciné dans le système de production et dans un contexte institutionnel et culturel plus large, l'approche mise au point à partir de ce cas peut convenir également à plusieurs autres petits pays, notamment ceux qui, à la différence des États-Unis, ne misent pas en priorité sur la R&D et sur les hautes technologies.

La troisième conception des systèmes nationaux d'innovation se propose de dépasser les deux conceptions précédentes tout en s'en inspirant : d'une part, elle emploie l'expression « systèmes sociaux d'innovation » pour indiquer que le système est défini par les rapports sociaux, laissant ouverte la question du territoire ; d'autre part, elle précise l'expression comme « système social d'innovation et de production » (SSIP) pour bien marquer un changement de perspective théorique et méthodologique, par rapport aux conceptions précédentes. Ainsi problématisée, la notion de SSIP est « en un sens proche des modes de régulation retenus par la théorie du même nom » (Amable, Barré et Boyer, 1997 : 4 sq.). On passerait ainsi d'approches misant sur le déterminisme technique (les techniques déterminent le changement social) à une approche considérant les innovations comme des révélateurs de transformations socio-économiques (une sorte de déterminisme des innovations organisationnelles et institutionnelles) (Touffut, 2002 : 14-15). Si les innovations et la technologie demeurent objets d'attention, c'est parce qu'elles constituent, « au moins pour la période contemporaine, une porte d'entrée intéressante menant à l'ensemble du système économique » (Amable, 2003 : 376). Mais, pour choisir les institutions pertinentes, l'approche des SSIP considère l'ensemble de l'économie et pas seulement les sphères de la science et de la technologie. Cette conception plus étendue des systèmes d'innovation permet d'appréhender les différences entre capitalismes, notamment sous l'angle des déterminants de la compétitivité et de la croissance, comme le fait par exemple l'approche dite de la variété des capitalismes (Hall et Soskice, 2001). Ainsi, le SSIP comprend plusieurs sous-systèmes autres que le système scientifique et technique, soit le système éducatif et de formation, système financier (banques et marché financier), système des relations industrielles, structure de la concurrence (législation, réglementation), la régulation étatique de l'économie (législation, infrastructure), etc.

D'un point de vue méthodologie, l'approche en termes de SSIP quitte l'étude de cas pour esquisser une typologie des configurations possibles dans la perspective de l'analyse comparative internationale, ce qui conduit à orienter l'enquête plus sur les facteurs institutionnels (macro) qu'organisationnels (micro), bien que l'approche prétende faire la liaison entre les deux. Dans leur recherche sur douze pays, Amable, Barré et Boyer (1997) dégagent quatre type de SSIP, soit une configuration marchande (ex. États-Unis), une configuration méso-corporatiste (ex. Japon), une configuration publique (ex. France) et une configuration social-démocrate (ex. Suède). Cette étude laisse bien voir les complémentarités entre la spécialisation scientifique et technologique et la spécialisation industrielle. De même, il apparaît que les capacités d'innovation (radicales et incrémentales) et d'adaptation (rapides ou lentes) vont de pairs avec des modalités de régulation concernant, entre autres, les ressources humaines, le système financier, le rôle respectif du marché et de l'État. Pour un type donné de configuration, la recherche révèle aussi « de forte

complémentarité entre le mode d'organisation des firmes, l'organisation du champ scientifique et de la recherche industrielle, les pratique en matière de brevet, et le type de relations avec les marchés du travail, du crédit » (Amable, Barré et Boyer, 1997 : 4). Enfin, le passage d'un paradigme socio-technique à un autre paradigme se réalise dans le cadre d'une crise économique et sociale et par la suite par l'entrée dans un nouveau sentier d'innovation. Pour répondre à de nouvelles demandes provenant aussi bien du domaine de la production que de la consommation (demande de biens diversifiées et de qualité), les configurations productives, organisationnelles et institutionnelles, qui avaient constitué le fordisme, par exemple, seront remplacées par des configurations reposant sur les innovations permanentes, l'interactivité et les apprentissage, la flexibilité et l'intégration, la mise en réseau. Sous cet angle, le domaine des innovations sociales (organisationnelles et institutionnelles) s'impose manifestement sur celui des innovations technologiques, ne serait-ce que pour ces dernières puissent s'épanouir.

1.3. Une co-production des économistes hétérodoxes et des pouvoirs publics

Outre sa pertinence théorique, la notion de système national d'innovation s'est imposée auprès des pouvoirs publics d'autant plus facilement et rapidement que ces derniers, à commencer par l'OCDE et l'Union européenne, ont contribué à sa mise au point dans un contexte où les politiques industrielles s'étaient révélées défaillantes (Gaudin, 2001). Il existe des relations étroites entre le développement de la théorie de l'innovation et l'évolution des idées pour une politique de l'innovation, surtout dans les années 1990 (Mytelka et Smith, 2003 ; Mytelka, 2001 ; Sorarauta et Srinivas, 2005). Ainsi, les économistes hétérodoxes¹⁶ menant des recherches sur les innovations ont trouvé non seulement une réceptivité de la part d'organisations internationales mais aussi du soutien, du financement et des lieux de diffusion, de transfert et de légitimation croisée. L'OCDE qui s'intéressait depuis longtemps à la science et à la technologie (OCDE, 1971 et 1980), utilisera la notion de système national d'innovation dans le cadre du programme initié en 1988, *Technology and Economy : The Key Relationship* (OCDE, 1992a): « *When the outcome of this programme was summed up in Montreal in 1991, the concept, National Systems of Innovation, was given a prominent place in the conclusion* » (Lundvall, 1992 : 5). À la Communauté européenne, l'acceptation de la notion fut un peu plus lente, mais s'est réalisée, entre autres, à partir des programmes cadre de recherche. Comme le montrent bien les travaux réalisés sous la direction de la direction par Mytelka et Smith (2003 et 2002), l'approche théorique et l'approche politique des innovations se sont retrouvées dans une relation de fertilisation croisée ou de co-évolution ((Metelka, 2001 ; Caraça, 2004). Plusieurs raisons expliquent comment une telle co-production fut possible.

¹⁶ Dès le début des années 1980, le groupe d'économistes qui a participé au rapport *Technical Change and Economic Policy* (OCDE, 1980), comprenait Richard Nelson, Christopher Freeman et Keith Pavitt. Pour les indicateurs du Manuel d'Oslo, on se base sur le modèle d'innovation de Kline et Rosenberg. Le rapport final de *Technology and Economy : The Key Relationships* (OCDE, 1992) a été piloté par une équipe d'économistes évolutionnistes et institutionnalistes comprenant entre autres Robert Chabbal, François Chesnais, Bengt-Ake Lundvall, Paul David et Luc Soete. Le document comprend en ouverture le modèle analytique de Kline et Rosenberg.

En premier lieu, les instances telles l'OCDE et la Commission européenne étaient plus ouvertes à la diversité intellectuelle en ce qui concerne leur personnel et les délégués nationaux, ce qui les différenciait du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale où les économistes néo-classiques exercent une domination assez complète. À l'OCDE, les économistes hétérodoxes s'investirent non pas dans la direction économique, où prédominaient les économistes néoclassiques, mais dans une direction moins importante, la **Direction pour la science, la technologie et l'industrie** (DSTI) où ils pourront établir des alliances et entretenir le dialogue avec des représentants nationaux d'orientations politiques diversifiées, ce qui permettra des interactions et des apprentissages de part et d'autre. Toutefois, en raison de son appartenance à une institution aussi reconnue que l'OCDE, cette niche fournira aux chercheurs une légitimité qui favorisera la collaboration avec les représentants politiques. Par la suite, la recherche en partenariat rendra possible des innovations politiques et leur institutionnalisation dans le cadre de nouvelles politiques (OCDE, 1998, 1999, 2002a)

En deuxième lieu, l'approche des innovations comblait un vide théorique en proposant des pistes intéressantes aux pouvoirs publics pour répondre aux problèmes de productivité, de compétitivité et d'inégalité de développement voire de cohésion sociale que rencontraient certains pays développés, notamment les pays européens. Depuis les années 1970, les politiques keynésiennes de soutien de la demande avaient perdu de leur efficacité et de leur légitimité et, au début des années 1990, celles du laisser-faire révélaient des limites évidentes, au regard de l'émergence d'un nouveau modèle de développement reposant plus qu'auparavant sur des avantages compétitifs construits (Porter, 1990 ; Mazner et Streeck, 1991). Pour leur part, les politiques d'innovation et de soutien de « l'offre intégrée » apparaissaient d'autant plus plausibles que certaines réussites de l'époque telles celles du Japon et des nouveaux pays industrialisés (NPI) semblaient devoir s'imposer (Freeman, 1987 ; Swyngedouw, 1987). Dans cette perspective, la notion de système d'innovation représente moins une théorie qu'un « cadre conceptuel » pour des politiques d'innovation qui intègrent d'autres politiques dans un système qui rend possible l'identification des opportunités techniques et économiques (Edquist et Hommen, 1999 : 66). Pour les pouvoirs publics, cette notion permet non seulement de relier la politique scientifique à celle de la R&D et des innovations, mais d'établir des passerelles avec les politiques industrielles, les politiques de développement économique et de développement régional, sans oublier l'éducation, la formation et le financement des entreprises (Tallard, Thérêt et Uri, 2000). Plus largement encore, la politique d'innovation qui s'appuie sur la notion de système d'innovation « encourage non seulement les innovations technologiques mais aussi les innovations sociales » (Rodrigues, 2003 : xxiii).

En troisième lieu, ce nouveau cadre conceptuel inspire un renouvellement de la méthodologie de l'évaluation et de la mesure. Ce sera le cas à la Commission Européenne (1998 et 1999) et à l'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), mais principalement à l'OCDE et dans les pays membres. Pour la collecte des données, ce nouveau cadre alimente la réflexion sur la mesure des ressources affectées à la R&D (Manuel de Frascati, OCDE, 1994) et des ressources humaines consacrées à la science et à la technologie (Manuel de Canberra, OCDE, 1995) de même que sur les principes directeurs pour l'interprétation des données concernant l'innovation technologique (Manuel d'Oslo, OCDE, 1992 et 1997). Par la suite, la plupart des

gouvernements dont ceux du Canada¹⁷ et du Québec se sont données une politique d'innovation conformément à cette nouvelle vision (Gouvernement du Canada, 2002 et 2001, 1994 ; Conseil économique du Canada, 1987 ; Gouvernement du Québec, 2001 ; CST, 1997, 2001, 2003, 2003a, 2003b ; Latouche, 1998 ; Leclerc, 1990 et 1997 ; Limoges, 1990). Si la politique d'innovation permettait une certaine « fusion de la science, de la politique technologique (brevet, éducation, technique, infrastructure de recherche fondamentale et appliquée) et de la politique industrielle » (Leclerc, 1990 : 8), l'approche en termes de systèmes nationaux d'innovation élargit encore le domaine en attirant l'attention sur les interdépendances entre les divers éléments du système. Les pouvoirs publics pourront ainsi renouveler leur politique d'innovation et les modalités d'intervention (ex. aides aux PME, crédits d'impôt, fiscalité appropriée, mise en relation de la recherche publique et des entreprises), à un moment où les dépenses militaires et la part publique dans les dépenses intérieures de R&D diminuaient, sans oublier la tendance à la privatisation des grands projets (Larédo et Mustar, 2003 : 621 ; Faucher, 1999 ; Niosi, 1994).

Ce qui donne aux systèmes d'innovation leur pertinence pour les pouvoirs publics, représente par ailleurs l'une des difficultés pour la mise en œuvre des politiques. D'une part, cette notion suppose le dépassement des approches en silo qui caractérisent souvent les façons de faire des divers ministères et institutions ; d'autre part, la synergie entre les éléments n'existe dans la réalité que virtuellement, à moins d'établir une gouvernance misant sur l'horizontalité (Guinet et Pilat, 1999). En somme, s'il est facile d'identifier les éléments pertinents pour les diverses conceptions des systèmes d'innovation, la synergie entre les éléments d'un système ouvert ne peut s'épanouir sans une « gouvernance transversale » (Paquet et Roy, 2000). C'est pourquoi le niveau méso, celui de la région ou du secteur industriel, semble plus facile pour établir une telle synergie (Pilon et De Bresson, 2003 ; Héraud, 2003 ; Cooke, 1998). Mais quelle que soit la forme de gouvernance, une politique d'innovation ne peut définir à elle seule les conditions de son succès et de son efficacité : « elle se heurtera toujours à des forces qui lui échappent et dont elle ne peut prescrire arbitrairement la direction » (Leclerc, 1990 : 26). En même temps, elle devient un élément pour des politiques plus larges qui auront pour effet de la secondariser (Salomon, 1990 : 55). Pour des raisons théoriques et méthodologiques, certains s'interrogent sur la capacité de cet ensemble théorique à succéder à l'approche keynésienne et à fournir une légitimation scientifique comparable pour les politiques orientées vers l'innovation et l'offre intégrée (Mytelka et Smith, 2003 : 104).

1.4. Innovations et transformations sociales

En reliant le système socio-technique à l'entreprise puis au système de production, la théorie des systèmes d'innovation cherche à rendre compte de la croissance et du développement économique

¹⁷ Relevons que Statistique Canada a réalisé en 1999 une enquête sur les innovations, voir aussi le questionnaire : Canadian Innovation System Research Network (ISRN). Pour une évaluation critique, voir Salazar et Holbrook, 2003). Par ailleurs, le CRSH et le Conseil national de la recherche du Canada en sciences naturelles et en génie ont fondé le réseau de recherche sur les systèmes d'innovation pour créer des réseaux de chercheurs dans les cinq régions du Canada. Voir Landry et alii (1999).

à partir des innovations. Les transformations du système de production s'opèrent selon des phases proches des cycles de Konratieff, soit des cycles d'environ cinquante ans, une phase d'expansion où certaines grappes d'innovations selon une trajectoire relativement spécifique se généralisent et une phase de dépression où se produisent à la fois une « désarticulation de l'ancien ordre productif » et une « genèse d'un paradigme productif nouveau » (Dockès, 2003 : 143). Cette dernière phase se caractérise par la remise en cause de la vision dominante en termes d'innovations et par la multiplication d'expérimentations hors sentier, laissant ainsi entrevoir une autre façon de faire. Pour les approches néo-schumpetériennes, les transformations s'opèrent principalement à partir des branches et d'activités nouvelles (ex. informatique, technologie d'information et de communication, industries du vivant) alors que, pour les approches institutionnalistes plus attentives au système de production, les transformations concernent le régime d'accumulation et les modes de régulation. Sous cet angle, « la transition d'un paradigme technologique à l'autre peut durer longtemps » (Petit et Soete, 2003 : 92).

Il est périlleux de relier spontanément les innovations prises une à une aux transformations sociales (Blondel, 2002 : 133) puisque la simple agrégation d'innovations allant dans diverses directions ne suffit pas à produire un nouveau système d'innovation et de production. Pour qu'une transformation s'opère, il faut d'abord qu'émerge une nouvelle vision, une nouvelle façon voir et de définir les problèmes ainsi que les solutions à y apporter. Pour que l'on passe d'un paradigme socio-technique de production à un autre, l'ancien paradigme doit avoir révélé des limites insurmontables comme peut le faire une grande crise économique et sociale. Dans leur ouvrage sur le « nouvel esprit du capitalisme », Chapiello et Boltansky (1990) ont bien montré comment l'ancien paradigme sociétal était incapable de fournir des réponses aux demandes non directement financières de la « critique artiste » (demande d'autonomie et de créativité) provenant des nouveaux mouvements sociaux et comment la nouvelle vision (la « cité par projet » inspiré par le monde des réseaux) s'était constituée en intégrant plusieurs éléments de cette critique. De plus, pour s'imposer largement, le nouveau paradigme doit s'appuyer sur de nouvelles représentations (la capacité d'imaginer combinée à la capacité d'oublier) et des expérimentations réussies, soit des innovations réalisées à l'échelle micro (ex. Henry Ford pour le fordisme). Mais, même si ces innovations suscitent des imitations en raison de leur réussite exemplaire, elles ne se diffuseront largement qu'avec l'aide de nouveaux arrangements institutionnels (lois, réglementations, institutions, ententes internationales, répartition des pouvoirs selon diverses échelles, programmes et mesures diverses) qui permettront de vaincre les résistances au changement d'une partie des acteurs concernés et de soutenir les innovateurs (Bélangier, Lapointe et Lévesque, 2004 ; Lapointe, Cucumel, Bélangier, Lévesque, Langlois, 2002 ; Théret, 2000).

La multiplication des innovations dans des directions nouvelles, surtout à partir des années 1980, vient en premier lieu de la transition d'un système socio-technique de production à un autre. En effet, « *when technological possibilities are still in a flux, and technological trajectories not firmly established, the openness and diversity of learning processes are of central importance for technical innovation* » (Johnson, Björn, 1992 : 42). Au plan des transformations non encore stabilisées, relevons celles du régime d'accumulation et du mode de régulation comme en témoignent l'apparition de nouveaux secteurs productifs, la mise en place de nouveaux principes de compétitivité pour les firmes, la place centrale de la formation et de la recherche, de nouvelles

politiques industrielles et scientifiques. De même, « les configurations productives et organisationnelles qui avaient permis les succès des nations dans les années 1960 cèdent progressivement la place à un modèle interactif dans lequel innovations et apprentissages permanents vont de pair avec une articulation beaucoup plus étroite avec des marchés marqués par la différenciation par la nouveauté, la qualité et le service » (Amable, Barré, Boyer, 1997 : 1). La transition vers une économie financiarisée et « une économie basée sur la connaissance a des implications pour toutes les institutions sociales » (Rodrigues, 2003 : xviii), et donc pour l'ensemble des politiques (politiques d'éducation, d'emploi, d'inclusion sociale, de développement durable, politiques macroéconomique), structures et dispositifs institutionnels.

En deuxième lieu, si les innovations continuent à susciter autant d'attention et qu'elles continuent à le faire, cela s'expliquerait par le fait que le nouveau système socio-technique de production repose désormais sur l'innovation permanente. Plus largement encore, l'innovation continue et quasi permanente serait l'une des caractéristiques du nouveau capitalisme, aussi bien sous l'angle d'un capitalisme cognitif (Vercellone, 2003 ; Serfati, 2003) que d'un capitalisme financier ou patrimonial (Orléan, 1999 ; Aglietta et Orléan, 1998). L'idée d'une économie du savoir ou de la connaissance qui s'est maintenant généralisée, ne se réduit pas aux grappes d'innovations du domaine des TIC, ni même à la nouvelle économie (Boyer, 2002). Certains y voient une nouvelle façon pour le capitalisme de se soumettre et de contrôler la production des connaissances, ce qui ne serait guère nouveau (Serfati, 2003 : 195). D'autres avancent toutefois l'hypothèse d'un capitalisme cognitif qui serait rupture avec le capitalisme industriel (Vercellone, 2003), « rupture historique par la montée de la connaissance, principal enjeu de la valorisation du capital et de la financiarisation » (Paulré, 2003 : 331).

Dans cette visée, le capitalisme cognitif résulterait d'une autonomisation de la sphère de production des connaissances par rapport avec celle de la production industrielle, entraînant même une fusion des deux sphères de telle sorte qu'invention et innovation pourraient de moins en moins être distinguées (Corsani, 2003 : 57). Il permettrait ainsi une croissance endogène qui échapperait à la logique des rendements décroissants, au moins partiellement ou pour un temps¹⁸. Alors que la production industrielle était fondée sur la logique du travail répétitif, une « logique de reproduction à l'identique et à grande échelle », le capitalisme cognitif donne lieu à une économie quasi immatérielle où « la relation entre accumulation des connaissances et accumulation du capital ne passe plus par la médiation des marchandises » (Corsani, 2003 : 72 et 57). Ce capitalisme mise ainsi sur une créativité ou une innovation continue qui prend sa source dans l'organisation elle-même et « dans le processus cognitifs interactifs de codification à travers la numérisation des savoirs jusque-là tacite et leur captation aussi bien par l'entreprise que par le marché et la puissance publique » (Moulier Boutang, 2003 : 307). Si telles sont les transformations en cours et la place toujours plus importante des facteurs non marchands, il n'est plus possible de rendre compte de la réalité économique avec les schémas théoriques élaborés à partir de la production industrielle. Dans cette perspective, la théorie des systèmes d'innovation

¹⁸ Théorie avancée d'abord par Romer (1986 et 1990) et Lucas (1988) selon des fondements différents : l'un mettant l'accent sur la R&D et les externalités positives, l'autre sur le capital humain. Cette théorie demeure controversée puisqu'elle ne semble pas vérifiée empiriquement, au moins pour le long terme (Amable et Guellec, 1992). D'où l'idée de croissance semi-endogène pour indiquer que les effets sont plutôt transitoires que permanents. Pour un point de vue néoclassique, voir Aghion et Howitt, 2000.

constituerait « une tentative malaisée de reconnaissance des effets productifs positifs et gratuits – définis comme externalités positives – des interactions multiples, dont seules les plus voyantes sont saisies, de ce travail toujours plus hautement socialisé de recherche, de développement et de production » (Chesnais, 2003 : 177).

La montée des services dans l'économie entraînerait également une rupture avec le capitalisme industriel et le fordisme, en ce qui concerne aussi bien l'évaluation de la croissance et de la productivité que des présupposés de la science économique (Gadrey, 1996, Veltz, 1996, du Tertre, 2002 et 1999 ; Ughetto, 2004, Besucco et alii, 2002 ; Laville, 2005 ; Callon, Larédo et Rabeharisoa, 1997 ; Geshuny et Miles, 1988 ; Geshuny, 1983). En premier lieu, on peut relever le poids croissant des services comme secteur dans l'économie de sorte qu'ils représentent dans les pays développés environ 75 % des emplois et 70 % du PIB. À cela, il faut ajouter l'importance croissante des services relationnels, notamment ceux concernant la production des personnes par d'autres personnes (éducation, santé et culture), qui pourrait justifier l'expression de production antropogénétique comme vecteur de la nouvelle économie (Boyer, 2002 : 183). En deuxième lieu, « la frontière entre l'industrie et les services semble s'effondrer toujours plus sûrement » (Ughetto, 2000 : 349). Sous cet angle, le développement économique ne pourrait plus être évalué exclusivement en termes de flux, de quantité et de volume puisqu'une économie de service est sensible à des évaluations d'amélioration ou de dégradation d'états : inégalité, santé, qualité de l'environnement, conditions de vie dont la pondération devient une question politique (Gadrey, 1992). Les rapports entre innovations technologiques et innovations sociales s'en trouveraient ainsi modifiés puisque le progrès technique y serait mobilisé moins pour la substitution du capital technique par le travail que dans le sens d'une complémentarité des technologies et du travail (Gadrey, 2001 : 2). Enfin, comparativement à la production des biens matériels, les interactions entre producteurs et usagers sont beaucoup plus directes et déterminantes dans les services, notamment dans les services aux personnes où l'on parle de coproduction combinant *learning by doing* et *learning by using*. Ces rapports permettent l'échange d'information, la coopération et la confiance mutuelle qui sont autant de sources d'innovations (Lundvall, 1988 et 1992 ; Johnson, 1992).

En liaison avec la mondialisation et les TIC, d'autres chercheurs voient le capitalisme se transformer dans le sens d'un capitalisme financier, actionnarial ou patrimonial qui serait le lieu de grappes nombreuses d'innovations tant au plan des institutions, de l'organisation que des produits financiers (Orléan, 1999; Aglietta et Orléan, 1998). Comme on le sait la financiarisation a des incidences sur la place du rapport salarial dans la régulation, la gouvernance des entreprises et sur les formes et le rôle joué par l'épargne salariale (Boyer, 2002 : 73). Dans les années 1990, ce régime a été rendu possible par la mise en place d'une architecture institutionnelle assez spécifique aux États-Unis. Cette dernière repose sur de multiples d'innovations et de transformations accumulées sur plusieurs décennies : déréglementation et décloisonnement des activités financières, capital de risque, réforme du régime de retraite, marché du travail plus concurrentiel, sans oublier l'apparition de nouvelles figures et configurations que sont le salarié-actionnaire/épargnant et l'actionnaire-dirigeant (Serfati, 2003). La formation d'une épargne salariale investie sur les marchés financiers et puis dans la production constitue une innovation financière majeure, d'autant plus qu'elle assure une certaine stabilité de l'épargne. Dans cette visée, les TIC qui ont favorisé la financiarisation ne seraient qu'une étape en direction d'un autre

régime de croissance. En raison des poussées spéculatives qu'encourage le mécanisme autoréférentiel de l'opinion, ce régime demeure fragile (Aglietta et Orléan, 1998). Enfin, la possibilité d'une démocratie économique à partir de l'extension de l'actionnariat salarié est loin de faire l'unanimité (Montagne, 2000 ; O'Sullivan, 2000), notamment en raison de la place marginale qu'y occupent les syndicats aux États-Unis (Sauviat et Pernot, 2000).

La comparaison des divers systèmes sociaux d'innovation révèle que d'autres architectures institutionnelles que celle qui s'est imposée aux États-Unis, peuvent supporter des réussites dans le domaine (Amable, Barré et Boyer, 1997). Tel est le cas comme nous l'avons vu auparavant des pays social-démocrates qui misent sur la formation et la coopération comme base d'une économie des connaissances et même de l'Irlande et du Portugal qui, sans avoir connu le fordisme, accorde une protection à l'emploi. En somme, suite à la crise du travail et aux demandes ouvrières de participation des années 1970, toute une série de transformations institutionnelles dans les décennies suivantes (décentralisation des relations industrielles, individualisation des contrats de travail, financiarisation de la rémunération) ont entraîné, aux États-Unis, un rapport salarial de plus en plus concurrentiel et flexible. Dès lors, les notions de relation salariale et de système d'emplois deviennent plus appropriées que celle de rapport salarial puisque tout semble désormais se jouer au niveau de l'entreprise. Devant la complexité des réaménagements institutionnels, il est par ailleurs difficile de conclure à l'existence d'une régulation concurrentielle. Il faudrait plutôt faire l'hypothèse d'un mode de régulation originale plus complexe et plus interdépendant que le fordisme. Les recherches montrent également l'existence de trajectoires nationales suffisamment contrastées pour en élaborer la théorie, même si cette dernière n'est pas encore écrite (Boyer, 2002 : 201).

Comme nous l'avons vu, on ne saurait établir un mur étanche entre les innovations technologiques et les innovations sociales. Ainsi, « les innovations organisationnelles et sociales doivent toujours accompagner les innovations technologiques et certaines d'entre elles peuvent même arriver en premier » (Freeman, 1991 : 214) alors que les innovations sociales ont toujours besoin d'un support, ne serait-ce que celui du langage. Si l'on s'en tient aux sources d'innovations dans la production de biens ou de services (équipements et procédé, recherche scientifique comme dans la biotechnologie, solution de problèmes pratiques sans percées scientifiques), on peut distinguer trois types d'innovation : des innovations technologiques, des innovations scientifiques et des innovations sociales (Boyer, 2002). Les innovations technologiques et les innovations scientifiques doivent « se prolonger en innovation sociale », sous peine de rejet ou de contestation (Salomon, 1990 : 58). Désormais, ces innovations technologiques et scientifiques sont de plus en plus intensives en connaissances et en recherches (ex. matériaux composites et ingénierie génétique) (Salomon, 1990 : 56). Quant aux innovations sociales, que sont par exemple la qualité totale, la réingénierie, la production à flux tendus, le juste à temps, du travail d'équipe, le *self-service* dans la distribution, le commerce électronique et la plupart des nouveaux produits financiers (produits dérivés, fonds communs, crédit bail, hypothèques inversée, l'épargne salariale) et les nouvelles institutions financières (capital de risque, fonds de retraite, fonds de travailleurs), il s'agit d'innovations organisationnelles ou institutionnelles qui s'appuient sur des technologies, mais sans nécessairement découler d'elles (Freeman, 1991). Enfin, l'innovation sociale est souvent produite dans les organisations au cœur de l'activité elle-même, suite aux

compétences développées à travers le *learning by doing*, le *learning by using*, le *learning by communicating* (Lundvall, 1992). Autrement dit, « à l'épistémé de l'économie de la connaissance s'opposerait la techné de l'économie des compétences » (Boyer, 2002 : 177). Comme ces innovations se font souvent en chaîne et qu'elles prennent leur efficacité en grappe, elles mobilisent une grande diversité d'acteurs et relèvent ainsi de processus relativement complexes (Edquist et Hommen, 1999).

À bien des égards, il est aussi difficile (voire plus) d'innover au plan social qu'au plan technique comme le révélait le rapport Riboud (1987) à propos de la modernisation sociale des entreprises et comme l'ont montré les transplants japonais qui ont donné lieu à des phénomènes d'hybridation, « un processus dynamique d'adaptation continue et d'apprentissage » ou une chaîne d'innovations organisationnelles et institutionnelles (Boyer, 1998 et 1993 ; Boyer, Charron, Jürgens, Tolliday, 1998). Dans la perspective plus macro, celle d'une transformation du capitalisme, les innovations ne réussissent à prendre massivement une direction nouvelle qui conforte des transformations majeures qu'à partir du moment où un nouveau paradigme a pris forme et consistance et que de nouveaux arrangements institutionnels se sont mis en place (Lundvall, 1992). Sous cet angle, « les politiques qui prétendent favoriser l'innovation en ne portant attention qu'à ses composantes provenant des sciences et de l'ingénierie font donc preuve d'un singulier aveuglement : la plupart des innovations butent et échouent non pas à cause d'obstacles technologiques, mais pour des raisons organisationnelles, financières, économiques, d'adéquation incertaine à une demande souvent diffuse, etc. » (Limoges, 1990 : 67). En somme, on pourrait maintenant conclure que la théorie des systèmes d'innovation qui s'est construite à partir des systèmes techniques, en arrive à laisser aux innovations sociales un espace qui n'a cessé de s'étendre, soit dans le sens des innovations organisationnelles avec les approches évolutionnistes, soit dans le sens des innovations institutionnelles avec les approches institutionnalistes, notamment régulationnistes.

Même si la théorie de système d'innovation accorde de plus en plus d'attention aux innovations sociales, elle est l'objet de nombreuses critiques sur ce point. Nous ne retiendrons ici que deux séries de critiques, celles concernant l'analyse du système d'innovation dans le développement économique et celles concernant la non prise en compte du système d'innovation dans le développement social. Pour la première série de critiques, nous devons constater que les recherches sont centrées presque exclusivement sur les entreprises capitalistes de telle sorte que les innovations sociales considérées sont généralement orientées directement ou indirectement vers le marché (ce que certains appellent des « innovations économiques ») (Fontan, 1992). Il existe bien quelques recherches sur la contribution des organisations sans but lucratif au collectif de recherche (Callon, 2003 ; Nelson, 1993a) et à la production de certains produits novateurs tels les logiciels libres, donnant ainsi lieu à des innovations non marchandes (Horn, 2003 ; Rabeharisoa, 2003), mais la théorie des systèmes d'innovation laisse généralement de côté les autres formes d'entreprises, soit les entreprises publiques, les entreprises coopératives, les entreprises d'économie sociale et les associations productrices de biens et de services (Salazar et Holbrood, 2003 ; Gregersen, 1992 ; Hartley, 2005 ; Merrit et Merrit, 1985). Pourtant, plusieurs recherches laissent supposer que ces entreprises fournissent des biens et des services non offerts par l'entreprise privée et l'État, qu'elles entretiennent en raison de leur double mandat (économique et

sociale) des relations étroites avec les collectivités locales, les usagers et autres parties prenantes, ce qui leur permet également de mobiliser une diversité de ressources plus grande que les autres formes d'entreprises (Vienney, 1994 ; Defourny, 1994 et 1990 ; Desmoustier, 2001 ; Laville, 2004 et 1994 ; Lévesque, 2004 ; Ferreira, 2004 ; Hall, 2002). Cela devrait suffire à avancer l'hypothèse de la pertinence de tenir compte de la diversité des formes de propriété en ce qui concerne les innovations, notamment sociales (marchandes ou non marchandes).

La deuxième série de critiques porte sur l'exclusivité accordée au système de production ou encore à l'entreprise pour l'analyse des innovations. Sans doute, plusieurs recherches tentent d'intégrer le capital social comme variable instrumentale clé pour différencier les pays, les régions et collectivités quant à leur habilité à innover tout en participant à des ensembles plus larges (Heitor et Conceição, 2003 ; Landry, Amara et Tamari, 2000 ; Bradford, 2003). De même, les tenants de cette théorie se préoccupent de plus en plus de la cohésion sociale, de la montée des inégalités et de l'exclusion qu'entraîne la nouvelle économie. Il est alors question à la fois de cohésion sociale horizontale, soit la confiance et les liens communautaires, et de cohésion sociale verticale, soit les inégalités de revenus entre diverses catégories, classes et territoires (Wiekham, 2003 : 102). Sous cet angle, la question sociale est analysée soit en termes d'effets pervers résultant d'innovations comme « destructions créatrices », soit comme une condition déterminante pour le développement économique, laissant ainsi dans l'ombre les conditions d'un développement social centré sur les conditions de vie (Conceição, Heitor et Lundvall, 2003 : 4-5). En somme la théorie des systèmes d'innovation n'a pas inspiré pour le développement social des recherches comparables à celles portant sur le développement économique. Enfin, centrée sur l'entreprise ou même sur le système de production, cette approche ne réussit pas à réaliser l'arrimage avec le développement social comme pouvait le faire la théorie keynésienne complétée sans doute par Beveridge.

2. INNOVATIONS ET DÉVELOPPEMENT SOCIAL

Le développement social renvoie assez spontanément à la question sociale, qui a donné ainsi lieu à un « ordre inventé », résultant de la confrontation de l'économique et du politique (Donzelot, 1984 ; Castel, 1995). Le social est alors défini « à la fois par la nature des problèmes sociaux (irréductibles à des problèmes politiques ou économiques, même s'ils peuvent être liés à ceux-ci), et par la façon de les résoudre (si les moyens de leur résolution sont économiques – des ressources sont déplacées – et politiques – des décisions sont prises –, la logique de traitement de ces problèmes est spécifique) » (Lautier, 1995 : 484). Mais, comme Lautier l'explique bien, le social ne peut être réduit à un lieu de la société, à côté de l'État et du marché, ou encore à une forme de l'État, l'État social (comme si l'État lui-même échappait au social). D'un point de vue analytique, le social est plutôt constitué d'un ensemble de médiations entre les ordres économique, politique et domestique. Avec le fordisme et le providentialisme, ces médiations sont données principalement par le rapport salarial et l'adoption de politiques sociales qui ont favorisé par ailleurs l'émergence d'un nouveau type de citoyenneté, désormais au cœur du post-providentialisme, comme en témoigne l'importance nouvelle de la société civile (Arato et Cohen, 1992 ; Burbidge, 1997 ; Hyden, 1997 ; Curtis, Baer, Grabb et Perks, 2003 ; Henderson, 1993). Bien que la recherche sur le développement social soit en grande partie circonscrite à partir d'une conception du social proche du sens commun, de plus en plus de chercheurs tendent à dépasser cette définition pour l'ouvrir au domaine du bien-être et de la citoyenneté (Esping-Andersen, 1999 et 2002 ; Vaillancourt, 2004). Sous cet angle, les frontières entre le développement économique et le développement social tendent à s'estomper : d'une part, les problèmes sociaux ont leur source dans le domaine économique, même lorsque régulé par l'État ; d'autre part, l'action économique n'est pas sans externalités (sans conséquences sociales) et, dans certains cas (ex. le contrat de travail), elle « est indissolublement un lien économique et un lien social » (Supiot, 1999 : 191). Autrement dit, le développement social au sens fort du terme ne saurait être réalisé sur le seul terrain du social défini comme lieu de la société.

Si la plus grande partie de la littérature portant sur les innovations concerne le développement économique, le développement social avec les ambiguïtés identifiées précédemment représente également un champ de recherche où il est fortement question d'innovation sociale, en liaison le plus souvent avec l'État-providence, les nouveaux mouvements sociaux et la société civile. Dans ce champ de recherche, il est plus fréquemment question d'innovation sociale que d'innovation technologique. De même, les recherches y sont menées plus souvent par des chercheurs dans les sciences sociales (fondamentales et appliquées) que par des économistes. Si la plupart des innovations sociales dans le développement économique relèvent directement ou indirectement du marchand, les innovations sociales dans le développement social s'inscrivent principalement dans le non-marchand, sans pour autant exclure le marchand (le marchand doit par ailleurs être distingué de la lucrativité comme c'est le cas avec l'économie sociale et une partie du tiers secteur) (Desmoustier, 2001). Enfin, s'il n'est pratiquement pas question de système d'innovation dans le développement social, l'État, les acteurs collectifs et les associations y occupent une place aussi centrale que celle de l'entreprise dans le développement économique. Dans cette perspective, nous nous arrêterons successivement sur la contribution des nouveaux mouvements sociaux aux

innovations sociales et sur la place des innovations au sein d'un État-providence en profonde transformation.

2.1. Des nouveaux mouvements sociaux à la société civile

Si l'on s'en tient aux approches sociologiques les plus courantes, les nouveaux mouvements sociaux sont orientés moins vers les innovations, y compris les innovations sociales, que vers la transformation de la société (Touraine, 2005, 1991, 1984 ; Melucci, 1989 ; Offre, 1997). Dans cette perspective, les innovations organisationnelles (ex. amélioration ou création d'organisations) et les innovations institutionnelles (ex. modifications des systèmes de décision, de la répartition du pouvoir et de contrôle des ressources) peuvent constituer des actions collectives, mais ne relèvent pas des mouvements sociaux au sens strict puisque ces derniers visent « le contrôle des modèles culturels et de l'historicité » ou si l'on veut le projet de société (Touraine, 1984 : 52). Le mouvement ouvrier, qui représentait le mouvement social principal dans la société industrielle, visait la construction d'une société plus égalitaire à travers le contrôle de la production par l'État que devait permettre le socialisme. La société actuelle, souvent désignée comme société postindustrielle ou société programmée ou encore société postmoderne, se distingue de la société industrielle dans la mesure où les conflits les plus structurants sont moins ceux relevant de la production, avec le mouvement ouvrier comme principal protagoniste, que ceux touchant la consommation et les conditions de vie (information, santé, éducation, recherche, l'environnement) qui mettent en rapport de grands appareils centralisés de gestion et les citoyens et citoyennes. Il en résulte une pluralité de « nouveaux mouvements sociaux » dont les identités sont contrastées et qui mettent de l'avant divers projets de société (Melucci, 1989). Dans cette visée, les citoyens et les citoyennes cherchent avant tout à sortir de la participation dépendante qu'imposent les divers appareils administratifs de cette société postindustrielle pour s'affirmer comme sujets. L'enjeu principal devient alors le contrôle des décisions concernant le développement social et les modèles culturels, ce qui conduit à des formes d'action post-politique puisque les changements escomptés ne peuvent être obtenus que par la seule prise du pouvoir de l'État, mais supposent la démocratisation, l'autonomie, la créativité et la qualité de vie (Bolstanki et Chapiello, 1999). Plus largement, c'est à partir d'un « nouveau paradigme », d'une nouvelle vision de la société, « qu'il nous faut se placer pour nommer les nouveaux acteurs et les nouveaux conflits » (Touraine, 2005 : 9).

Si les nouveaux mouvements sociaux sont plutôt orientés vers la transformation de la société que vers les innovations comme telles, ils n'en constituent pas moins un terreau fertile puisque les expérimentations leur permettent de donner dès maintenant une certaine matérialité à des aspirations profondes, de prendre des initiatives concrètes réalisant ainsi des « révolutions minuscules » (Chambon, David et Devevey, 1982). Autrement dit, même si elles ne doivent pas être confondues avec la logique des transformations sociales, les innovations sociales ont été explicitement inspirées par les projets de société (vision et valeurs) mis de l'avant par les nouveaux mouvements sociaux. Si la plupart de ces innovations sont faites sur le terrain des

conditions de vies et des problèmes culturels, elles apparaissent également sur le terrain du travail, d'autant plus facilement que les nouveaux mouvements sociaux (mouvement féministe, mouvement écologique, mouvement étudiant, mouvements culturels, mouvements communautaires et autres) remettent en cause la séparation entre le privé et le public, entre le développement économique et le développement social (Lévesque, 2003 et 2003a ; Bélanger et Lévesque, 1992). Pour les années 1960 à aujourd'hui, les recherches permettent d'identifier au moins trois périodes, quant au rapport entre les mouvements sociaux et les innovations sociales (Favreau et Lévesque, 1996 ; Comeau et al, 2001 ; Delors, 2005 ; Evers et Laville, 2005 ; Lévesque, 2004).

La première période, qui va de 1968 à 1975¹⁹, peut être caractérisée par des expérimentations socio-économiques qui, dans la mesure où elles seront réussies, constituent autant d'innovations sociales (une innovation sociale peut être définie comme une expérimentation réussie et donc qui s'est diffusée largement). Ces expérimentations sont portées par une nouvelle classe sociale (que les sociologues appellent alors la « nouvelle petite bourgeoisie ») et par des acteurs proches de la mouvance contre-culturelle qui remettaient en question aussi bien la consommation de masse, la bureaucratie et l'utilitarisme que l'organisation tayloriste du travail, les formes autoritaires d'encadrement et le travail monotone. Autrement dit, les expérimentations socio-économiques se définissent en opposition au modèle dominant de développement, formulant ainsi une « critique artiste » plutôt que simplement réformiste comme le faisaient les syndicats et les Églises jusque-là (Boltanski et Chiapello, 1999). Dans cette visée, il est plutôt question d'autogestion et d'entreprises alternatives que d'économie sociale (Revue : Autogestions ; Pirson et Taylor, 1985 ; Lévesque, Joyal et Chouinard, 1989 ; Lévesque, 1979). Les innovations sociales concernent sans doute de nouvelles façons de faire (processus), de nouvelles combinaisons de ressources et de nouvelles formes d'organisation du travail ouvertes à la participation, mais aussi de nouveaux services collectifs de proximité qui laissent entrevoir un autre rapport aux usagers (Laville, 1994, 1997). Les deux volets de l'alternative que représente bien l'expression « vivre et travailler autrement », remettent en cause aussi bien le productivisme, quitte à valoriser le « *small is beautiful* » (Brown, 1971 ; Meadows et al, 1972 ; Schumacher, 1979), que la dépendance induite par les technocrates et les bureaucrates dans le domaine de l'éducation, de la santé et des services sociaux (Illich, 1971 et 1975). Il en résulte donc des expérimentations sociales à forte valeur symbolique quant au changement social escompté, comme l'ont été, dans la production, Lip en France (Delors, 2004 : 206-208) et Tricofil au Québec (Boucher et Martel, 1982 ; Lévesque, Malo et Girard, 1999), et dans les services de proximité, les garderies populaires au Québec (Bélanger et Lévesque, 1992) et les crèches parentales en France (Laville, 1994 et 1992).

La deuxième période, qui va de 1975 à la fin des années 1980, se distingue de la précédente par un contexte de grande crise : crise du couple l'État-marché, crise du tandem coordination marchande/coordination bureaucratique (hiérarchie privée et hiérarchie publique), désarticulation du cercle vertueux développement économique et développement social et éclatement des compromis sociaux à la base du fordisme et du providentialisme (Lévesque, 2003a, 2003, 1997). De plus, la stagnation des gains de productivité qui s'en suit et l'ouverture des marchés comme

¹⁹ Cette périodisation qui convient au Québec, exigerait d'être adaptée pour tenir compte des autres régions et pays.

solution empêchent d'aller plus loin dans la direction de la redistribution étatique et du soutien de la demande sociale (Aglietta et Brender, 1984). Dans ce contexte, les innovations seront portées non plus seulement par les aspirations et la critique artiste mais de plus en plus par la nécessité et les urgences apparues sur le terrain du travail et des conditions de vie. Ainsi, aux innovations qui répondent à la crise du travail (au désir de travailler autrement), s'ajoutent des initiatives pour contrer la crise de l'emploi (le chômage de longue durée), d'où des innovations sociales dans le domaine de l'action sociale en économie, de la création d'emploi et du développement local, donnant ainsi lieu à des entreprises d'insertion, des entreprises communautaires, à des formes nouvelles de gouvernance (ex. les Corporations de développement économique communautaire) et à des outils souvent inédits de développement (ex. fonds communautaires, groupes de ressources techniques, guichet unique de service) (Lévesque, 1979 ; Favreau et Lévesque, 1996 ; Comeau et alii, 2001 ; Fontan, 1998, 1992 et 1990 ; Defourny, Favreau, Laville, 1998 ; Torjman et Leviten-Reid, 2003). De même, aux innovations inspirées par la critique de l'État-providence, notamment son fonctionnement bureaucratique s'ajoutent des initiatives pour répondre aux nouvelles demandes sociales non satisfaites par l'État, d'où des innovations dans le domaine du développement social et dans les services aux personnes. Cette période, à la fois douloureuse pour une partie de la population et féconde pour les innovations sociales, représente une période charnière en termes de changement social. Les innovations sociales y prennent alors la forme d'expériences pilote, soit des expérimentations faiblement institutionnalisées, comme on peut alors l'observer au Québec avec entre autres avec les garderies populaires et le développement économique communautaire (Jetté, 2005 ; Lévesque, 1994 ; Lévesque et Vaillancourt, 1998).

La troisième période, qui va de 1990 à aujourd'hui, représente une période de mutation plutôt que de crise comme en témoignent le début de reconfiguration de l'État, l'émergence de nouvelles formes de régulation, de nouvelles modalités de coordination, de nouveaux modes de gouvernance et d'une nouvelle architecture institutionnelle inspirée par un nouveau paradigme sociétal (Boyer, 2002 et 2004, Hollingsworth et Boyer, 1997 ; Touraine, 2005 ; Lévesque, 2004a ; Noël, 1996 ; Evers et Laville, 2005 ; Enjolras et von Bergmann-Winberg, 2002). Dans ce contexte de mutation, les innovations sociales ne sont plus à la marge comme à l'époque de la contre-culture et de la critique artiste des années 1968-1975. En s'institutionnalisant, elles deviennent parties prenantes de la reconfiguration de l'État-providence et d'une économie de plus en plus plurielle, à travers entre autres l'économie sociale et solidaire (Laville, 1994 ; Jetté, 2005 ; Lévesque et Mendell, 1999 et 2004). Comme les contours du nouveau « modèle » de développement demeurent variables selon les pays et encore mouvants, tant au plan institutionnel qu'organisationnel, il s'en suit que les innovations sociales peuvent infléchir les tendances néolibérales, y compris dans le domaine du développement social. Mais, en acceptant des compromis nécessaires à leur diffusion à l'échelle de la société, les innovations sociales sont portées de plus en plus par des représentants diversifiés de la société civile de sorte que leur liaison aux nouveaux mouvements sociaux devient moins exclusive qu'auparavant (Dacheux et Laville, 2003). Elles contribuent néanmoins à la démocratisation comme on peut l'observer dans la nouvelle économie sociale, à travers la création d'espaces publics (lieux de débat, de discussion et de délibération) que favorise la participation conjointe des professionnels et des usagers dans la définition des services de proximité comme dans le développement économique communautaire. Cette démocratisation devient incontournable dans la mesure où les usagers comme citoyens se distinguent au sein d'une même association par des appartenances multiples et plurielles

conformément au pluralisme des sociétés contemporaines. Le concept de société civile, qui comprend aussi l'ensemble des mouvements sociaux et des formes collectives d'appartenance, s'impose désormais pour en rendre compte de cette diversité d'appartenance et de projets, d'où une « voie citoyenne » pour des transformations en profondeur (Leclerc et Béland, 2003).

Comme plusieurs l'ont montré, l'économie sociale et solidaire constitue une sorte de laboratoire de l'innovation sociale puisqu'elle repose sur l'association de personnes qui se mobilisent généralement pour relever le défi des aspirations et des besoins non satisfaits par le marché ou l'État, ou par les deux, ce qui la contraint à innover (Greffé, 2003 ; Lévesque, 2004 ; Boutillier, Decailot et alii, 2002). Selon les recherches, ses forces au plan de l'innovation sont en premier lieu sa proximité des collectivités locales et des lieux d'appartenance qui lui permet de bien identifier les aspirations et les besoins nouveaux et, par la suite, de trouver très rapidement des solutions inédites. En deuxième lieu, sa capacité à mobiliser des ressources diversifiées (ressources marchandes, ressources non-marchandes provenant de la redistribution, ressources « non marchandes et non monétaires » provenant de la réciprocité et des dons) s'impose au regard des autres formes d'entreprise. En troisième lieu, les règles qui la définissent juridiquement au plan de la répartition du pouvoir et des résultats, offrent une garantie d'équité, tout en favorisant l'engagement des membres. En quatrième lieu, la prise en charge conjointe du social et de l'économie, des externalités et du long terme lui permet de s'inscrire assez spontanément dans la logique du développement durable. Enfin, ces spécificités ne peuvent s'épanouir sans un fonctionnement démocratique faisant appel non seulement à la démocratie représentative (comme l'exige le statut juridique), mais aussi à la démocratie directe et à la démocratie délibérative, ce qui constitue un défi de taille (Fung et Wright, 2001 ; Lévesque, 2003b). L'économie sociale devient ainsi un lieu privilégié pour observer à la marge des innovations sociales qui affectent par la suite l'ensemble du champ du développement social et qui révèlent en même temps de nouveaux enjeux de transformation de l'ensemble de la société et de l'économie (Lévesque, 2004).

Si l'économie sociale semble plus innovatrice que les autres formes d'entreprise, elle n'est pas pour autant sans faiblesse, du point de vue des innovations. En premier lieu, elle ne peut réussir dans tous les secteurs, notamment ceux qui exigent une forte capitalisation d'autant plus qu'elle a de la difficulté à mobiliser des ressources financières autres que les prêts, les subventions et les dons (ex. la grande industrie) (OCDE, 2003). En deuxième lieu, elle ne peut à elle seule apporter une solution à la pauvreté puisqu'elle repose sur la réciprocité, au moins au départ, de sorte que ses capacités de redistribution sont plutôt limitées. En troisième lieu, elle a généralement besoin d'un soutien externe en raison de sa complexité organisationnelle et de sa préoccupation pour l'intégration des externalités et pour l'insertion de populations exclues. Ainsi, elle exige un fort investissement dans la formation et l'apprentissage pour un fonctionnement démocratique, condition sine qua non de sa réussite (Fung et Wright, 2001). Enfin, la période actuelle pose la question de l'avenir des innovations sociales dans une économie sociale et solidaire qui s'institutionnalise. Sa reconnaissance par l'État et sa diffusion à l'échelle de la société ne font-elles pas en sorte que les innovations mises de l'avant cessent d'être un « fait social nouveau » puisqu'elles participent « dorénavant à ce qui fonde l'activité sociale d'une collectivité donnée » (Noreau, 2003 : 102). Si tel est bien le cas, ne peut-on pas alors conclure que les innovations

sociales, lorsqu'elles constituent des grappes comme c'est le cas avec la nouvelle économie sociale, participent pleinement à la transformation sociale.

Parmi les recherches sur les associations productrices de services de proximité, il existe d'autres approches dont la plus importante est sans doute celle des « non profit organizations » (NPO) que l'on retrouve principalement au *Johns Hopkins University Center for Civil Society Studies*, au *Stanford Center for Social Innovation* et à l'*Aspen Institute* (Salamon et Anheir, 1999 ; Young, 2003 ; Youssefzai, 2000). À la différence des approches en termes d'économie sociale qui incluent à la fois les associations sans but lucratif et les coopératives et les mutuelles qui ont des activités commerciales, l'approche en termes de NPO met plutôt l'accent sur la non-lucrativité que sur la démocratie pour caractériser à la fois la spécificité et le potentiel de ces organisations. Devant les faillites de l'État ou du marché, la non-lucrativité permettrait aux associations d'atteindre plus facilement l'intérêt général alors que, pour l'économie sociale, cet objectif serait facilité par un fonctionnement démocratique et l'hybridation des ressources. Sans entrer dans une confrontation des approches (voir à ce sujet Defourny et Develtere, 1999 ; Evers et Laville, 2004 ; Desmoustier, 2001), il nous suffira ici de mentionner que la non-lucrativité ne semble pas suffire pour l'atteinte de l'intérêt général comme en témoignent de nombreux exemples qui relèvent plus de l'intérêt individuel que l'intérêt collectif. Enfin, les NPO aux États-Unis ont de plus en plus d'activités commerciales de sorte que le terme d'entreprise sociale tend maintenant à s'imposer pour désigner ces associations (Young, 2003 ; Williams, 2003 ; www.ssireview.com).

Par ailleurs, si les promoteurs de NPO et une bonne partie des chercheurs qui s'inscrivent dans cette foulée ont tendance à mettre de l'avant la grande capacité d'innovation sociale de ces organisations (CPNR, 2002 ; Goldenberg, 2004 et 2004a ; Greffe, 2003 ; Lévesque, 2004 ; OCDE, 2003), d'autres chercheurs questionnent ce potentiel d'innovation. En premier lieu, ils avancent que, selon la théorie économique (néo-classique), les NPO devraient être moins innovantes que les entreprises orientées vers le profit (Perri 6, 1993 ; Zimmermann, 1999). « Organisations sans propriétaire » et souvent situées dans des niches échappant à la concurrence, les NPO seraient par définition dépourvues des puissants leviers pour l'innovation que représentent l'initiative individuelle, les droits de propriété, la recherche du profit et la concurrence. Les recherches empiriques qui s'inspirent de cette approche, ne sont pas nombreuses, mais confirmeraient cette hypothèse. Ainsi, la recherche empirique réalisée par Osborne (1994), apparemment la plus complète, arrive à la conclusion que les NPO sont faiblement innovatrices. En mettant l'accent sur les discontinuités et les ruptures, l'auteur ne retient comme innovations que celles qui permettent soit **1**) d'atteindre de nouvelles clientèles (*expansionary*) **2**) ou de proposer de nouveaux services (*evolutinary*) **3**) ou de faire les deux en même temps : nouvelles clientèles et nouveaux services (*total*). Ce faisant, les améliorations continues que d'autres considèreraient comme des innovations incrémentielles, sont classées sous le registre du changement organisationnel (*developmental*). Si l'on ne peut remettre en cause les données empiriques confortant la thèse de la faible capacité d'innovation des NPO, il est facile de questionner deux dimensions de l'approche théorique utilisée : en premier lieu, la définition des innovations tirées du secteur capitaliste, soit une adaptation de la définition utilisée par Abertnathy, Clarke et Kantrow, 1983) ; en deuxième lieu, une approche des NPO comme évoluant dans un contexte de quasi-marché. Cela dit, on ne peut être d'accord avec ces chercheurs sur deux

points, soit la nécessité de poursuivre des recherches empiriques à partir d'approches théoriques plus formelles et le fait que le potentiel d'innovation des associations engagées dans des activités économiques n'est pas spontanément mis pleinement en valeur (Zimmermann, 1999). Enfin, il faut aussi reconnaître que les initiateurs d'innovations sociales ont souvent de la difficulté à les reconnaître comme telle puisque leur façon de faire leur semble aller de soi (Bouchard, 1999).

2.2. État-providence : nouvelle architecture institutionnelle et économie plurielle

Les innovations sociales dans le domaine du développement social sont associées étroitement à l'État-providence tant d'un point de vue historique que du point de vue de la diversité des formes actuelles d'État-providence. D'un point de vue historique, les associations et les mutuelles porteuses en leur temps d'innovations sociales ont précédé l'État-providence, allant même à contribuer à son émergence (Gueslin, 1998 ; Petitclerc, 2004), mais ce dernier tendra au XX^e siècle à prendre leur place ou à les intégrer selon des configurations nationales relativement spécifiques (Esping-Andersen, 1999 ; Evers et Laville, 2004). Si l'État-providence social-démocrate apparemment le plus complet en termes de démarchandisation et de défamillisation, il a eu tendance à ne laisser aux associations qu'une place résiduelle, l'État-providence corporatiste leur accordera une place importante dans la livraison des services mais en réduisant considérablement leur autonomie alors que l'État-providence libéral, moins développé que les deux précédents, laissera plus de place au marché qui sera complété, pour les personnes les plus défavorisées, par des associations relevant le plus souvent de la philanthropie ou de la charité (Laville, 1994 ; Evers et Laville, 2004 ; Vaillancourt et Laville, 1998 ; Young, 2003 ; Williams, 2003). Cela dit, l'État-providence incarnera, à cette époque, la modernité et contribuera effectivement à l'élargissement des droits sociaux, notamment à travers de nombreuses innovations sociales (organisationnelles et institutionnelles) qui ont favorisé une démarchandisation et une défamillisation des services collectifs et de la protection sociale. Ainsi, la création de services publics sous l'égide de l'État dans le domaine de la santé et des services sociaux, dans le domaine de l'éducation aux divers niveaux représentera autant d'innovations institutionnelles que complèteront des mesures législatives également innovatrices, telles les politiques de discrimination positive pour contrer les inégalités affectant les femmes et les minorités ethniques, comme on a pu l'observer aux États-Unis (Inhertveen, 1999).

De nombreuses recherches (Jetté, 2005 ; Jetté, Lévesque, Mager et Vaillancourt, 2000 ; Laville, 1994 ; Evers et Laville, 2004 ; Jenson, 2004 et 2004a ; Evers et Liebig, 1996 ; Laville, 1992 ; Parlier, 2004) tendent à montrer que, depuis au moins deux décennies, les associations, plus largement la nouvelle économie sociale, participent à un refaçonnage de l'État-providence qui s'impose en raison d'une triple crise (Thériault, 2004). En premier lieu, une crise fiscale provenant d'une croissance quasi exponentielle des besoins dont la satisfaction est reportée sur l'État dans un contexte d'effritement des solidarités basées sur la proximité. Cette crise fiscale devient une crise politique puisqu'une partie croissante des citoyens s'inquiète de

prélèvements fiscaux qui pourraient atteindre les 50 % des revenus imposables. En deuxième lieu, une crise de rigidité provenant d'une gouvernance centralisée et hiérarchique propre à la société industrielle de l'après-seconde-guerre, gouvernance de moins en moins adaptée aux sociétés complexes qui reposent sur la mobilisation d'une grande diversité d'acteurs et de ressources. En troisième lieu, une crise résultant d'un déficit de démocratie dans les États-providence où la participation des usagers est d'autant plus nécessaire que ces derniers sont co-producteurs avec les professionnels des services personnels. À cette triple crise des divers types d'États-providence, s'ajoutent ce qu'Esping-Andersen (1999) appelle des « chocs externes » que constituent la transformation de la structure familiale (instabilité de la famille, famille monoparentale et son incapacité à assumer certaines formes d'entraide), la multiplication de nouveaux risques (chômage de longue durée, exclusion, notamment des jeunes, vieillissement de la population combiné à un faible taux de natalité, nouvelles maladies liées au développement économique), la globalisation (en raison des interdépendances, l'État-providence ne saurait exister dans un seul pays), les nouvelles technologies et les sciences de la vie.

Sous cet angle, les associations et la nouvelle économie sociale contribuent au refaçonnage de l'État-providence, à partir de nombreuses innovations sociales que représentent les services de proximité identifiés précédemment. Cette contribution résiderait moins dans les innovations sociales prises une à une que de la dynamique résultant de cette nébuleuse d'initiatives qui nous oblige à penser autrement ces services, notamment en introduisant la co-construction de l'offre et de la demande comme préalable à la co-production réussie des services par les professionnels et les usagers, sans oublier l'hybridation des ressources qui pose en d'autres termes les rapports entre l'économique et le social (Laville, 1994 ; Bélanger et Lévesque, 1992 et 1988). Autrement dit, les innovations portées par la nouvelle économie sociale participent d'une manière significative à la transformation du développement social sous trois aspects, celui du paradigme guidant les actions et interventions dans ce domaine et celui des arrangements institutionnels susceptibles de renouveler l'État-providence, sans oublier des innovations organisationnelles (Giddens, 1998).

Les nouveaux principes devant guider les actions et interventions dans le développement social résultent pour la plupart des principes à la base des expérimentations et innovations sociales portées par les nouveaux mouvements sociaux et plus largement par la société civile (Rosanvallon, 1992). Si peu de pays ont réussi un refaçonnage pleinement satisfaisant de leur État-providence, il n'en demeure pas moins qu'un nouveau paradigme, une nouvelle vision, tend de plus en plus à s'imposer sous les vocables d'État-providence partenarial, « *Enabling State* » (Noël, 1996), d'État-providence renouvelé (Vaillancourt, 2005 ; Esping-Andersen, 2002 ; Palier, 2004) et d'État-providence positif (Giddens, 1998). Les grandes thématiques, qui tentent de fournir des réponses aux demandes et problèmes nouveaux, semblent se rejoindre pour exiger un dépassement de l'État-providence traditionnel, soit la solidarité et l'équité plutôt que la seule égalité, le ciblage des interventions plutôt que l'universalité et le « mur à mur », le développement de ressources humaines et l'empowerment, la responsabilisation et des mesures actives d'emploi, plutôt que l'assistance et des mesures passives, des investissements sociaux orientés vers l'avenir plutôt que des dépenses sociales orientées vers la seule réparation, etc. On passerait ainsi d'un « État-providence négatif » orienté vers le passé, la réparation, la protection et le curatif, à un « État-providence positif » misant sur l'investissement social pour préparer l'avenir, permettre aux

personnes d'affronter les risques plutôt que de simplement les protéger. Ainsi, « l'État-providence renouvelé remplacerait les aides « négatives » de Beveridge par des aides positives : au lieu de la dépendance, l'autonomie; au lieu de la maladie, la santé active; au lieu de l'ignorance, l'éducation permanente; au lieu de l'inactivité, l'initiative » (Giddens, 1999 : 128). Plus largement, l'État-providence se combinerait à une société providence pour favoriser la décentralisation, l'initiative et la prise en main, à travers, entre autres, le tiers secteur, les associations et l'économie sociale, notamment pour la livraison de certains services sociaux.

D'autres recherches complémentaires ont porté davantage sur les arrangements institutionnels en émergence et par suite sur l'institutionnalisation des innovations sociales et de la nouvelle économie sociale (Lévesque, 1994 ; Lévesque et Vaillancourt, 1998 ; D'Amours, 2003). Ainsi, certains identifient des transformations significatives des régimes de gouvernance de l'État-providence, qui font désormais appel à une plus grande diversité d'acteurs en misant sur l'horizontalité et des relations réticulaires, ce qui permet en même temps la mobilisation de nouvelles ressources et la mise au point de nouveaux instruments ou outils d'intervention (Enjolras, 2004 ; Enjolras et von Bergmann-Wienberg, 2002 ; Lévesque, 2004a). Dans cette direction, d'autres chercheurs mettent en lumière l'émergence d'une nouvelle architecture institutionnelle qui met en interactions quatre sources de bien-être, soit l'État, le marché, la communauté et la famille, dont les rôles et les responsabilités de chacun sont redéfinis, ce qui suppose de nouveaux arrangements institutionnels pour une gouvernance appropriée (Jenson, 2004 : 3). Comme ce nouvel État-providence repose de plus en plus sur une économie plurielle et des organisations hybrides (Laville, 2004, 1994), il se doit d'être qualifié en conséquence, d'où les termes de *welfare mix* (Pestoff, 2004) ou encore de *welfare pluralism* (Evers, 2004). Dès lors, le nouvel État-providence ne saurait être réduit au seul « secteur public » ou à ses interventions directes puisque le bien-être des citoyens est désormais assuré par trois ou quatre entités relativement autonomes mais reliées entre elles par de nouveaux arrangements institutionnels.

En somme, dans la plupart des pays développés, les deux dernières décennies auraient été caractérisées par la reconnaissance et même l'adoption de politiques visant à mobiliser des intervenants relativement divers pour compléter et transformer l'intervention directe de l'État dans le domaine de la santé et des services sociaux et ainsi le refaçonner. Si le débat sur les privatisations a occupé le devant de la scène dans le domaine des services collectifs aux personnes, plusieurs études révéleraient que les expérimentations et innovations sociales relevant de la société civile ont été souvent plus déterminantes et innovantes, tant au plan de la nouvelle vision que de l'architecture institutionnelle. Toutefois, à l'exemple des États-providence de première génération qui étaient contrastés selon trois grandes catégories (État-providence libéral, État-providence conservateur, État-providence social-démocrate), les États-providence de seconde génération le seraient tant sous l'angle du régime de gouvernance que de l'architecture institutionnelle adoptée ou en voie de formation. La dépendance du chemin parcouru (*path dependency*) fait en sorte que les transformations ne se font pas en rupture complète avec les anciennes formes mais sous forme d'hybridation (St-Arnault et Bernard, 2003). Ainsi, dans les modèles libéraux où un secteur public minimal était complété par le marché pour les bien pourvus et par l'engagement des familles et les contributions philanthropiques ou religieuses pour les pauvres, la nouvelle architecture

institutionnelle favorise l'émergence de quasi-marché faisant en sorte que les associations se retrouvent en concurrence avec le privé et en situation de sous-traitance, ce qui tend à créer un marché subventionné (Vaillancourt et Laville, 1998 ; Perry 6, 1993 ; Osborne, 1998). Entre ce modèle et celui d'un État-providence social-démocrate intégrant complètement les associations dans une quasi-étatisation, il existerait une architecture institutionnelle qui reconnaît non seulement la diversité des partenaires mais aussi leur spécificité comme susceptible de contribuer à l'intérêt général, à partir de périmètres différenciés de solidarité (Monnier et Thiry, 1997).

À la différence des innovations sociales dans le développement économique, les innovations sociales dans le développement social tendraient à se diffuser beaucoup plus souvent par l'institutionnalisation que par le marché, en raison entre autres de la place qu'y occupent le non-marchand et les associations volontaires. S'il va de soi que l'institutionnalisation suppose l'intervention de l'État pour donner une existence juridique aux associations et pour fournir les ressources nécessaires à la diffusion des innovations sociales, notamment celles concernant les nouveaux services et les nouvelles « clientèles », il faut ajouter que l'institutionnalisation repose habituellement sur un compromis social entre les pouvoirs publics et les parties prenantes. Dans l'État-providence de première génération, l'institutionnalisation des innovations portées par les mouvements sociaux s'est faite sur le mode de l'étatisation (ex. le cas des cliniques populaires de santé au Québec) ou sous le mode de la quasi-étatisation (ex. les États-providence corporatistes ou conservateurs). Dans l'État-providence de seconde génération, l'institutionnalisation des innovations portées par les associations et par l'économie sociale se ferait souvent sur le mode du quasi-marché²⁰ (Le Grand et Bartlett, 2003 ; Brandsen, 2004 ; Struyven et Steurs, 2003) principalement dans les régimes libéraux, mais aussi sur le mode de la négociation et du partenariat dans les autres régimes, notamment là où les parties prenantes ont réussi à s'imposer (Jetté, 2005 ; Taylor, 2004).

Dans le cas de l'institutionnalisation négociée et du partenariat, l'espace public représenterait le lieu qui permet de construire les besoins et les aspirations en demande sociale, non par simple agrégation choix individuels comme sur le marché, mais par délibération entre parties prenantes en vue de dégager un bien commun. En effet, le bien collectif et à fortiori le bien commun n'est pas donné spontanément, il doit être dégagé ou mieux construit à partir de la délibération, d'autant plus que les sociétés contemporaines sont devenues pluralistes avec par conséquent des croyances et des valeurs diversifiées (Habermas, 1991). Dans cette perspective, la nouvelle économie sociale de même que les associations basées sur l'engagement volontaire sont appelées à jouer un rôle stratégique. En effet, elles constituent autant de micro-espaces publics ouverts à la délibération tout en créant les conditions nécessaires pour le développement d'une solidarité de proximité (Laville et Sainsaulieu, 1999 ; Dacheux et Laville, 2003). Que ce soit pour des initiatives locales, pour des projets de développement économique ou même pour des résistances à des interventions des pouvoirs publics, les associations relevant de la société civile créent du lien social en favorisant la réciprocité. Elles deviennent même « un aspect premier de la formation d'un lien sociétal » de telle sorte que « le sens du vivre ensemble dépend de la densité des relations sociales tissées au sein de la société civile » (Helly, 2000 : 130). De plus, la proximité des associations par

²⁰ Le Grand and Bartlett définissent le quasi-market comme : « as a market where independent agents compete with one another for custom from purchasers, but where purchasing power comes not directly from consumers but from the state » (Le Grand and Bartlett, 2003).

rapport aux collectivités leur permet d'identifier les nouveaux besoins et de trouver des solutions appropriées, comme on peut le constater dans le cas de catastrophes et d'urgences sociales.

S'il est possible d'entrevoir les contours d'un système d'innovation sociale dans le développement social, la place centrale n'est pas occupée par l'entreprise mais bien par l'association et l'État en liaison avec les autres composantes qui constitueraient un *welfare mix*, selon les diverses configurations nationales d'État-providence. Moins dépendant des variations du marché et des contraintes externes, qui se manifestent généralement de manière indirecte (ex. la pression externe sur les déficits qu'exercent les firmes de cotation), ce système social d'innovation n'en est pas moins soumis à de fortes pressions s'exprimant dans le champ politique, soit les demandes provenant de la société civile. Si la société civile à l'échelle nationale peut s'exprimer aussi par les médias et par les sondages, il n'en demeure pas moins que les associations jouent souvent le rôle de laboratoire de Recherche et Développement en raison de leur capacité d'expérimentation socio-économique. Dans cette perspective, la recherche en partenariat s'est imposée moins pour des raisons militantes, comme c'était le cas dans les années 1970, que pour des raisons épistémologiques. Comme elles sont souvent le fruit de démarches étrangères à la recherche, les innovations sociales dans le domaine social résultent d'expérimentations mettant en relations des professionnels ou des intervenants avec des usagers ou des bénéficiaires. Une des premières fonctions de la recherche sera de les identifier et de les reconnaître en les nommant et en les formalisant, fonctions d'autant plus importantes qu'elles reposent généralement sur les connaissances tacites (Bouchard, 1999 : 11).

2.3. Co-production des approches théoriques et des politiques publiques

Si le corpus théorique sur les innovations dans le développement social n'est pas aussi formalisé et unifié que celui des innovations dans le développement économique, nous avançons néanmoins qu'il pourrait enrichir notre compréhension des innovations sociales, notamment dans leur rapport aux transformations (ex. la reconfiguration de l'État-providence). Toutefois, cette contribution exigerait de systématiser un peu plus les résultats de la recherche sur le développement social, notamment celles sur les services collectifs et sur le rôle combiné des associations et de l'État-providence. Nous faisons l'hypothèse qu'il pourrait en résulter une fertilisation croisée des deux champs de recherche, si les chercheurs de ces deux champs cessaient de s'ignorer.

Dans la plupart des pays développés, les services collectifs aux personnes, notamment l'éducation et les services sociaux et de santé, sont des « services non économiques d'intérêt général ». Pour cette raison, ces services relèvent de l'État pour leur régulation, leur financement en totalité ou en partie et parfois aussi pour leur livraison. Par conséquent, même lorsque ces services sont produits ou livrés par le secteur privé ou celui de l'économie sociale (Laville, 2005), l'État en définit minimalement le cadre et les règles de fonctionnement, soit les normes minimales, les conditions de financement, l'autonomie relative des producteurs, les places des usagers et intervenants, etc. Sous cet angle, il devient pertinent de bien distinguer les innovations sociales d'ordre

institutionnel (entre autres les rapports à l'État ou à l'administration publique, les rapports de travail et les rapports aux usagers), des innovations sociales d'ordre organisationnel, soit l'organisation du travail, le type de direction, l'aménagement des lieux, etc. Dans cette visée, les associations engagées dans le développement social doivent négocier non seulement les modalités d'accès aux ressources provenant de la redistribution mais également la nature des services de sorte que ce champ de l'innovation sociale est en partie circonscrit par l'État sans doute avec moins de rigidité que pour les services produits et livrés directement par l'État. Comme on peut l'entrevoir, la diffusion des innovations et leur pérennisation passent moins par le marché que par le rapport à l'État, à travers l'institutionnalisation. Enfin, la distinction entre innovations sociales d'ordre institutionnel et innovations sociales d'ordre organisationnel devient indispensable pour évaluer entre autres les capacités de transformations des innovations sociales, notamment celles portées par les associations.

Si la nouvelle économie sociale représente une matrice innovatrice et relativement spécifique au regard du marché et du secteur public (étatique), la théorisation des innovations sociales dans le développement social devrait en tenir compte. La spécificité institutionnelle et organisationnelle de l'économie sociale a d'abord été définie de manière variable selon les approches comme nous l'avons montré ailleurs (Lévesque et Ninacs, 1997 ; Lévesque et Mendell, 1999). Les premières définitions, celle de Desroches en termes de statuts juridiques (1979 et 1983) et celle de Vienney (1980, 1981 et 1994) comme système d'acteurs, d'activité et de règles, mettaient l'accent à la fois sur l'originalité d'une formule combinant association et entreprise (avec les conséquences en résultant au plan de la répartition du pouvoir et des résultats) et sur sa capacité à répondre des besoins nécessaires mais non satisfaits. Il en résulte ainsi une matrice qui laisse entrevoir comment le potentiel d'innovation sociale peut se développer dans au moins trois directions, celle des acteurs qui deviennent des « entrepreneurs sociaux », celles des activités nouvelles (produit ou service) non offertes par le marché ou l'État, celle d'un fonctionnement original reposant à la fois sur l'association de personne et une organisation capable de produire un bien ou un service.

La contribution des pionniers que représentent Desroche et Vienney sera prolongée par une nouvelle génération de chercheurs²¹, qui tenteront de mieux rendre compte des associations et des entreprises dans le domaine des services de proximité, compte tenu de la crise de l'État-providence (Laville, Borzega, Defourny, Evers, Lewis, Nyssens et Pestoff, 2000 ; Laville, 1992 ; Evers, 1995 ; Pestoff, 1995 et 1998 ; Enjolras, 1994 ; Favreau et Lévesque, 1996 ; Lévesque, Malo et Girard, 2001 ; Lévesque et Mendell, 1999 ; Jetté et alii, 2000). À partir de l'économie sociale ou du tiers secteur, ils jetteront un nouvel éclairage sur les innovations sociales dans le développement social. En premier lieu, ils mettent en lumière le rôle stratégique de l'impulsion réciprocaire (et donc l'importance des ressources non marchandes et non monétaires) pour l'émergence des services de proximité. En deuxième lieu, ils identifient une innovation pour le moins radicale, soit « la construction conjointe de l'offre et de la demande par les professionnels

²¹ Une recherche du CIRIEC International réalisée au début des années 1990 montrait bien comment les lieux de recherche sur l'économie sociale s'étaient multipliés (Dussart et Thiry, 1993).

et les usagers »²², ce qui suppose la constitution de mini-espaces publics laissant entrevoir une dimension politique souvent occultée en ce qui concerne les innovations sociales (Laville, 1992 et 1994 ; Bélanger, Lévesque et Plamondon, 1987 ; Bélanger et Lévesque, 1988). En troisième lieu, ils s'appuient principalement sur Polanyi (1944) pour montrer que la nouvelle économie sociale repose sur une conception élargie de l'économie et du politique (Dacheux et Laville, 2004). La mobilisation d'une grande diversité de ressources (marchandes, non-marchandes et non-matérielles) permet de parler d'hybridation de ces ressources et donc d'économie plurielle alors que la participation citoyenne fonde en quelque sorte l'idée d'une économie solidaire. Ces approches théoriques mettent bien en lumière la spécificité institutionnelle de ces initiatives de la société civile et comment ces dernières constituent une matrice favorable à l'innovation sociale. Enfin, comme les termes de « *mixed economy of social welfare* » ou de « *pluralism welfare* » le laissent supposer, ce type d'organisation occupe un espace intermédiaire entre l'entreprise privée, l'État et le domestique (Evers et Laville, 2004 : 15). Sous cet angle, la nouvelle économie sociale, notamment celle évoluant dans les services de proximité, participerait à la constitution d'un « nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général » où seraient mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile, à travers entre autres les associations volontaires (Enjolras, 2004).

Si l'on peut parler de co-production de ces approches théoriques, c'est dans la mesure où les acteurs sociaux et les pouvoirs publics ont été parties prenantes avec les chercheurs de cette effort de conceptualisation et de reconnaissance. La résurgence de l'économie sociale en France, dont Henri Desroche a été l'un des grands artisans, s'est faite en 1976 avec l'élargissement aux associations du *Comité National de Liaison des activités mutualistes coopératives et associatives* (CNLAMCA) (Desroche, 1983 ; Manoa, Rault et Vienney, 1992 ; Desmoustier, 2001). En 1980, ce comité élabore une charte de l'économie sociale qui sera reconnue par les pouvoirs publics (Bidet, 1997 : 47-48). La jonction de l'économie sociale avec les innovations sociales s'est faite assez rapidement comme en témoigne la mise sur pied en 1981 d'une *Délégation interministérielle à l'innovation sociale et à l'économie sociale* (DIES). De plus, cette redécouverte par les acteurs et les pouvoirs publics a été alimentée²³ et soutenue par le complexe de recherche qu'avait fondé et que dirigeait Henri Desroche, soit le *Collège coopératif* relié à l'*École Pratiques des Hautes Études* (VI^e section : sciences économiques et sociales) et la revue *Communautés. Archives des sciences sociales de la coopération et du développement*. Les interactions entre les chercheurs et les acteurs de l'économie sociale de l'époque pouvaient également être observées lors du pré-colloque de 1978 dont le thème était : « Place des organismes à but non lucratif dans l'Europe de 1980 ». On y retrouvait non seulement le CNLAMCA mais aussi la section française du CIRIEC et la direction du CIRIEC international (*Centre international de recherche et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative*), sans oublier le secrétaire général du *Comité économique et social* de la Communauté européenne. Cette résurgence de l'économie

²² C'est ce qui se produit souvent dans les « assemblées de cuisine » qui précèdent la création d'une entreprise d'économie sociale. Ainsi, la création des garderies populaires était précédée de réunions sur une période pouvant aller de plusieurs mois à une année pour définir le projet pédagogique, par exemple, avec la contribution de parents et de futurs éducateurs. De même, la création des premiers CLSC était précédée de la mise sur pied d'un comité pour en définir les objectifs et le fonctionnement. C'est ce que nous appelons la co-construction de l'offre et de la demande, opération nettement différente de la co-production du service.

²³ Cette résurgence s'appuie sans doute sur une relecture de l'histoire faite à la fois par Desroche et les intervenants concernés. Cette reconstruction historique sera en partie remise en question par la proposition d'une économie solidaire (la nouvelle économie sociale, en ce qui nous concerne) qui se situe en rupture avec la banalisation de l'économie sociale, suite à son institutionnalisation dans la seconde moitié du XIX^e siècle. De plus, elle occulterait les expérimentations antérieures qui étaient plus radicales (Voir Chaniel, 2001; Laville)

sociale peut être elle-même être qualifiée d'innovation sociale (institutionnelle) puisqu'elle réunissait pour la première fois diverses formes d'entreprises et d'organisations autour d'un nouveau label voir d'un projet de coopération.

La reconnaissance de l'économie sociale par les pouvoirs publics s'est également produite ailleurs mais encore avec la contribution des chercheurs. Ainsi, en Belgique, la percée s'est faite en Wallonie avec la création en 1989 d'un *Conseil Wallon de l'Économie sociale* dont le rapport produit en 1991 a constitué la base de travail pour l'élargir à toute la Belgique (Defourny, 1992). En 1999, le CWES a été remplacé par le *Conseil Wallon de l'économie sociale marchande* (CIRIEC, 2000 : 28). En Espagne, la création des sociétés de travail anonymes au début des années 1980 de même que la volonté de rapprochement des Mutuelles de provision sociale « ont amené les responsables politiques, les dirigeants d'entreprises et les universitaires à réfléchir sur le concept, à ce moment-là encore imprécis, d'économie sociale » (Barea Tejeiro et Monzon Campos, 1992 :149). La création d'une section espagnole du CIRIEC « a entraîné le lancement d'un projet ambitieux visant à institutionaliser l'existence d'un espace de débat, d'analyse et de réflexion au sein duquel pourraient se rencontrer les diverses composantes de l'Économie sociale, les Pouvoirs Publics, les chercheurs universitaires et les entreprises publiques et qui pourraient constituer un point de contact avec les diverses institutions qui, en Europe, oeuvrent dans le domaine de l'Économie sociale » (Ibid : 29). Quatre grandes enquêtes nationales en Espagne ont précédé la publication d'un *Livre blanc de l'économie sociale en Espagne* (Rapport Monzon-Barea) qui conclut sur des recommandations aux Administrations publiques, aux organismes chargés de soutien à l'économie sociale (incluant la recherche) et aux organismes de l'économie sociale comme telle. Le *Rapport de synthèse sur l'Économie sociale en Espagne* en 2000 publié conjointement par le CIRIEC Espagne avec le soutien du Ministère du travail et des services sociaux, laisse bien voir les progrès accomplis (Barea et Monzon, 2002). En réalisant un travail de pionnier, la France a sans doute inspiré l'Espagne (1987) et la Belgique (1989) et plusieurs autres pays européens (Danemark, Finlande, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Portugal, Royaume-Uni et Suède) où l'économie sociale était encore émergente jusqu'à tout récemment (CIRIEC, 2000). Enfin, dans la plupart des pays européens, il est possible d'identifier des unités ou groupes de recherche sur l'économie sociale travaillant en étroite liaison avec les entreprises, les associations et parfois les pouvoirs publics (Dussart et Thiry, 1993 ; Laville, 1992).

On nous permettra de mentionner le cas du Québec et du Canada qui nous semble intéressant à examiner sous l'angle de la co-production des approches théoriques et des politiques publiques dans le domaine de l'économie sociale et des innovations sociales. Parmi les chercheurs qui se sont imposés, certains ont été formés par Desroche dans le cadre du *Collège coopératif* et ont participé par la suite à l'*Université coopérative internationale* (UCI) notamment à partir de 1977 (Lévesque, 1979), d'autres ont été associés à la section canadienne du CIRIEC à la même époque et par suite au CIRIEC international, notamment à l'enquête internationale sur l'économie sociale (Defourny et Monzon, 1992 ; Lévesque et Malo, 1992), sans oublier des relations étroites avec le CRIDA (Marchat, 2001), à partir entre autres de la revue *Autogestions*. Dans ces cas comme dans celui des services aux collectivités (notamment dans le réseau des constituantes de l'Université du Québec), les chercheurs ont fréquemment pratiqué la recherche en partenariat avec les entreprises et les organisations concernées, notamment dans le domaine de l'économie sociale et de l'action

communautaire. Plus récemment, des programmes québécois et canadiens de subventions de la recherche universitaire²⁴ ont encouragé la recherche universitaire en partenariat avec les milieux sociaux et socio-économiques, à partir entre autres du *Conseil québécois de recherches sociales* (CQRS), maintenant intégré au *Fonds québécois de recherche sur la société et la culture* (FQRSC), et du programme des *Alliances de recherche université-communauté* (ARUC) du *Conseil canadien de recherche en sciences humaines* du Canada (CRSH). Le soutien du Mouvement Desjardins à de nombreuses chaires sur les coopératives depuis plusieurs décennies de même que le partenariat construit à partir du *Chantier de l'économie sociale* et des partenaires syndicaux ont également permis non seulement la liaison et le transfert mais aussi la co-production d'approches et même de politiques publiques d'abord à l'échelle du Québec à partir de 1995 et plus récemment à l'échelle du Canada (*Chantier de l'économie sociale*, 1996; Gouvernement du Canada, 2004 et 2004a ; Lévesque et Mendell, 2004 ; Lévesque, van Schendel, Neamtan, Vallée, 1999 ; Vaillancourt, Aubry, Kearny, Thériault et Tremblay, 2004 ; Vaillancourt et Tremblay, 2002). À partir de l'entrée de l'économie sociale, on pourrait avancer l'hypothèse d'un modèle québécois d'innovation sociale dont l'une des originalités est sans doute de présenter plus de similitude avec le modèle européen qu'avec celui de son voisin, les États-Unis (Favreau et Vaillancourt, 2000 ; Lévesque et Ninacs, 1997 ; Vaillancourt, 2002 et 2005 ; Neamtan, 2003).

Au plan de la recherche comparative internationale en partenariat avec les acteurs, il faut d'abord mentionner le travail du CIRIEC International qui réunit des chercheurs et des dirigeants d'entreprises d'économie sociale et d'entreprises publiques. Cette association scientifique internationale a réalisé entre 1989 et 1992 la première étude comparative de l'économie sociale dans une quinzaine de pays européens et d'Amérique du Nord à partir d'un groupe d'une vingtaine de chercheurs sous la direction de Defourny et Monzon (1992) qui avait le mandat de faire un inventaire des activités et des organisations relevant de l'économie sociale, soit les « composantes certaines » comme les « composantes incertaines » tout en situant l'économie sociale dans les contextes nationaux, y compris l'utilisation du terme. L'ouvrage qui résulte de cette enquête, s'intéresse sans doute plus explicitement à la question des transformations sociales qu'à celle des innovations sociales puisqu'il refuse de ne voir dans l'économie sociale que le microscope pour prendre en considération, « dans le même temps, le cadre institutionnel, les rapports fondamentaux entre les principales données macroscopiques ». Ainsi, la question fondamentale posée est celle des savoir « sur quelles base pourra-t-on effectuer le passage d'un État-providence à une Société-providence » (Ibid : 15). La réponse avancée suite aux réflexions et recherches serait que « ni les agents traditionnels, ni les formes classiques d'intervention de l'État dans l'activité économique ne peuvent seuls résoudre l'ensemble des problèmes économiques actuels ».

Le CIRIEC International a produit plusieurs autres recherches comparatives sur le sujet et continue d'en faire à travers entre autres sa Commission internationale de l'économie sociale et d'un groupe dit transversal qui s'intéresse à la fois à l'économie sociale et aux entreprises et services publics. Ainsi, de 1996 à 1998, Defourny, Favreau et Laville (1998) ont coordonné une recherche comparative sur l'insertion par l'économique dans une douzaine de pays, recherche qui a bien mis ainsi en lumière la dimension entrepreneuriale de ces initiatives et le fait que ces dernières représentent l'une des grandes innovations sociales des trente dernières années (Desmoustier,

²⁴ On pourrait remonter au FCAR et aux actions concertées comme le montre bien le mémoire de Lionel Vécrin, 2003.

CIRIEC, 2000 :40). À partir de 1997, le CIRIEC a entrepris, pour la Commission européenne, une recherche comparative dans le cadre d'une action pilote « Troisième système et emploi » (CIRIEC, 2000). Cette enquête²⁵ qui portait sur la définition du champ d'étude a regroupé une trentaine de partenaires issus des réseaux européens. Le CIRIEC en assurait l'administration et la coordination générale avec comme partenaires le Research Committee de l'ACI et le réseau de chercheurs EMES. Plus récemment, un autre groupe du CIRIEC dirigé par Bernard Enjolras et Marie-Louise von Bergmann-Winberg (2002) livrait les résultats d'une autre recherche comparative internationale sur l'économie plurielle et régulation socio-économique, soit les relations entre OBNL, privé, public dans la fourniture des services sociaux d'intérêt général. Enfin, en 2004, un autre groupe du CIRIEC International coordonné par Rafael Chaves et Robert Schediwy publiait les résultats d'une recherche ayant portée sur la structure de gouvernance en économie sociale, soit la place et le rôle des managers dans des organisations dirigées par des élus (Chaves, Cornforth, Schediwy et Spear, 2004).

Au cours des dernières années, d'autres réseaux internationaux de chercheurs se sont constitués. C'est le cas notamment de l'*International Society for Third Sector Research* (ISTR) créée en 1995 qui organise entre autres des congrès internationaux et publie la revue *Voluntas*. Mentionnons également le réseau européen de chercheurs EMES sous la direction de Jacques Defourny qui a réalisé des recherches comparatives à l'échelle européenne (Evers et Laville, 2004). Depuis quelques années, les réseaux Nord-Sud se sont renforcés et même élargis comme en témoigne le *Forum social mondial* fondé en 2001 qui s'est réuni à Porte Alegre en 2002, 2003 et 2005 et à Mumbai en 2004. Plus modestement, mais en réunissant également des praticiens et des chercheurs, mentionnons les *Rencontres internationales d'économie sociale et solidaire* qui s'est réuni pour la première fois à Lima en 1997, à Québec en 2001 et à Dakar en 2005. (Favreau, Larose, Fall, 2004 et 2004a). Ce resserrement des relations coïncide avec l'émergence d'un mouvement social visant une autre mondialisation, une altermondialisation (terme apparu en 2002 alors que l'idée existait depuis quelque temps), alors que certaines réalisations concrètes tel le commerce équitable laissent entrevoir un autre terrain d'innovation sociale (Viveret, 2005; Collectif, 2002).

Enfin, « dès la fin des années soixante-dix, les instances consultatives européennes ont pris position en faveur de l'économie sociale et de ses composantes, à l'initiative de certains élus, syndicalistes ou représentants de la société civile » (Desmoustier, 2001 : 182). Si le Conseil économique et social de la Communauté européenne a réalisé une enquête qui a donné lieu à un premier colloque à Bruxelles en 1986, ce n'est toutefois qu'à la fin de 1989 que la Commission admet l'expression (Manoa, Rault et Vienney, 1992 : 61). Cette reconnaissance de la part de la Commission européenne sera suivie de la création en 1990 d'une Unité « Économie sociale » (Chaves et Monzon, 2000 : 100) au sein de la Direction Générale (DG) XXIII (intitulée « Politique d'entreprises, commerce, tourisme et économie sociale) qui sera supprimée en 1999, après avoir soutenu 350 projets susceptibles de diffusion (Desmoustier, 2001 : 183 ; DG XXIII, 1997). Au

²⁵ Outre des monographies sur une quinzaine de pays, le rapport final de la recherche, dont la direction scientifique était assurée par Bernard Thiry et Jacques Defourny, fait un inventaire des lieux du troisième secteur pour l'ensemble de l'Union européenne, soit des études concernant l'impact sur l'emploi, un inventaire des types d'organisations et d'entreprises, un inventaire des types d'organismes et centres de ressources pour le TS, un inventaire des politiques et mesures de politique économique.

début des années 1990, la capacité d'innovation de l'économie sociale est apparue forte dans des domaines comme la création d'emploi, le développement social et la cohésion sociale. D'où d'ailleurs le soutien ponctuel que lui ont accordé les fonds structurels ainsi que la DG V consacrée aux affaires sociales, à l'emploi et aux relations industrielles (DG V, 1997). Ainsi, « six conférences européennes de l'Économie sociale, des propositions de statuts européens, nombreux avis et résolutions du Parlement européen et du Comité Économique et Social et l'institution officielle du Comité consultatif des coopératives, Mutualités, Associations et Fondations sont les résultats marquants des dernières années » (Chaves et Monzon, CIRIEC, 2000 : 100). Dans un texte récent, Jacques Delors déplore toutefois qu'il n'ait pas été possible de s'entendre pour donner à l'économie sociale un statut juridique européen, ce qui aurait empêché l'adoption d'une politique européenne et la réalisation d'un plan de développement (Delors, 2004 : 212). Néanmoins, cet observateur privilégié reconnaît que l'europeanisation de l'économie sociale a progressé au cours des dernières années principalement à travers la multiplication des initiatives mais aussi avec l'aide des chercheurs en créant des réseaux et en comparant leurs résultats de recherche. Il conclut par ailleurs que ce secteur n'a pas encore donné tout son potentiel en raison entre autres de politiques publiques, de législations et de règles fiscales inappropriées (Delors, 2004 : 214). Dans cette foulée, il faut mentionner les conférences européennes de l'économie sociale qui se tiennent tous les ans depuis 1998 dans une ville européenne différente (Jeantet, 1999). L'ouverture du Conseil de l'Europe mérite également d'être signalée, notamment à travers son Forum annuel (Conseil de l'Europe, 2004, 2003, 2000).

À l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), l'intérêt pour l'économie sociale et les innovations sociales s'est manifesté explicitement à partir des années 1990. Cette organisation a fait appel aux chercheurs pour en préciser le concept et en assurer la promotion principalement dans le cadre du développement du développement local et de l'emploi (OCDE, 2002, 2001). À la suite d'une invitation lancée par le Secrétaire général, une vingtaine d'experts²⁶ furent réunis en octobre 1994 par le Service de développement territorial dans le cadre du programme LEED (*Développement économique et création d'emplois au niveau local - Local Economic and Employment Development*) pour réfléchir sur une vision plus large de l'économie. Cette réflexion donnera un ouvrage intitulé : *Réconcilier l'économie et le social* (OCDE, 1996) où l'on retrouve des contributions de chercheurs et de représentants politiques. On relève les limites des ajustements structurels et la nécessité de ne pas réduire le développement local aux seules activités marchandes, d'où la valorisation d'une économie plurielle et le besoin de faire participer les parties prenantes. « Enfin, remettre l'économie à sa place, c'est aussi la réinsérer dans le politique, d'où la nécessité d'une relation forte, soulignée par de nombreux participants, entre l'économie et la démocratie » (Sauvage, OCDE, 1996 : 11). Entre 1997 et 1999, des travaux ont été menés sur les entreprises sociales avec la collaboration de chercheurs principalement européens (OCDE, 1998a ; 1999a). De même, en 2003, l'OCDE a publié un état de situation sur le financement des organismes sans but lucratif qui mettait à contribution des chercheurs de divers pays et régions, dont le Québec (OCDE, 2003 ; Mendell et Lévesque, 2003). Enfin, il faut aussi ajouter que le programme LEED organise régulièrement des colloques conjointement avec des organisations dans divers pays des colloques sur les innovations sociales dans le domaine du

²⁶ Ces travaux ont fait appel à Guy Roustang, Jean-Louis Laville, Ron Gass, François-Xavier Vershcave, Adalbert Evers, Marthe Nyssens, Drago Kos, Fresco Campione, Franca Brilliant et Mary Wells, Marjrie Jouen, Goeff Mulgan, J. Desproges, Bernard Ullmo, Patrice Sauvage.

développement local et de l'emploi, comme celui qui fut coordonné par l'IFDEC (*Institut de formation en développement économique communautaire*) en partenariat avec *Développement des ressources humaines Canada*, colloque qui portait sur le thème « Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale » (OCDE et IFDEC, 1997; Lévesque et Ninacs, 1997). Actuellement des séminaires et activités de formation sont organisées pour les pays de l'Europe de l'Est pour faire connaître les meilleures pratiques dans le domaine de même que les politiques publiques déjà expérimentés dans d'autres pays.

On peut conclure que le programme LEED de l'OCDE a favorisé la rencontre de chercheurs et de représentants politiques en vue d'assurer « l'analyse et la diffusion d'idées innovatrices reliées au développement local, à l'emploi et à l'économie sociale » (voir : www.oecd.org/department/0,26888,en_2649_34417_1778777_1_1_1_1,00.html). Dans cette visée, il a proposé une définition de l'innovation sociale²⁷ qui retient plusieurs des éléments déjà mis en lumière par les recherches sur l'économie sociale, tout en l'appliquant aux diverses formes d'entreprise. Comme dans le cas de la *Direction pour la science, la technologie et l'industrie* (DSTI) de l'OCDE pour la théorie des systèmes d'innovation, le programme LEED représente une niche où il a été possible d'établir le dialogue entre des chercheurs et des représentants nationaux d'orientations politiques diversifiées et de réaliser des apprentissages qui ont pu mener dans le meilleur des cas à des co-productions. Sans ces alliances, il aurait sans doute été impensable que cette instance internationale affirme officiellement que le tiers secteur et l'économie sociale représentent « un élément clé des politiques sociales et de l'emploi de la plupart des pays de l'OCDE » (OCDE, 2003 : 12).

Le programme LEED a également été l'initiateur du *Forum on Social Innovation* qui a été créé en avril 2000 (à ne pas confondre avec le *Forum international de l'innovation*²⁸ social fondé en 1976) pour promouvoir les échanges sur l'innovation sociale entre l'Amérique du Nord et les autres membres de l'OCDE de l'Union européenne. Avec trois partenaires états-unien qui sont la *Corporation for Enterprise Development* (Washington), le *German Mashall Fund on the United States* (Washington) et du *Local Initiatives Support Corporation* (New York), le Chantier d'économie sociale fait partie des membres nord-américains de ce Forum. Ajoutons ici que l'Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale (ARUC-ÉS) qui est dirigée par la présidente du Chantier en économie sociale, Nancy Neamtan, et par un universitaire, Jean-Marc Fontan, fait partie du club des partenaires du programme LEED depuis 2001. Ce partenariat s'est matérialisé à l'occasion de l'organisation du Rendez-vous de Montréal 2002 qui portait sur la « reconversion industrielle à partir d'initiatives de la société civile » et qui avait été organisé conjointement par la Société de développement Angus (SDA), l'ARUC-ÉS et le programme LEED de OCDE (Fontan, Klein et Lévesque, 2003).

²⁷ « Social innovations are new ideas that transform the policy and practice of local development. They may be new responses to unmet needs for products and services or better ways of meeting existing needs; they may result in incremental changes in practice or they may bring about large scale changes in policy. Social innovations are concerned with improving economic opportunity and quality of life and may relate to social welfare, working conditions, employment, or community development. They can take place within government, within companies, or within the non-profit (also known as third sector or the social economy) sector » Voir www.oecd.org/about/0,2337,en_2649_34459_1926058_1_1_1_1,00.html

²⁸ Le *Forum international de l'innovation sociale* organise des séminaires et colloques sur les innovations dans une perspective plutôt psychosociologique.

CONCLUSION

1. Innovations sociales

Dans les recherches sur le développement social, les innovations sociales sont souvent appréhendées comme différentes des innovations technologiques (voir le Manuel d'Oslo qui les désigne comme des « innovations non technologiques ») et des innovations marchandes ou économiques. De plus, selon certaines recherches, les innovations sociales seraient exclusivement des innovations non technologiques et des innovations non marchandes. Si ces oppositions peuvent avoir une certaine utilité, la documentation examinée montre qu'on ne saurait opposer trop fermement innovations technologiques et innovations sociales : d'une part, les innovations technologiques sont elles-mêmes le produit d'un processus social et ne se diffusent généralement qu'en faisant appel à de nombreuses innovations dites sociales; d'autre part, les innovations sociales ont elles-mêmes toujours besoin d'un support technologique minimal, ne serait-ce que celui de la parole auquel s'ajoute souvent des aménagements spatiaux appropriés (ex. le self service dans l'alimentation et les bibliothèques). De même, on ne saurait définir les innovations sociales comme exclusivement non marchandes ou encore comme relevant du seul domaine du développement social puisqu'elles se retrouvent également dans le champ du développement économique et dans celui des entreprises manufacturières. De plus, même dans le champ du développement social, les innovations sociales peuvent être valorisées directement ou indirectement dans le cadre du marché. Faut-il renoncer pour autant au concept d'innovations sociales ? Non, pour au moins deux raisons. D'abord, parce qu'on a eu tendance à donner toute la place à la science, à la technologie, négligeant ainsi les innovations à très faible contenu technologique de même que les innovations dans le champ du développement social. Ensuite, parce que les innovations sociales ne sont souvent pas perçues comme telles par leurs propres initiateurs alors qu'elles deviennent de plus en plus indispensables pour réaliser de véritables transformations dans le domaine économique comme dans le domaine social. Enfin, il faut aussi reconnaître que les innovations sociales supposent des mobilisations de ressources et d'acteurs relativement spécifiques.

Pour les chercheurs, le terme d'innovation sociale représente un défi en raison de la très grande popularité du terme et de son utilisation pour désigner des réalités fort diverses et aux contours imprécis. Toutefois, ce défi n'est autre que celui de la construction de l'objet pour le chercheur, défi plus élevé lorsque le terme construit par le chercheur est déjà fortement utilisé dans le grand public (effet de mode ou encore objet de controverse) (Bencheikh, 1986). Au Québec, le Groupe de travail sur l'innovation sociale (Bouchard, 1999 : 7) a proposé une définition qui a été reprise par l'énoncé de politique québécoise du Ministère de la science et de l'innovation et qui semble devoir s'imposer (Gouvernement du Québec, 2001 : 11). L'innovation sociale y est définie comme « toute nouvelle approche, pratique, ou intervention, ou encore tout nouveau produit mis au point pour améliorer une situation ou solutionner un problème social et ayant trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des communautés ». Cette définition est intéressante puisqu'elle reprend des éléments théoriques provenant de Schumpeter, qui sont passés dans les milieux socio-

économiques, pour catégoriser les innovations comme celui de nouveau processus ou de nouvelle combinaison (« nouvelle approche, pratique ou intervention »), de nouveau produit ou service. De même, on retrouve l'idée que l'innovation sociale se distingue à la fois de l'invention - elle doit trouver preneur au niveau des institutions, des organisations et des communautés – et des transformations sociales puisqu'elle vise à répondre à un problème et à apporter des améliorations. Sans nier que les innovations sociales peuvent relever de la gestion comme le Manuel d'Oslo l'affirmait, cette définition reconnaît explicitement l'innovation sociale dans le domaine social. Sans référence à ce contexte, on pourrait toutefois conclure qu'elle révèle un biais à l'avantage des innovations dans le social (« solutionner un problème social ») comme si les innovations sociales ne pouvaient pas également relever directement ou indirectement du marché et solutionner un problème économique.

2. Développement économique – développement social

Si les innovations sociales sont présentes dans le développement économique et dans le développement social, nous avons pu constater qu'il s'agit de deux champs de recherche dont les frontières semblent étanches au point où les passerelles sont quasi inexistantes comme en témoigne l'absence de référence croisée, y compris lorsqu'il est question d'innovation sociale.

Dans la perspective du développement économique, les chercheurs et les pouvoirs publics se sont d'abord intéressés aux innovations scientifiques et technologiques de sorte que la R&D leur est apparue comme le principal moyen pour en favoriser l'émergence et par suite la productivité et la croissance d'une économie nationale ou d'un secteur d'activité économique. Toutefois, les innovations ont été redéfinies de plus en plus comme relevant d'un processus et même d'un système permettant d'intégrer l'environnement ou le milieu. Cet élargissement de perspective pour l'analyse des innovations à dominante technologique (et par suite des politiques pour les promouvoir) a permis de mettre en lumière au moins deux éléments nouveaux. En premier lieu, le fait que l'innovation (technologique) comme processus mobilisait une grande diversité d'acteurs, y compris des acteurs collectifs, des organisations et des institutions, dont les logiques relevaient non seulement du développement économique mais aussi du développement social. Dans cette visée, l'innovation-processus laisse voir la nécessité d'innovations sociales qui peuvent être aussi bien du domaine des institutions et de la négociation (normes, règles, institutions) que de l'organisation, des modes de gestion et des mécanismes de coordination, sans oublier l'organisation du travail. En deuxième lieu, l'innovation-système (comme relevant d'un système d'innovation) laisse également voir comment l'innovation même technologique a besoin d'un environnement immédiat et global favorable. Les domaines ainsi mobilisés sont aussi bien celui de l'éducation et de la formation, de la recherche et du développement, du financement et des services aux entreprises que plus largement encore ceux du système de réglementation, de la culture, des universités et des centres de recherches et du système financier. Dans cette perspective, le système technique et scientifique est un système parmi d'autres, d'autant plus que certains pays peuvent réussir à devenir performants dans la nouvelle économie en misant plutôt sur

la formation et l'élévation des compétences que sur les seules technologies. Enfin, dans les recherches sur le système d'innovation, certains en arrivent à définir et à comprendre le potentiel d'innovation dans le domaine économique en prenant en considération non plus le seul système technique et scientifique mais le système de production, où l'on retrouve un grand éventail d'innovations sociales supposant parfois une base technologique importante (ex. gestion à flux tendu) ou encore complétant des innovations technologiques comme la nécessaire polyvalence des travailleurs pour la production automatisée.

Dans le développement social, les recherches sur les innovations sociales se sont inspirées le plus souvent des approches relevant des sciences sociales et moins des approches économiques. Elles ont utilisé plus rapidement et plus fréquemment les innovations sociales, sans grandes références aux innovations technologiques, à l'exception des recherches portant sur les entreprises, sous l'angle de la gestion ou des relations industrielles (approches à dominante micro que nous avons volontairement négligées dans notre recherche documentaire au profit des approches en termes de système de production). Dans la perspective du développement social, les innovations sociales ont été présentées comme portées principalement par des acteurs collectifs, d'abord les mouvements sociaux puis les associations relevant de la société civile. Dans cette visée, les innovations sociales ont souvent été associées à l'économie sociale, principalement dans la littérature francophone mais non exclusivement, et aux « *non profit organizations* » dans la littérature nord-américaine, voire anglo-saxonne. Cette association entre économie sociale et innovation sociale a fait en sorte que, dans un premier temps, les innovations sociales ont été définies d'une part comme satisfaction de besoins ou d'aspirations non satisfaites ou malsatisfaites par le marché ou l'État et d'autre part comme portées par des nouveaux acteurs sociaux donnant lieu à des entreprises sociales (Bornstein, 2004 ; OCDE, 1996 et 1999a). Dans un deuxième temps, une nouvelle génération de chercheurs observant la multiplication des initiatives de la société civile dans les services de proximité et dans le développement communautaire, sans oublier le mouvement plus récent de l'altermondialisation, a précisé et spécifié les innovations sociales mises alors de l'avant, selon deux directions (Collectif, 2002). La première résulte d'un élargissement du concept d'économie et un renouvellement des rapports entre l'économique et le social. D'où l'idée que l'hybridation de ressources diverses (marchandes, non marchandes telle la redistribution et non monétaires tel le bénévolat) dans la production de services de proximité peut caractériser certaines innovations sociales. Dans cette visée, le développement social peut être le point de départ pour un développement économique, notamment dans les territoires devenus orphelins ou encore dans les communautés défavorisées. Une seconde catégorie d'innovation sociale résulte d'un renouvellement du politique entendu dans le sens de la préoccupation pour bien vivre ensemble et de la recherche du bien commun ou de l'intérêt général. Ainsi, les innovations socio-politiques qu'on retrouve dans le monde associatif engagé dans la production de biens et de services, permettent la constitution de mini-espaces publics qui favorisent l'expression d'une citoyenneté active et d'une démocratie participative, à travers entre autre la délibération et des mécanismes pour créer ou renforcer les compétences que cela exige. Plus spécifiquement encore, ces approches suggèrent que plusieurs innovations sociales, notamment celle dans les services de proximité, sont constituées de nouvelles façons de faire dont la plus significative serait la co-construction de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers, co-construction d'autant plus importante qu'elle constitue un préalable institutionnel à la co-production de services où la participation de l'utilisateur est nécessaire au succès de la prestation professionnelle (Laville, 2005).

Enfin, ces recherches situent les innovations sociales dans la perspective plus large d'une transformation de l'État-providence dont la nouvelle architecture ou le nouveau régime de gouvernance inclurait une pluralité d'acteurs et de ressources (une économie plurielle) dans le cadre d'une solidarité plus ancrée dans les communautés, d'où les termes d'une « *mixed economy Welfare* » ou d'un « *Welfare pluralism* ».

3. Passerelles

Comme les recherches et même les politiques sur les innovations sociales dans le domaine du développement social et du développement économique se sont développées sans grande communication entre elles, nous pensons qu'il importe d'établir des passerelles entre ces deux mondes. D'abord, ces deux mondes ne sont pas sans rapport puisqu'ils constituent deux « lieux » d'interventions et d'actions qui spécifient grandement ce que plusieurs appellent un modèle de développement. Dans cette visée, les innovations se sont multipliées suite à la crise amorcée dans les années 1970 et ont contribué depuis à définir les contours d'un nouveau système de production et d'un nouveau système de bien-être et de citoyenneté active. Dans les deux cas, les innovations sont apparues comme des moyens pour réaliser une transition entre un modèle de développement (le fordisme et le providentialisme) vers un autre aux contours non encore stabilisés et apparemment contrastés selon les pays, en dépit de leur ouverture sur le monde. En somme, même si les acteurs et intervenants sont différents dans le développement économique et dans le développement social, les innovations se sont multipliées en grappes pour atténuer les effets négatifs de la crise puis pour réaliser des mutations qui esquissent les contours du nouveau modèle de développement. Il faut également reconnaître que ces deux mondes présentent certaines spécificités provenant entre autres de la présence d'acteurs différents et de modalités de régulation différentes. Ainsi, la diffusion et la validation des innovations dans le développement économique se fait principalement par le marché alors que dans le développement social elle se fait le plus souvent par l'institutionnalisation. Toutefois, les frontières entre ces deux mondes sont appelées à devenir poreuses ou même à se transformer, ce qui nous amène à notre seconde hypothèse.

Nous avons tenté également de montrer que le nouveau modèle de développement en émergence reposera sur l'innovation continue et quasi-permanente, ce qui donne par le fait même une place de choix aux innovations dites sociales. À un développement économique reposant de plus en plus sur le savoir et sur une économie relationnelle, les innovations sociales deviennent une préoccupation de tous les instants. De même, dans un développement social misant sur le bien-être et la citoyenneté active, les innovations sont poussées non seulement par la technologie mais par une profusion de demandes de plus en plus contrastées et mouvantes. Ce que Chambon, Alix et Devevey écrivaient en 1982 (p. 5), est encore plus vrai aujourd'hui qu'il y a plus de vingt ans : « on a affaire, écrivaient-ils, à des civilisations où les problèmes de sociétés civiles se résolvent naturellement par des pratiques du type innovations sociales ». Enfin, le nouveau modèle en émergence laisse entrevoir de nouveaux rapports entre le développement économique et le développement social. Si les dépenses sociales dans le fordisme ou le keynésianisme pouvaient

représenter des débouchés pour les entreprises, il est possible d'imaginer un nouveau cercle vertueux dans le cadre d'une économie ouverte voire mondialisée où les « dépenses » dans le social deviennent des investissements qui permettent à une économie nationale de devenir plus compétitive en raison de l'importance des inputs non marchand dans la nouvelle économie et en raison aussi de l'importance économique des activités concernant la production des personnes par d'autres personnes, soit l'émergence d'une économie anthropogénétique.

4. Co-production – co-évolution

Enfin, il existe une sorte de co-production voire co-évolution des approches théoriques des innovations et des politiques publiques dans le domaine du développement économique comme dans celui du développement social. D'une part, les recherches ont décrit puis formalisé des initiatives de développement qui ont généralement émergé de façon assez spontanée. D'autre part, les pouvoirs publics qui se sont appuyés à la fois sur ces expériences et sur les théorisations de ces dernières, formuleront des politiques auxquelles seront associés d'une façon ou d'une autre les acteurs et les chercheurs. Dans certains cas, ces politiques conforteront et contribueront à la diffusion des innovations par la reconnaissance et les ressources nouvelles qu'elles leur procurent. En cours de route, ces innovations pourront contribuer au re façonnage de l'État et de ses interventions dans les deux domaines. Si au départ, la place chacun était bien circonscrite, il semble bien qu'à terme les pouvoirs publics, les acteurs et les chercheurs se redéfinissent en empruntant les uns aux autres des éléments qui pourraient conforter la théorie de la triple hélice (Leydesdorff, et Etzkowitz, 2000). Toutefois, cette co-évolution demeure apparemment cloisonnée puisque le champ du développement économique évolue comme s'il était complètement indépendant de celui du développement social (et vice-versa). Nous sommes convaincu qu'il y aurait avantage à ce que des passerelles soient établies entre ces deux univers, à commercer par les approches théoriques.

Au plan théorique et des concepts développés, les approches de l'innovation dans le développement économique sont généralement plus articulées et moins éclatées que celles proposées dans le développement social. De même, les innovations sont mieux définies dans le développement économique que dans le développement social. En revanche, les recherches sur les innovations sociales dans le développement social y sont plus nombreuses et les préoccupations pour des transformations sociales plus affirmées. Cela dit, chacun des domaines de recherche pourrait tirer avantage de l'autre pour arriver à une meilleure compréhension des innovations sociales. Ainsi, les recherches sur les innovations sociales dans le développement social pourraient tirer avantage des approches économiques pour les typologies des innovations qu'ils proposent, les concepts de paradigme et de sentier d'innovation et même de système d'innovation. Par ailleurs, les recherches sur les innovations dans le développement économique pourraient, en s'inspirant des recherches sur les innovations dans le développement social, mieux tenir compte des acteurs collectifs, de la société civile, de la nouvelle architecture institutionnelle de l'État et des nouveaux régimes de gouvernance. De plus, les études comparatives des innovations dans le développement

économique et le développement social seraient d'autant plus instructives que les deux univers sont de plus en plus en interdépendance, mais qu'il n'évoluent pas pour autant en pleine compatibilité en raison entre autres d'acteurs différents, de rapports fortement contrastés au marché et à l'État, sans oublier des mécanismes de coordination également différents. Ces études seraient très pertinentes du point de vue des politiques publiques qui sont de plus en plus incitées à se définir dans le cadre d'une transversalité qui brise définitivement les frontières entre le développement économique et le développement social et qui ouvre sur une économie plurielle et une nouvelle économie mixte.

BIBLIOGRAPHIE

- AGHION, Philippe et Peter HOWITT. 2000. *Théorie de la croissance endogène*, Paris, Dunod, 762 p.
- AGLIETTA, Michel et Anton BRENDER. 1984. *Les métamorphoses de la société salariale*. Paris, Calmann-Lévy, 274 p.
- AGLIETTA, Michel et André ORLÉAN. 1998. *La monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob.
- ALBURY, David. 2005. « Fostering Innovation in Public Service », in *Public Money & Management*, January, pp. 51-56 (voir version plus longue : www.strategy.gov.uk)
- ALTER, Norbert (dir.). 2002. *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*. Paris, La Découverte, 274 p.
- ALTER, Norbert. 2000. *L'innovation ordinaire*, Paris, Presses Universitaires de France, 278 p.
- AMABLE, Bruno. 2003. « Systèmes d'innovation », in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p. 367-382.
- AMABLE, Bruno et Dominique GUELLEC. 1992. « Les théories de la croissance endogène » in *Revue d'économie politique*, Vol. 102, no 3, p. 313-377.
- AMABLE, Bruno et Pascal PETIT. 2002. « La diversité des systèmes sociaux d'innovation et de production dans les années 1990 », in Touffut, Jean-Philippe (dir.). 2002. *Institutions et innovation. De la recherche aux systèmes sociaux d'innovations*, Paris, Albin Michel, p.23-65.
- AMABLE, Bruno, Rémi BARRÉ, Robert BOYER. 1997. *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Économica, 402 p.
- AMANDOLA, M. et J.-L. GAFFARD. 1988. *La dynamique économique de l'innovation*, Paris, Économica, 1988, 164 p.
- ARUC en économie sociale. 2003. *Rapport annuel de l'année 2002*, Montréal, UQAM.
- AUCLAIR, René et Christiane LAMPRON. 1987. « Approche intégrée : une innovation sociale dans la dispensation des services sociaux », in *Service Social*, Vol. 36, no 2/3, pp. 315-341.
- AURIAT, Nadia. 2001. « Social innovation, Social change and Social science », in OCDE (2001), *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p. 141-155.
- AYDALOT, Philippe (dir.), *Milieus innovateurs en Europe*, Paris, GREMI.

- BAREA Tejeiro, Osé et José Luis MONZON (dir.), *Rapport synthèse sur l'économie sociale en Espagne en 2000*, Valencia, CIRIEC Espagne, 154 p.
- BAREA Tejeiro, Osé et José Luis MONZON. 1992. « L'économie sociale en Espagne », in J. Defourny et José Luis Monzon (dir.), *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, CIRIEC/De Boeck Université, p.149-174.
- BEAULIEU, Elsa (sous la dir. de Manon Boulianne). 2004. *La notion de conditions de vie en sciences sociales : une exploration de la littérature*, Montréal, Cahiers du CRISES, no ET0411, 43 p.
- BÉLANGER, Paul R., Paul-André LAPOINTE et Benoît LÉVESQUE. 2004. « Les nouvelles formes d'organisation du travail et les blocages institutionnels dans les entreprises », in Gregor Murray, Jacques Bélanger, Anthony Giles et Paul-André Lapointe (dir.), *L'organisation de la production et du travail : vers un nouveau modèle?* Québec, Les Presses de l'Université de Laval, p.155-190.
- BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. 2005. « Économie de la régulation », in Jean-Louis Laville (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 225-232.
- BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. 1991. « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique », *Cahiers de recherche sociologique*, No 17, p. 17-52.
- BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. 1992. « Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat (1963-1992), in Gérard Daigle (dir.), *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*, Montréal, Les presses de l'Université de Montréal, p. 713-748.
- BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE. 1988. « Une forme mouvementée de gestion du social » in *Revue internationale d'action communautaire*, 19/59, p. 49-64.
- BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE et Marc PLAMONDON. 1987. *Flexibilité du travail et demande sociale dans les Centres locaux de services communautaires*, Québec, Les Publications du Québec, 277 pages
- BELLEMARE, Guy et Louis BRIAND. 2004. *Définition structurationniste des innovations et transformations sociales*, Montréal, Cahier du CRISES no ET0414, 33 p.
- BENCHEIKH, Touhami. 1986. « Construit social et innovation technologique », *Sociologie du travail*, Vol. 28 no 1, pp. 41-57.
- BENKO, Georges et Alain LIPIETZ (dir.). 2000. *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF, 564 p.
- BENKO, Georges et Alain LIPIETZ (dir.). 1992. *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 424 p.

- BERTRAND, Hugues. 1979. « Le géïme central d'accumulation de l'après-guerre et sa crise. Enseignements d'une étude en sections productives sur la France de 1950 à 1974 », in *Critiques de l'économie politique*, No 7-8, p. 114-166.
- BESSE, Michel. 1980. « L'innovation sociale : les raisons d'une politique de l'innovation » *Revue Française des affaires sociales*, Vol. 34, no 4, p. 415-423.
- BESUCCO, Nathalie, Michèle TALLARD, Christian (du) TERTRE, Pascal UGHETTO. 2003. *La relation de service, un nouveau modèle de travail en tension*, Paris, Rapport pour le Ministère de la Recherche, Action concertée incitative travail, 124 p. (Centre IRIS).
- BIDET, Éric. 1997. *L'économie sociale*, Paris, Éditions Le Monde, 214 p.
- BLONDEL, Danièle. 2002. « Le rôle des scientifiques dans le processus d'innovation », in Alter, Norbert (dir.). 2002. *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*. Paris, La Découverte, p. 131-154.
- BOLTANSKI, Luc et Ève CHIAPELLO. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 844 p.
- BJÖRKMAN, Hans. 2004. « Service Innovation. A Collaborative Approach », in Niclas Adler, A.B. Rami Shani et Alexander Styhre (Dir.), *Collaborative Research in Organization. Foundations for Learning Change, and Theoretical Development*, Sage Publications, p. 265-284.
- BORNSTEIN, David. 2004. *How to Change the World : Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, Oxford University Press.
- BOUCHARD, Camil et le Groupe de travail sur l'innovation sociale. 1999. *Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales. Contribution à une politique de l'immatériel*, Québec, 26 p.
- BOUCHARD, Camil. 1997. « L'innovation sociale existe-t-elle? », *Interface*, vol. 18, no 6, p. 41-43,
- BOUCHARD, Marie. 1997. « Les coopératives de la troisième vague : une réponse à la crise? L'innovation sociale dans les secteurs coopératifs de l'habitat et du travail », *Économie et Solidarités*, vol. 28, no 2, p. 141-148.
- BOUCHER, Paul-André et Jean-Louis MARTEL. 1982. *Tricofil tel que vécu!*, Montréal, École des H.É.C., 380 p.
- BOULIANNE, Manon et Yvan COMEAU. 2002. « Les innovations sociales en économie sociale », *CRISES*, Texte non publié.

- BOUTILLIER, S., M. DECAILOT, O.K. LAI, F. MAMBI, V. MIFTODE, A. REIMAT, M. RICHEVAUX, M. SCHEUER, E.M. SCHMIDT, D. VALLAT, et D. WEBBER. 2002. « L'économie sociale. Laboratoire d'innovations » in *Innovations. Cahiers d'économie de l'innovation*, Paris, L'Harmattan, No 15.
- BOYER, Robert. 2004. *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Paris, Odile Jacob, 268 p.
- BOYER, Robert. 2002. *La croissance, début du siècle. De l'octet au gène*, Paris, Albin Michel, 234 p.
- BOYER, Robert et Yves SAILLARD (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 568 p.
- BOYER, Robert. 1998. *Evolution des modèles productifs et hybridation: géographie, histoire et théorie*, Paris, CEPREMAP Working Papers (Couverture Orange), No 9804, 71 p. http://www.cepremap.cnrs.fr/couv_orange/co9804.pdf
- BOYER, Robert. 1993. *Introduction. Vingt propositions sur l'hybridation des modèles productifs. Une analyse des transplants japonais et une mise en perspective de la diffusion du fordisme*. Paris, Actes du GERPISA, no 11.
- BOYER, Robert, Elsie Charron, Ulrich JÜRGENS and Steven TOLLIDAY (Eds). 1998. *Between Imitation and Innovation*, Oxford University Press.
- BRACZYK, Hans-Joachim, Philip COOKE et Martin HEIDENREICH (dir.). 1998. *Regional Innovation Systems. The role of governances in a globalized World*, London et New York, Routledge, 499 p.
- BRACZYK, Hans-Joachim, Gerhard FUCHS et Hans-Georg WOLF (dir.). 1999. *Multimedia and Regional Economic Restructuring*, London et New York, Routledge, 416 p.
- BRADFORD, Neil. 2003. *Cities and Communities that Work : Innovative Practices Enabling Policies*, Canadian Policy Research Network (CPRN).
- BRAIL, Shauna G. et Meric S. GERTLER. 1999. « The Digital Regional Economy. Emergence et evolution of Toronto's multimedia Cluster », in Braczyk' Hans-Joachim, Gerhard Fuchs et Hans-Georg Wolf (dir.). 1999. *Multimedia and Regional Economic Restructuring*, London et New York, Routledge, p. 97-130.
- BRANDSEN, T. 2004. *Quasi-Market Governance. An Anatomy of Innovation*, Utrecht (NL), Lemma Publishers, 224 p.
- BRESSON, Christian. 1993. *Comprendre le changement technique*, Ottawa et Bruxelles, Les Presses de l'Université d'Ottawa et les Éditions de l'Université de Bruxelles, 386 p.

- BROCK, Kathy L. (dir.). 2002. *Improving Connections between Governments and Nonprofit and Voluntary Organizations. Public Policy and the Third Sector*, Montreal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 180 p.
- BROWN, Lester R. 1971. *Seeds for Change*, New York, Preager Publishers, 205 p.
- BURBIDGE, John. 1997. «Introduction». In John Burbidge (ed.), *Beyond Prince and Merchant. Citizen Participation and the Rise of Civil Society*, The Institute of Cultural Affairs International.
- CASTELL. Robert. 1995. *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*. Paris, Fayard.
- CALLON, Michel. 2003. « Laboratoires, réseaux et collectifs de recherche », in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 693-722.
- CALLON, Michel. 1998. (dir.), *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell and the Sociological Review.
- CALLON, Michel. 1997. « Keynote Speech : 'Actor-Network Theory - The Market Test », Actor Network and After Workshop, Keele University, July 1997 (source: <http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/stscallon1.html>)
- CALLON, Michel. 1989. *La science et ses réseaux. Genèse et circulation des faits scientifiques*, Paris, Éditions La Découverte.
- CALLON, Michel. 1986. « Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc », *L'année sociologique*, no 36, p.169-208.
- CALLON, Michel, Pierre LASCOUMES et Yannick BARTHE. 2001. *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique*, Paris, Seuil, 360 p.
- CALLON, Michel, Philippe LARÉDO, et Vololona RABEHARISOA. 1997. « Que signifie innover dans les services. Une triple rupture avec le modèle de l'innovation industrielle », *La Recherche*, No 295 (février 1997), p. 34-36.
- CALLON, Michel et John LAW. 1989. « La proto-histoire d'un laboratoire ou le difficile mariage de la science et de la technologie », in Callon, Michel et John Law et alii (dir), *Innovation et ressources locales*, Paris, PUF, p. 1-34.
- CPRN (Canadian Policy Research Networks). 2004. *Social Innovation in Canada. How the non-profit sector serves Canadians...and how it can serve them better*, Ottawa, CPRN, 49 p.
- CARAÇA, Joao. 2003. « Introductory note : Novelty, knowledge and learning », in Conceição, Pedro et Manuel V. Heitor (Dir.)(2003), *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Toward a Learning Society*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), p.19-23.

- CARLSON, W. Bernard. 1992. *Innovation as Social Process*, Cambridge University Press, 1992, 399 p.
- CARLSON, Bernard N. 1991. *Innovation as social process. Elihu Thomson and the rise of General Electric, 1870-1900*, Cambridge University Press, 377 p.
- CASTEL, Robert. 1995. *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard, 490 p.
- CHAMBON, Jean-Louis, Alix DAVID et Jean-Marie DEVEVEY. 1982. *Les innovations sociales*, Paris, PUF, Collection Que sais-je.
- CHANIAL, Philippe. 2001. *Justice, don et association*, Paris, La Découverte/MAUSS, 380 p.
- CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE. 1996. *Osons la solidarité. Rapport du groupe de travail sur l'économie sociale*, Montréal, Chantier de l'économie sociale, octobre, 63 p.
- CHAVES, R., C. CORNFORTH, R. SCHEDIWY et R. SPEAR. 2004. (dir.), « Governance and Management in the Social Economy », *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, Vol. 75 no 1, March 2004, 162 p.
- CHAVES, Rafael et José Luis MONZON CAMPOS, 2000. « Politiques publiques », in CIRIEC., *Les entreprises et organisations du troisième secteur. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Liège, CIRIEC, p. 81-105.
- CHESNAIS, François. 1992. « National Systems of Innovation, Foreign direct Investment and the Operations of Multinational Enterprises », in Lundvall, Bengt-Ake (dir.) (1992), *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London et New York, p. 265-295.
- CHESNAIS, François. 2003. « Rapport de propriété et formes de capatatisme du cognitif au bénéfique du capitalisme financier », in Carlo Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?* Paris, La Dispute, p. 167-179.
- CHOMBART de Lauwe. 1976. voir Rencontres....
- CIRIEC. 2000. *Les entreprises et organisations du troisième système. Une action pilote Troisième secteur et emploi* », Liège, CIRIEC International, 144 p.
- CLÉMENT, Hélène et Laurent GARDIN. 1999. *L'entreprise sociale*, Domont, Thierry Quinqueton éditeur, 56 p.
- CLOUTIER, Julie. 2004. *Qu'est-ce que l'innovation sociale*, Montréal, Cahiers du CRISES, No ET0314, 58 p.
- CNAM. 1998. *L'innovation dans la formation des adultes*, Paris, Centre de documentation sur la formation et le travail (voir www.cnam.fr/doc/cdfc/docbibinnoform.html).

- COLEMAN, James S. 1970. « Social Invention », *Social Forces*, vol. 42 no 2, p. 163-173.
- COHEN, Jean L. et Andrew ARATO. 1992. *Civil Society and political theory*. Cambridge (Mass.) : MIT Press.
- COLLECTIF. 2002. « Quelle autre mondialisation ? », *Revue du Mauss*, no 20, 368 p.
- COMEAU, Yvan. 2004. *Innovations sociales et transformations des conditions de vie*. Actes du colloque tenu à l'Université Laval, le 16 avril 2004, Montréal, Cahiers du CRISES, ET0418, 187 p.
- COMEAU, Yvan, L. FAVREAU, B. LÉVESQUE et M. MENDELL. 2001. *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 336 p
- COMMISSION EUROPÉENNE. 1999. *Innovation et transfert technologique*, Bruxelles, Commission européenne.
- COMMISSION EUROPÉENNE. 1998. *Livre vert sur l'innovation*, Bruxelles.
- CONCEIÇÃO, Manuel V. HEITOR and Bengt-Ake LUNDWALL (dir.). 2003. *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Towards a Learning Society*, Cheltenham (UK) et Northampton (Mass), Edward Elgar Publishing Limited, 336 p.
- CONCEIÇÃO, Pedro, Manuel V. HEITOR et Bengt-Ake LUNDVALL. 2003. « Towards a learning society » in Conceição, Pedro et Manuel V. Heitor (dir.). 2003. *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Toward a Learning Society*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), p. 3-16.
- CONGAR, S. 1974. *Social Inventions*, Ottawa, Information Canada.
- CONGER, S. 1984. « Social, Scientific and Technical Inventions », in C. G. Heden and a. King (dir.), *Social Innovations for Development*, Oxford, Pergamon Press, 1979.
- COHENDET, Patrick. 2003. « Innovation et théorie de la firme », in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p. 383-403.
- CONSEIL DE L'EUROPE. 2004. *Engagement éthique et solidaire des citoyens dans l'économie : une responsabilité pour la cohésion sociale/Ethical, Solidarity-Based Citizen Involvement in the Economy : a Prerequisite for Social Cohesion*, Strasbourg, Tendances de la cohésion sociale/Trends in social cohesion, no 8, 154 p. et 141 p.
- CONSEIL DE L'EUROPE. 2003. *Société civile et nouvelles responsabilités sociales sur des bases éthiques/Civil Society and New Social Responsibilities based on Ethical Foundation*, Strasbourg, Tendances de la cohésion sociale/Trends in social cohesion, no 7, 110 p. et 102 p.
- CONSEIL DE L'EUROPE. 2000. Stratégie de Lisbonne. « Transition to a knowledge-based economy with implications for all social institutions » Lisbonne.

- CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA. 1987. *Le recentrage technologique. Innovation, emplois, adaptation, Un rapport de synthèse du Conseil économique du Canada*, Ottawa, Ministère des approvisionnements et Services Canada, 42 p.
- COOKE, Philip. 1998. « Introduction. Origins of the concept », in Braczyk, Hans-Joachim, Philip Cooke et Martin Heidenreich (dir.) (1998), *Regional Innovation Systems. The role of governances in a globalized World*, London et New York, Routledge, p. 3-25.
- CORIAT, Benjamin et Olivier WEINSTEIN. 2002. « Organizations, firms and institutions in the generation of innovation », *Research Policy*, No 33, p. 273-290.
- CORSANI, Antonella. 2003. « Le capitalisme cognitif : les impasses de l'économie politique », in Vercellone, Carlo (dir.). 2003. *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, p. 55-76.
- CREVOISIER, O. 2001. « L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives », *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 1, p. 153-165.
- CROS, Françoise. 2002. « L'innovation en éducation et en formation : topiques et enjeux », Alter, Norbert (dir.). 2002. *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*. Paris, La Découverte, p. 213-240.
- CST (Conseil de la science et de la technologie). 2003. *L'innovation dans les services. Pour une stratégie de l'immatériel. Avis*, Québec, CST, 118 p.
- CST (Conseil de la science et de la technologie). 2003a. *Les organisations oeuvrant dans le domaine de l'innovation sociale. Recherche réalisée dans l'Internet*, Québec, CST, 39 p.
- CST (Conseil de la science et de la technologie). 2003b. *Les organisations oeuvrant dans le domaine de l'innovation sociale. Résultats d'une recherche dans l'Internet*, Québec, CST,
- CST (Conseil de la science et de la technologie). 2001. *Pour des régions innovantes. Rapport de conjoncture 2001*, Québec, CST, 276 p.
- CST (Conseil de la science et de la technologie). 1997. *Pour une politique québécoise de l'innovation. Rapport de conjoncture 1998*, Québec, CST, 73 p.
- CURTIS, James, Douglas BAER, Edward GRABB, Thomas Perks. 2003. « Estimation des tendances de l'engagement dans les associations volontaires au cours des dernières décennies au Québec et au Canada anglais », *Sociologie et Sociétés*, Vol. XXXV no 1, p. 115-141.
- DACHEUX, Éric et Jean-Louis LAVILLE (dir.). « Économie solidaire et démocratie », in *Hermès*, no 36, 250 p.
- D'AMOURS, Martine. 2003. *Procès d'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec*, Montréal, Cahiers du CRISES, no ET0003, 50 p.

- DANDURAND, Louise. 2004. « Et si on parlait d'innovation sociale... », in *Recherches Innovations des sciences sociales, humaines, des arts et des lettres qui changent le monde, La revue du FQRSC*, Vol. 1, p. 3-6.
- DEFOURNY, Jacques (dir.). 1994. *Développer l'entreprise sociale*, Bruxelles, Fondation du roi Beaudoin.
- DEFOURNY, Jacques. 1992. « Le secteur de l'économie sociale en Belgique », in Defourny, Jacques et José L. Monzon Campos (dir.). 1992. *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, Ciriec/De Boeck Université, p. 225-252.
- DEFOURNY, Jacques. 1990. *Efficacité économique et démocratie coopérative*, Paris et Bruxelles, Editions universitaires et De Boeck.
- DEFOURNY, Jacques et Patrick DEVELTERE. 1999. « Origine et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », in J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau (dir), *L'Économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles, De Boeck Université, p. 25-58.
- DEFOURNY, Jacques, Louis FAVREAU et Jean-Louis LAVILLE (dir.). 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer, 372 p.
- DEFOURNY, Jacques et José L. MONZON CAMPOS (dir.). 1992. *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, Ciriec/De Boeck Université, 459 p.
- DELORS, Jacques. 2004. « The European Union and the third sector », in Evers, Aldalbet et Jean-Louis Laville (dir.). 2004. *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), p. 206-215 (président de la Commission européenne à partir de 1985).
- DESMOUSTIER, Danièle. 2001. *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros, 207 p.
- DESMOUSTIER, Danièle. 2000. « Analyse de l'emploi », in CIRIEC (2000), *Les entreprises et organisations du troisième secteur. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Liège, CIRIEC, p. 33-50.
- DESMOUSTIER, Danièle. 1996. « Économie sociale et construction européenne : rapports au marché et à la concurrence », RECMA, no 261
- DESROCHE, Henri. 1979. « Intervention », in *Économie sociale. Débat Européen*, Paris, CIEM, 94 p.
- DESROCHE, Henri. 1983. *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM, 254 p.
- DG V. 1997. Premier rapport sur les initiatives locales de développement et d'emploi.
- DG XXIII. 1997. Le secteur coopératif, mutualiste et associatif dans l'UE, Eurostat, Luxembourg.

- D'IRIBARNE, Alain. 1987. « Innovation technique et innovation sociale : les enjeux de la compétitivité économique », *Économie et Humanisme*, no 294, mars-avril 1987, p. 66-79.
- DOCKÈS, Pierre. 2003. « Métacapitalisme et transformations de l'ordre productif », in Carlo Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p.139-166.
- DOGAN, Mattei et Rober PAHRE. 1991. *L'innovation dans les sciences sociales : la marginalité créatrice*, Paris, PUF, 322 p.
- DONZELOT, Jacques. 1984. *L'invention du social, essai sur le déclin des passions politiques*, Paris, Fayard.
- DOSI, Giovanni. 2001. *Innovation, Organization and Economic Dynamics : Selected Essays*, Londres, Edwar Elgar Publisher.
- DOSI, Giovanni. 1982. « Technological Paradigms and Technological Trajectories: a Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technological Change », *Research Policy*, 11, 147-162.
- DOSI, Giovanni. 1984. *Technical Change and Industrial Transformation*, MacMillan, New York.
- DOSI, Giovanni, Christopher FREEMAN, Richard NELSON, Feralrd SILVERBEREG et Luc SOETE (dir.). 1988. *Technological Change and Economic Theory*, New York, Pinter Publishers.
- DUSSART, Christine et Bernard THIRY. 1993. *Répertoire des Instituts de Recherche en Économie sociale, Coopérative, Mutualiste et Associative dans les Pays de la CE*, CIRIEC, Liège.
- EDQUIST, Charles et Leif HOMMEN. 1999. « Systems of innovation: theory and policy for the demand side », in *Technology in Society*, 11, p. 63-79.
- ELAM, Mark. 1990. « Puzzling Out the Post-Fordist Debate : Technology, Markets and Institutions », in *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 11no 1, p. 9-37 (traduction : « Trois interprétations du post-fordisme : la technologie, le marché et les institutions », in *Cahiers de recherche sociologique*, nos-18-19. 1992. p. 25-53.
- ENJOLRAS, Bernard. 2004. « Formes institutionnelles, rationalité axiologique et conventions », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol 75, no 4, p. 595-617.
- ENJOLRAS, Bernard et Marie-Louis VON BERGMANN-WINBERG (dir.). 2002. *Plural Economy and Socio-Economic Regulation/Économie plurielle et régulation socio-économique*, Liège, CIRIEC International, 208 p.
- ENJOLRAS, Bernard. 1994. « Vers une théorie socio-économique de l'association : l'apport de la théorie des conventions », in *Revue des études coopératives, associatives et mutualistes*, no 48, p. 93-106.

- ESPING-ANDERSEN, Goasta (dir.). 2002. *Why We Need a New Welfare State*, Oxford, Oxford University Press.
- ESPING-ANDERSEN, Goasta. 1999. *Les trois mondes de l'État-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, Paris, PUF.
- EVERS, Adalbert et Jean-Louis LAVILLE (dir.). 2004. *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*, Cheltenham (U.K.) et Northampton (USA), 266 p.
- EVERS, Adalbert et Jean-Louis LAVILLE. 2004. « Defining the third sector in Europe », in Evers, Adalbert et Jean-Louis Laville (dir.), *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*, Cheltenham (U.K.) et Northampton (USA), p. 11-43.
- EVERS, Adalbert et Justus LIEBIG. 1996. « La mise en œuvre d'un nouveau pluralisme : enseignements tirés du domaine des soins et des services sociaux aux personnes », in OCDE. 1996. *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, Paris, OCDE, p. 81-93
- FAGERBERG, Jan. 2003. « Innovation : A Guide to Literature », Oslo, Centre for Technology, Innovation and Culture. Article présenté à l'atelier «The Many Guides of Innovation : What we have learnt and where we are heading, Ottawa, 23-24 octobre 2002, Statistique Canada (Oxford Handbook of Innovation).
- FAGERBERG, Jan, David MOWERY and Richard R. NELSON (dir.), *Oxford Handbook of Innovation*, Oxford.
- FAUCHER, Philippe. 1999. « Comprendre l'innovation : une approche institutionnelle du changement technologique », in Philippe Faucher (dir.), *Grands projets et innovations technologiques au Canada*, Montréal, PUM, p. 25-55.
- FAVREAU, Louis, Gérald LAROSE et Abdou Salam Fall. 2004. (dir.), *Altermondialisation, économie et coopération internationale*, Québec et Paris, Presses de l'Université du Québec et Karthala, 386 p.
- FAVREAU, Louis et Yves VAILLANCOURT. 2000. *Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire*, Hull, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités, 28 p.
- FAVREAU, Louis et Benoît LÉVESQUE. 1996. *Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 230 p.
- FERRERIA, Nathalie. 2004. *Économie sociale et autogestion : entre utopie et réalité*, Paris, L'Harmattan.
- FONTAN, Jean-Marc, Juan-Luis KLEIN et Benoît LÉVESQUE (dir). 2003. *Reconversion économique et développement territorial. Le rôle de la société civile*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 340 p.

- FONTAN, Jean-Marc. 1998. « Innovation sociale et société civile québécoise », *Possibles*, vol. 22 no 3-4, p. 116-135.
- FONTAN, Jean-Marc. 1992. « La démocratie économique communautaire », *Possibles*, Vol. 16 no 1, p. 53-64.
- FONTAN, Jean-Marc. 1990. « Les corporations de développement économique communautaire : une des avenues du mouvement social dans l'économique », *Coopératives de Développement*, Vol 21 no 2.
- FORAY, Dominique. 2002. « Ce que l'économie néglige ou ignore en matière d'analyse de l'innovation », in Alter, Norbert (dir.). 2002. *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*. Paris, La Découverte, p. 241-274.
- FORAY, Dominique. 2000. « Inertie institutionnelles et performances technologiques dans la dynamique des systèmes d'innovation : l'exemple français », Tallard, Michèle, Bruno Thérêt et Didier Uri (2000), *Innovations institutionnelles et territoire*, Paris, L'Harmattan, p. 81-100.
- FORNAHL, Dirk et Thomas BRENNER. 2003. *Cooperation, Network and Institution in Regional Innovations Systems*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), 363 p.
- FREEMAN, Christopher. 1995. « The National System of innovation in Historical perspective », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19 no 1, p. 5-24.
- FREEMAN, Christopher. 1992. « Formal Scientific and Technical Institutions in the National System of Innovation », in Lundvall, Bengt-Ake (dir.). 1992. *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London et New York, p. 169-187.
- FREEMAN, Christopher. 1991. « Innovation, Change of Techno-Economic Paradigm and Biological Analogies in Economics », *Revue Économique*, no 2, p. 211-231.
- FREEMAN, Christopher. 1990. *The Economics of Innovation*, Cheltenham (U.K.) et Northampton (USA), Edward Elgar.
- FREEMAN, Christopher. 1987. *Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan*, Londres, Pinter Publishers.
- FREEMAN, Christopher et Carlos PEREZ. 1988. « Structural Crisis of Adjustment : Business Cycles and Investment Behaviour », dans Dosi, Giovanni, Christopher Freeman, Richard Nelson, Fernald Silverberg et Luc Soete (dir.). 1988. *Technological Change and Economic Theory*, New York, Pinter Publishers.
- FREITAG, Michel. 1995. *Le naufrage de l'université et autres essais d'épistémologie politique*, Paris et Montréal, Nuit blanche/La Découverte, 300 p.
- FREITAG, Michel. 1991. « La science économique et la société : critique de Schumpeter », *Société*, Montréal, no 8, p. 19-74.

- FUKUYAMA, Francis. 2004. *State-Building : Governance and World Order in the 21st Century*, Ithica (NY), Cornell University Press.
- FUKUYAMA, Francis. 1992. *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press.
- FUNG, Archon et Erick OLIN WRIGHT. 2001. « Deepening Democracy : Innovations in Empowered Participatory Governance », in *Politics and Society*, Vol. 29, no 2.
- GABORD, Dennis. 1970. *Innovations : scientific, technological and social*, London, Oxford University Press, 109 p.
- GADREY, Jean. 2001. « Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes? », *La lettre de la régulation*, no 39, p. 1-4
- GADREY, Jean. 1996. *Services : la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer, 360 p.
- GADREY, Jean. 1992. *L'économie des services*, Paris, La Découverte, 126 p.
- GALLOUJ, Faiz. 2003. « Innovation dans une économie de service », in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p. 109- 130.
- GASS, Ron. 1996. « La nouvelle phase du changement structurel : vers une économie décentralisée et une société active », in OCDE. 1996. *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, Paris, OCDE, p. 57-71
- GAUDIN, Thierry. 2001. « Innovation policy as a substitute for failing economic policies », in OCDE. 2001. *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p. 93-98.
- GESHUNY, Jonathan. 1983. *Social Innovation and Division of Labour*, London, Oxford University Press, 188 p.
- GESHUNY, Jonathan et I. D. MILES. 1983. *The New Service Economy. The Transformation of Employment in Industrial Societies*, London, Frances Pinter, 282 p. (chapitre 5 : Social Innovation and the Services).
- GIBBONS, Michael, Camille LIMOGES, Helga NOWOTNY, Simon SCHWARTZMAN, Peter SCOTT et Martin TROW. 1994. *The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*, Londres, Sage Publications.
- GIBBONS, Michael. 1998. *L'Enseignement supérieur au XXI^e siècle*, Banque mondiale, 1998.
- GIDDENS, Anthony. 1998. *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity Press, 166 p.
- GILLE, C. 1978. *Histoire des techniques*, Paris, Gallimard (La Pléiade).

- GISLAIN, Jean-Jacque. 1991. « J.-A. Schumpeter : inégalitarisme analytique et méthode individualisante, *Oeconomia*, p. 167-224.
- GOLDENBERG, M. 2004. *L'innovation sociale au Canada. Comment le secteur à but non lucratif sert les Canadiens... et comment il peut mieux les servir*, Rapport de recherche W/25, réseau de la main-d'œuvre, Canadian Policy Research Networks (CPRN), novembre, 55 p. Téléchargeable sur le site du CPRN.
- GOLDENBERG, M. 2004a. *L'avenir de l'innovation sociale au Canada*, Rapport de recherche W/26, Réseau de la main-d'œuvre, Canadian Policy Research Networks (CPRN), novembre, 18 p. Téléchargeable sur le site du CPRN.
- GOUVERNEMENT DU CANADA. 2004. *Discours du Trône*, février. 2004.
- GOUVERNEMENT DU CANADA. 2004a. *Discours du Trône*, 5 octobre 2004.
- GOUVERNEMENT DU CANADA. 2002. *La stratégie d'innovation du Canada*, Ottawa (comprend deux documents : *Atteindre l'excellence* et *Le savoir, clé de notre avenir*).
- GOUVERNEMENT DU CANADA. 2001. *Atteindre l'excellence. Investir dans les gens, le savoir et les possibilités. La stratégie d'innovation du Canada*, Ottawa, 92 p.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. 2001. *Politique québécoise de la science et de l'innovation. Savoir changer le monde*. Québec, Ministère de la science et de la technologie, 170 p.
- GOUVERNEMENT DU CANADA. 1994. *L'innovation : la clé de l'économie moderne*, Ottawa, Industrie Canada, 74 p. (Programme emploi et croissance).
- GREGERSEN, Birgitte. 1992. « The Public Sector as Pacer in National Systems of Innovation », in LUNDVALL, Bengt-Ake (dir.). 1992. *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London et New York, p. 129-145.
- GUELLEC, Dominique. 1999. *Économie de l'innovation*, Paris, La Découverte, 120 p.
- GUESLIN, André. 1998. *L'invention de l'économie sociale. Idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIX^e siècle*, Paris, Économica (1^e édition, 1989), 430 p.
- GUINET, Jean et Dirk PILAT. 1999. « Faut-il promouvoir l'innovation? », *L'observateur de l'OCDE*, octobre 1999 (p. 69). [www.observateurocde.org/news/fullstory/php3/aid/26](http://www.observateurocde.org/news/fullstory.php3/aid/26)
- HABERMAS, Jurgen. 1991. *De l'éthique de la discussion. Que signifie le terme « Diskursethik »?* Paris, Cerf, 202 p. (traduction de l'allemand : *Erläuterungen zur Diskursethik*)
- HALL, David J. 1977. *Social relations and innovation*, London, Routledge and Kegan Paul Ltd.

- HALL, Michael. 2002. « Opportunities and Challenges of the Third Sector », Brock, Kathy L. (dir.). 2002. *Improving Connections between Governments and Nonprofit and Voluntary Organizations. Public Policy and the Third Sector*, Montreal et Kingston, McGill-Queen's University Press, p. 137-142
- HALL, Peter et David SOSKICE. 2001. *Varieties of Capitalism : the Institutional Foundatins of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press (traduction du texte de Hall et Soskice, « Les variétés du capitalisme », *L'année de la régulation*. 2002. Vol. 6, Paris, Presses de Sciences-Po, p. 47-123.
- HARTLEY, Jean. 2005. « Innovation in Governance and Public Service : Past and Present », in *Public Money & Management*, January, p. 27-34.
- HELLY, Denise. 2000. « La nouvelle citoyenneté active et responsable ». In Yves Boisvert, Jacques Hamel et Marc Molgat (dir.), *Vivre la citoyenneté*, Montréal, Liber, p. 119-131.
- HENDERSON, Hazel. 1993. « Social Innovation and Citizen Movements », *Futures*, Vol. 25, 3, Apr, 322-338.
- HÉRAUD, Jean-Alain. 2003. « Régions et Innovation », Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p. 627-644.
- HOLLINGSWORTH, Rogers J. et Robert BOYER (dir.). 1997. *Contemporary Capitalism. The Embdeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge Université Press, 494 p.
- HORN, François. 2003. « Nouveaux standards et logiciels libres, un espace d'innovation à but non lucratif », Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p. 555-578
- HyDen, Goran. 1997. « Building Civil Society at the turn of the Millennium ». In John Burbidge (ed.), *Beyond Prince and Merchand. Citizen Participation and the Rise of Civil Society*, The Institute of Cultural Affairs Intenational. p. 17- 45.
- ILLICH, Ivan. 1971. *Une société, sans école*, Paris, Seuil (en anglais : *Deschooling Society*, Harper and Row, 1971).
- ILLICH, Ivan. 1975. *Némésis Médicale*, Paris, Seuil (en anglais : *Medical Nemesis : the expropriate of health*, London, Marian Boyars, 1975).
- INHERTVEEN, Katharina. 1999. « Can Gender Equality Be Institutionalized ? The Role of Lauching Values in Institutional Innovation », *International Sociology*, Vol. 14, no 4 : 403-422.
- JANSSEN, Anne et Jean-Pierre POLLÉNIUS (dir.). 1997. *L'Économie sociale et son vade-mecum*, Bruxelles, Éditions Labor, 204 p.

- JENSON, Jane. 2004. *Canada's New Social Risks : Direction for a New Social Architecture*, Ottawa, Canadian Policy Research Networks (CPRN/RCRPP), 60 p. (disponible : www.cprn.org)
- JENSON, Jane. 2004a. *Catching Up To Reality : Building the Case for a New Social Model*, CPRN Research Report F35, Ottawa, Canadian Policy Researchg Networks (disponible : www.cprn.org).
- JEANTET, Thierry. 1999. *L'économie sociale européenne*, Paris, CIEM, 328 p.
- JETTÉ, Christian. 2005. *Le programme de soutien aux organismes communautaires du Ministère de la santé et des services sociaux : une forme institutionnelle structurante du modèle québécois de développement social. 1971-2001*. Montréal, Thèse de doctorat en sociologie (Département de sociologie de l'UQAM), 601 p.
- JETTÉ, Christian, Benoît LÉVESQUE, Lucie MAGER et Yves VAILLANCOURT. 2000. *Économie sociale et transformation de l'État-providence dans le domaine de la santé et du bien-être. Une recension des écrits. 1990-2000*. Québec, Presses de l'Université du Québec, 202 p.
- JOHNSON, Björn. 1992. « Institutional Learning », in Lundvall, Bengt-Ake (dir.). 1992. *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London et New York, p.23-44.
- JULIEN, Pierre-André. 2005. *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 396 p.
- JULIEN, Pierre-André, L. RAYMOND, R. JACOB, G. NOUR ABDUL. 2003. *L'entreprise-réseau. Dix ans d'expérience de la Chaire Bombardier produits récréatifs*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- KANTER MOSS, Rosabeth. 1999. « From Spare Change to Real Change », *Harvard Business Review*, Boston, May/June 1999, Vol. 77 no 3, p. 122-132.
- KARPIK, Lucien. 2000. *French Lawyers. A Study in Collective Action, 1274-1994*, Oxford, Oxford University Press, 344 p.
- KARPIK, Lucien. 1995. *Les Avocats. Entre l'État, le public et le marché. XIII^e - XX^e siècle*, Paris, Gallimard.
- KLINE, J. et N. ROSENBERG. 1986. « An overview of innovation », dans R. Landau et N.Rosenberg (dir.), *The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth*, Washington (D.C.), National Academy Press, p.275-305.
- LALLEMAND, Dominique et l'ANAS-FNARS. 2001. *Les défis de l'innovation sociale*, Issy-les-Moulineaux, ESF Éditeur.

- LANDRY, Réjean. 2001. « Vers des communautés innovantes soutenues par des politiques ingénieuses », *Horizons*, Vol. 4, no 5, p. 20-23
- LANDRY, Réjean, Lamari MOKTAR, Richard NIMIJEAN. 1999. *Stimuler l'innovation par le développement de milieux créateurs : un examen des politiques et pratiques émergentes, réseaux du Québec pour la promotion des systèmes d'innovation (RQSI)*, Rapport de veille présenté à l'Observatoire de développement économique du Canada, DÉC, Montréal
- LANDRY, Réjean, Nabil AMARA et Moktar LAMARI. 2000. « Capital social, innovation et politiques publiques » ISUMA, Vol. 2, no 1, p. 1-15(www.isuma.net/vo2n01/landry/landry_f.shtml)
- LARÉDO, Philippe et Philippe MUSTAR. 2003. « Politiques publiques de recherche et d'innovation » in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, 613-626,
- LATOUCHE, Daniel. 1998. « Do regions make a difference ? The case of science and technology policies in Quebec », in Braczyk, Hans-Joachim, Philip Cooke et Martin Heidenreich (dir.). 1998. *Regional Innovation Systems. The role of governances in a globalized World*, London et New York, Routledge, p. 319-344.
- LATOUR, Bruno. 2003. « L'impossible métier de l'innovation technique », in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p.9-26
- LATOUR, Bruno. 1995. *La science en action*, Paris, Gallimard, 663 p. (1^{ère} édition 1989, une préface a été ajoutée à l'édition de 1995).
- LAUTIER, Bruno. 2000. « État, marché et réseau (le rôle résiduel du réseau dans la théorie socio-économique) », in Maxime Haubert et Pierre-Philippe Rey (dir.), *Les sociétés civiles face au marché. Le changement social dans le monde postcolonial*, Paris, Édition Karthala, p. 87-114.
- LAUTIER, Bruno. 1995. « L'État et le social », in Bruno Théret (dir.), *L'état, la finance et le social. Souveraineté nationale et construction européenne*, Paris, La découverte, p. 482-508.
- LAVILLE, Jean-Louis. 2005. *Sociologie des services. Entre marché et solidarité*, Ramonville Saint-Agne, 2005, 180 p.
- LAVILLE, Jean-Louis. 2004. « Démocratie et économie : éléments pour une approche sociologique », *Économie solidaire et démocratie, HERMÈS*, no 36 (Éd. CNRS), p. 185-193.
- LAVILLE, Jean-Louis. 1997. « L'association : une liberté propre à la démocratie », in Jean-Louis Laville et Renaud Sainsaulieu (dir.), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 35-74.
- LAVILLE, Jean-Louis. 1994. *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 334 p.

- LAVILLE, Jean-Louis. 1992. *Les services de proximité en Europe*, Paris, Syros Alternatives, 247 p.
- LAVILLE, J.-L., C. BORZAGA, J. DEFOURNY, A. EVERS, J. LEWIS, M. NYSSSENS et V. PESTOFF. 2000. « Tiers système : une définition européenne », in CIRIEC. 2000. *Les entreprises et Organisations du troisième secteur. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Liège, CIRIEC, p. 107-129.
- LAW, John. 1992. « Notes on the Theory of the Actor-Networth : Ordering, Strategy and Heterogeniety », in *Systems Practice*, Vol. 5, p. 379-393.
- LE BAS, Christina. 1995. *L'économie de l'innovation*, Paris, Économica, 112 p.
- LECLERC, Michel. 1997. « Où en sommes-nous au Québec en matière d'innovation ? », *Interface*, 18, 6, p. 53-54
- LECLERC, Michel. 1990. « Politiques d'innovation et appropriation économique des connaissances », in Michel Leclerc (dir.), *Les enjeux économiques et politiques*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 1-42.
- LECLERC, Yvon et Claude BÉLAND (dir.). 2003. *La voie citoyenne. Pour renouveler le modèle québécois*, Montréal, Éditions Plurimedia, 300 p.
- LE GRAND, J. and W. BARTLETT. 1993. *Quasi-Markets and Social Policy*, London, Macmillan Press.
- LEYDESDORFF, Loet et Henri ETZKOWITZ. 2000. « Le mode 2 et la globalisation des systèmes d'innovation nationaux. Le modèle à Triple hélice des relations entre université, industrie et gouvernement », *Sociologie et Société*, Vol. 32 no 1 : 135-156.
- LÉVESQUE, Benoît. 2004. « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres ? », in *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec et Fonds de recherche sur la société et la culture, p. 51-72.
- LÉVESQUE, Benoît, Marie-Claire MALO et Jean-Pierre GIRARD. 1999. « L'ancienne et la nouvelle économie sociale », in Jacques Defourny, Patrick Develtere et Bénédicte Fonteneau (dir.), *L'économie sociale au Nord et au Sud, Bruxelles*, De Boeck Université, p. 195-216.
- LÉVESQUE, Benoît. 2003. *Pour repenser l'économie en vue d'un développement durable, un aperçu de la nouvelle sociologie économique*, Montréal, Cahiers du CRISES, no ET0312, 42 p.
- LÉVESQUE, Benoît. 2003a. « Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics : vers un nouveau paradigme de l'État », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Oxford (Blackwell), Vol. 74, No. 4, p. 489-513
- LÉVESQUE, Benoît. 2003b. « Mondialisation, démocratie plurielle et économie sociale et solidaire », *Économie et Solidarité*, Hors Série, p. 103-121.

- LÉVESQUE, Benoît. 1997. « Démocratisation de l'économie et économie sociale », in G. Laflamme, P.- A. Lapointe et alii (sous la dir.), *La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent*, Québec, PUL, 1997, p.87-123.
- LÉVESQUE, Benoît. 1994. « Québec: des expériences à l'institutionnalisation », in Bernard EME et Jean-Louis LAVILLE (sous la dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 229-245.
- LÉVESQUE, Benoît et Yvan COMEAU. 1992. *La participation des travailleurs à la propriété des entreprises au Québec*, Montréal, Cahiers du CRISES, no ET9204, 34 p.
- LÉVESQUE, Benoît et Bill NINACS, 1997, « L'économie sociale au Canada: le modèle québécois », in *Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale*, Montréal, OCDE-IFDEC, p. 131-145.
- LÉVESQUE, Benoît, Gilles BOURQUE et Éric FORGUES. 2001. *La nouvelle sociologie économique, Originalité et tendances nouvelles*, Paris, Desclées de Brouwer, 268 p.
- LÉVESQUE, Benoît, Juan-Luis KLEIN, Jean-Marc FONTAN et Danièle BORDELEAU. 1996. *Systèmes locaux de production. Conditions de mise en place et stratégie d'implantation pour le développement du Projet Angus*, Montréal, UQAM-SAC, 2 tomes.
- LÉVESQUE, Benoît et Marie-Claire MALO. 1992. « L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une réalité économique importante », in Jacques Defourny et Carlos Monzon (sous la dir.), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Cooperatives, Mutuals and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Broeck Université, p. 215-276.
- LÉVESQUE, Benoît, André JOYAL et Omer CHOUINARD (dir.). 1989. *L'autre économie, une économie alternative ?* Québec, Presses de l'Université du Québec, 368 p.
- LÉVESQUE, Benoît et Marguerite MENDELL. 2004. *L'économie sociale : diversité des approches et des pratiques/The Social Economy : Diverse approaches and practices, Proposal for a New CURA on the Social Economy*, Working Document for SSHRC President, July 2004, 36 p. + annexes. (http://www.sshrc.ca/web/apply/background/social_economy_e.pdf - 231.7KB - ARUC: 9)
- LÉVESQUE, Benoît et Marguerite MENDELL. 1999. « L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche », dans *Lien social et Politiques*, 41, p. 105-118.
- LÉVESQUE, Benoît et Yves VAILLANCOURT. 1998. *Les services de proximité au Québec : de l'expérimentation à l'institutionnalisation*, Montréal, Cahiers du CRISES, no ET9812, 23 p.
- LÉVESQUE, Benoît, Vincent VAN SCHENDEL, Nancy NEAMTAN, et Linda VALLÉE. 1999. « L'Alliance de recherche université-communauté en économie sociale : une infrastructure de

partenariat pour la recherche, la formation, la diffusion et l'échange de connaissances » in *Économie et Solidarités*, Vol. 31. no 1135-150.

LÉVESQUE, Benoît (dir.). 1979. *Animation sociale, entreprises communautaires et coopératives*, Montréal, Éd. Coopératives Albert Saint-Martin, 380 p.

LIMOGES, Camille. 1990. « De la politique des sciences à la politique de l'innovation : l'État incertain », Leclerc, Michel (dir.). 1990. *Les enjeux économiques et politiques de l'innovation*. Québec, Presses de l'Université du Québec, p.61-85.

LIPIETZ, Alain. 1989. *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI^e siècle*, Paris, La Découverte, 156 p.

LUCAS, Robert. 1988. « On the Mechanism of Economic Growth », *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, no 1, p. 3-2.

LUNDVALL, Bengt-Ake (dir.). 1992. *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London et New York, 342 p.

LUNDVALL, Bengt-Ake. 1992a. « Introduction », in Lundvall, Bengt-Ake (dir.). 1992. *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London et New York, p. 1-19.

LUNDVALL, Bengt-Ake. 1992b. « User-Producer Relationships, National Systems of Innovation and Internatinalisation », in Lundvall, Bengt-Ake (dir.). 1992. *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London et New York, p. 45-67

LUNDVALL, Bengt-Ake. 1988. « Innovation as an interactive process : From user-producer iner-action to national system of innovation », in G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg et L. Soete (dir.). 1988. *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publisher.

LUNDVALL, Bengt-Ake. 1985. *Product Innovation and User-Producer Interaction*, Aalborg, Aalborg University Press.

LUNDVALL, Bengt-Ake and Jesper LINDGAARD CHRISTENSEN. 2003. « Broadening the analysis of innovation systems – competition, organisational change and employment dynamics in the Danish system » in Conceição, Manuel V. Heitor and Bengt-Ake Lundwall (dir.). 2003. *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Towards a Learning Society*, Cheltenham (UK) et Northampton (Mass), Edward Elgar Publishing Limited, p. 144-179.

MACFARLANE, Richard et Jean-Louis LAVILLE. 1992. *Developing Community Partnerships in Europe. New ways of meeting social needs in Europe*, London, Directory of Social Change and Calouste Gulbenkian Foundation, 121 p.

MAILLAT, Denis. 1992. « Milieux et dynamique territoriale de l'innovation », *Revue canadienne des sciences régionales*, 15-2 : 199-218

- MAILLAT, Denis et Jean-Claude PERRIN (dir.). 1992. *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchâtel, GREMI/EDES. 264 p.
- MANOA, Jean-Yves, Daniel RAULT et Claude VIENNEY. 1992. « Les institutions de l'économie sociale en France. Identifications et mesures statistiques », in J. Defourny et José L. Monzon Campos (dir.), *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, Ciriec/De Boeck Université, p. 57-102.
- MARCHAT, Jean-François. 2001. *Engagement(s) et intervention au CRIDA : recherche et espace public démocratique*, Paris, CNRS-CRIDA, 39 p.
- MAZNER, Egon et Wolfgang STREECK (dir.). 1991. *Beyond Keynesianism. The Socio-Economics of Production and Full Employment*, Aldeshot, Edward Elgar, 263 p.
- MEADOWS, Donella H. et al. 1982. *Halte à la croissance ?*, Paris, Fayard, 314 p.
- MELUCCI, Alberto. 1989. *Nomads of the Presents. Social Movements and Individual Needs in the Contemporary Society*, Londres, Hutchinson Radius, 288 p.
- MENDRAS, Henri. 2002. « Les systèmes locaux de production en Europe », *Revue de l'OCDE*, no 80 : 181-186.
- MERRITT, Richard L. and Anna J. MERRITT (dir.). 1985. *Innovation in the public sector*, Beverly Hills, London, New Delhi, Sage Publications, 312 p.
- MERTON, R. K. 1942. « The Normative Structure of Science », in Strorer, N.W. (dir.). 1973. *The Sociology of Science : Theoretical and Empirical Investigations*, Chicago, University Press.
- MILOT, Pierre. 2003. « La reconfiguration des universités selon l'OCDE. Économie du savoir et politique de l'innovation », in *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, no 148 (juin 2003), p. 68-73.
- MONNIER, Lionel et Bernard THIRY. 1997. « Architecture et dynamique de l'intérêt général », in L. Monnier et B. Thiry (dir.), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopératives ?* Bruxelles, De Boeck Université-CIRIEC International, p. 11-29.
- MONTAGNE, Sabine. 2000. « Retraite complémentaire et marchés financiers aux États-Unis », in *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, Vol. 4, p. 13-45.
- MONZON CAMPOS, José L. et Jose BAREA TEJEIRO. 1991. *Livre blanc de l'Économie sociale en Espagne* (Rapport Monzon-Barea), Valencia, CIRIEC Espagne, 120 p.
- MOSS, Thomas H. 1982. « Social Invention and Innovation as partners in technological progress », in Sven B. Lundstedt et E. William Colglazier (dir.), *Managing Innovation : the social dimension of creativity, invention and technology*, New York, Pergamon Press.

- MOULIER BOUTANG, Yann. 2003. « Capitalisme cognitif et nouvelles formes de codification du rapport salarial », in Carlo Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 305-320.
- MURRAY, Gregor, Jacques BÉLANGER, Anthony GILES, et Paul-André LAPOINTE (dir.), *L'organisation de la production et du travail : vers un nouveau modèle ?* Québec, Les Presses de l'Université de Laval, 262 p.
- MUSTAR, Philippe et Hervé PENAN (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, 750 p.
- MUSTAR, Philippe. 2003. « Politique de soutien à la création d'entreprises de haute technologie », in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p. 527-644.
- MYTELKA, Lynn K. 2001. « Innovation Theory and Innovation Policy : Bridging the Cap », in OCDE, *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p.125-140.
- MYTELKA, Lynn K. et Keith SMITH. 2003. « Interactions between policy learning and innovation theory », in Conceição, Pedro et Manuel V. Heitor (dir.). 2003. *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Toward a Learning society*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), p. 24-44.
- MYTELKA, Lynn K. et Keith SMITH. 2002. « Policy learning and innovation theory : an interactive and co-evolving process », *Research Policy*, No 31, p. 1467-1479.
- NEAMTAN, Nancy (dir.). 1996. *Osons la solidarité, Rapport du Chantier de l'économie sociale*, Québec.
- NELSON, Richard (dir.). 1993. *National Innovation Systems : A Comparative Analysis*, New York, Oxford University Press.
- NELSON, Richard. 1993a. « Technological Innovation : The role of non-profit organization », in D. Hammack et D. Young (dir.), *Non profit organization in a market economy*, San Francisco, Jossey Bass, p. 363-377.
- NELSON, R.R, et S.G. WINTER. 1982. *National Systems of Innovation : A Comparative Study*, Oxford, University Press.
- NIOSI, Jorge. 1996. « The Dissemination of New Routines – Toward an Evolutionary Approach », in *Management international/International Management/ Gestión Internacional*, Vol 3 no 1, p. 65-71.
- NIOSI, Jorge. 1994. *New Technology Policy and social Innovations in the Firm*, London, Pinter, 265 p.

- NIOSI, Jorge. 2002. « Regional Systems of Innovation : Market Pull and Government Push », in Adam Holbrook et David A. Wolfe (dir.), *Knowledge, Cluster and Regional Innovation. Economic Development in Canada*, Montréal & Kingston, McGill-Queen's University Press, p. 39-55.
- NOREAU, Pierre. 2003. « L'innovation sociale et le droit. Est-ce bien compatible ? », in *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec et Fonds de recherche sur la société et la culture, p.73-108.
- NOËL, Alain. 1996. « Vers un nouvel État-providence ? Enjeux démocratique », *Politiques et sociétés*, no 30, p. 3-27.
- OCDE. 2003. *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, Paris, OCDE, 366 p.
- OCDE. 2002. *Le Programme LEED, publié à l'occasion du 20^{ème} anniversaire*, Paris, 2002.
- OCDE. 2002a. *Dynamiser les systèmes nationaux d'innovation*, Paris, OCDE, 2002.
- OCDE. 2002b. *Social Innovation and the New Economy*, Paris, OCDE.
- OCDE. 2001. *Social Sciences and Innovation, Information Society*, Paris, OCDE, 230 p.
- OCDE. 1999. *Gérer les systèmes nationaux d'innovation*, Paris, OCDE.
- OCDE. 1999a. *L'entreprise sociale*, Paris, OCDE, 89 p.
- OCDE. 1998. *Systèmes nationaux d'innovation : conséquences pour l'action des pouvoirs publics*. Paris, OCDE, 19 p.
- OCDE. 1998a. *Stimuler l'esprit d'entreprise*, Paris, OCDE.
- OECD. 1997. *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data - Oslo Manual*, Paris, OECD.
- OCDE. 1996. *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, Paris, OCDE, 238 p.
- OCDE. 1995. *La mesure des activités scientifiques et technologiques. Manuel sur la mesure des ressources humaines consacrées à la science et à la technologie : Manuel de Canberra*, Paris, OCDE.
- OCDE. 1994. *Définitions et conventions de base pour la mesure de la R&D, Résumé du Manuel de Frascati*, Paris, OCDE, cinquième édition (1^{ère} édition : 1963).
- OCDE. 1992. *Manuel d'Oslo*, Paris, OCDE, première version 1992 (révisé 1997) (disponible : http://www.belspo.be/belspo/stat/meth/acrobat/Oslo_e.pdf)

- OCDE. 1992a. *Technology and the Economy : The Key Relationships*, Paris, OCDE (recherches réalisées sous la direction de Robert Chabbal, François Chesnais, Bengt-Ake Lundvall, Paul David, Luc Soete et alii).
- OCDE. 1980. *Technical Change and Economic Policy*, Paris, OCDE.
- OCDE. 1971. *Science, Growth and Society* (Brooke Report), Paris, OCDE.
- OCDE et IFDEC. 1997. *Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale*, Montréal, OCDE-IFDEC.
- OFFE, Claus. 1997. *Les démocraties modernes à l'épreuve*, Paris et Montréal, L'Harmattan, 350 p.
- ORLÉAN, André. 1999. *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- OSBORNE, Stephen. 1994. « Naming the Beast : Defining and Clarifying Service Innovations in Social Policy », *Human Relations* 9, Vol. 51, p. 1133-1154.
- O'SULLIVAN, Mary. 2000. « Le socialisme des fonds de pension, ou plus ça change.. : financement des retraites et Corporate Governance aux États-Unis », *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, Vol. 4, p. 46-87.
- PAQUET, Gilles et Jeffrey ROY. 2000. « Vers des méso-systèmes d'innovation et de gouvernance en Europe et en Amérique du Nord », in Marcel Côté et Taïeb Hafsi (dir.), *Le management aujourd'hui. Une perspective nord-américaine*, Québec et Paris, Presses de l'Université Laval et Économica, p. 811-825.
- PARLIER, Bruno. 2004. *Social Protection Reforms in Europe : Strategies for a New Social Model*, CPRN Research Report F37 (disponible : www.cprn.org)
- PAULRÉ, Bernard. 2003. « Postface », in Carlo Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 329-343.
- PAVITT, K. 1984. « Patterns of Technical Change : towards a Taxonomy and a Theory », in *Research Policy*, 13, p. 343-374.
- PETITCLERC, Martin. 2003. *Rapport sur les innovations sociales et les transformations sociales*, Montréal, Cahiers du CRISES, no ET0313, 53 p.
- PERRIN, Jean-Claude. 1992. « Dynamique industrielle et développement local : un bilan en termes de milieux », in Denis Maillat et Jean-Claude Perrin (dir.) (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchâtel, GREMI/EDES, p. 225-260.
- PERRI, 6. 1993. « Innovation by non-profit organizations: Policy and research issues » in *Non-Profit Management and Leadership*, Vol. 3, no 4, p. 397-414.

- PESTOFF, Victor. 1998. *Beyond the Market and State: Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*, Aldershot, Ashgate (UK).
- PESTOFF, Victor. 1995. *Between Markets and Politics. Co-operatives in Sweden*, Frankfurt am Main, New York and Boulder, Campus Verlag and Westview Press.
- PETIT, Pascal et Luc SOETE. 2003. « Progrès technique et nouveaux dualismes », in Carlo Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p.91-120.
- PILON, Sylvianne et Chris DE BRESSON. 2003. « Local Culture and Régional Innovation Networks : Some Propositions », in Fornahl, Dirk et Thomas Brenner. 2003. *Cooperation, Network and Institution in Regional Innovations Systems*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), p.15-37.
- PINCH, Trevor J. et Wiebe BIJKER. 1987. (dir.), *The Social Construction of Technological Systems*, Cambridge (USA), MIT Press.
- PIORE, Michael J. et Charles F. SABEL. 1984. *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Book.
- PIRSON, Ronald et Jacques TAYLOR. 1985. *La scène alternative. Radioscopie des nouvelles coopératives en Belgique francophone*, Bruxelles, 22 mars Éditions, 310 p.
- PLANQUE, Bernard. 1983. *Innovation et développement régional*, Paris, Économica, 1983
- POLANYI, Karl. 1944. *The Great Transformation*, New York, Rinehart & Company, 305 p.
- PORTER, Michael. 1990. *The Competitive Advantages of Nations*, New York, The Free Press, 856 p.
- RABEHARISOA, Vololona. 2003. « Mobilisation de la recherche par les associations de malades », in Philippe Mustar et Hervé Penan (dir). 2003. *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Économica, p. 597-612
- RENCONTRES avec Paul-Henry CHOMBART DE LAUWE, Félix GUATTARI, Edgar MORIN, Serge MOSCOVI. 1976. « Innovations sociales, pour une révolution du quotidien », *Autrement*, no 5 (été 1976).
- RIBOUD, Antoine. 1987. *Modernisation, mode d'emploi. Rapport au premier Ministre*, Paris, Christian Bourgois, 214 p.
- RODRIGUES, Maria Joao. 2003. Preface, in Conceição, Pedro et Manuel V. Heitor (dir.). 2003. *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Toward a Learning Society*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), p.xvii-xxiv.
- ROGERS, E.M. 1962. *Diffusion of Innovations*, New York: Free Press of Glencoe (4^{ème} édition : New York, Free Press, 1995).

- ROMER, Paul M. 1986. « Increasing Returns and Long Run Growth », *Journal of Political Economy* 94, no 5, p. 1002-1037.
- ROMER, Paul M. 1990. « Endogenous Technological Change », *Journal of Political Economy* 98, no 5, S71-S 102.
- ROSANVALLON, Pierre. 1992. *La nouvelle question sociale, repenser l'État-providence*, Paris, Seuil.
- ROSENBERG, Nathan. 2001. « Keynote Adress : Challenges to the Social Science in the new Milleniuyum », in OCDE. 2001. *Social Sciences and Innovation*. Information Society, Paris, OCDE, p. 7-24,
- ROSENBERG, Nathan. 1976. *Perspectives on Technology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROSENBERG, Nathan. 1982. *Inside the Black Box : Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROSELL, Stephen A. 1999. *Renewing Governance. Governing by learning in the Information Age*, don Mills, Oxford University Press.
- ROTHWELL, Roy et Walter ZEGVELD. 1985. *Industrial Innovation and Public Policy*, London, Frances Pinter.
- SABEL, Charles. 1996. *Irlande, partenariats locaux et innovation sociale*, OCDE, Paris.
- SAINT-ARNAUD, Sébastien et Paul BERNARD. 2003. « Convergence ou résilience? Une analyse de classification hiérarchique des régimes providentiels des pays avancés », in *Sociologie et sociétés*, Vol. XXXV no 1, Printemps 2003, p.65-94.
- SALAZAR, Monica et Adam HOLBROOD. 2003. « A Debate on Innovation Surveys », Paper presented at the Conference in honour of Keith Pavitt, « What we know about Innovation? » SPRU, University of Sussex, 12-15 November 2003.
- SALAMON, L. M. et H. K. ANHEIER. 1998. *The Emerging Sector Revisited*, Baltimore, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
- SALAMON, L. M. et H. K. ANHEIER. 1998. *Defining the Non-profit Sector, a cross-national analysis*, Baltimore, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
- SALOMON, Jean-Jacques. 1990. « Les politiques de la science et de la technologie : d'un paradigme à l'autre », in Michel Leclerc (dir.), *Les enjeux économiques et politiques*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 45-79.
- SALOMON, Jean-Jacques. 1973. « Les politiques de la science », *Encyclopaedia Universalis*, Paris, Encyclopadia Universalis SA, Vol. 13, p. 1025-1030.

- SANDBERG, Robert et Andreas WERR. 2004. « Product Innovation in a Solutions Business » in Niclas Adler, A.B. Rami Shani et Alexander Styhre (dir.), *Collaborative Research in Organization. Foundations for Learning Change, and Theoretical Development*, Sage Publications, p. 300-312.
- SAUVIAT, Catherine et Jean-Marie PERNOT. 2000. « Fonds de pension et épargne salariale aux États-Unis : les limites du pouvoir syndical », in *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, Vol. 4, p. 89-116.
- SAUVAGE, Patrice. 1996. Synthèse, in OCDE. 1996. *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, Paris, OCDE, p. 9-27.
- SAUVAGE, Patrice. 1996. « Économie et lien social dans les quartiers » in OCDE. 1996. *Réconcilier l'économie et le social. Vers une économie plurielle*, Paris, OCDE, p.207-227
- SAXENIAN, Ann Lee. 2000. « Silicon Valley : les secrets d'une réussite », *Sciences Humaines*, no 29, p. 44-48.
- SAXENIAN, Ann Lee. 1994. *Regional Advantage : Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press.
- SCHUMACHER, Ernst F. 1979. *Small is beautiful : une société à la mesure de l'homme*, Paris, Fayard, 316 p. (Traduction de l'anglais).
- SCHUMPETER, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press (traduction de *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Duncker & Humblot).
- SCHUMPETER, Joseph A. 1939. *Business Cycles*, New York, McGraw-Hill.
- SERFATI, Claude. 2003. « Le capital financier au cœur des rapports de production contemporain », in Vercellone, Carlo (dir.). 2003. *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p.181-206.
- SMITS, Ruud. 2002. « Innovation Studies in the 21st Century » : Questions from a User's Perspective », in *Technological Forecasting and Social Change*, 69, p. 861-883.
- SORARAUTA, Markku et Smita SRINIVAS. 2005. *The Co-evolution of Policy and Economic Development. A discussion on innovative Regions*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology (MIT), Industrial Performance Center, Special Working Paper Series on Local Innovation Systems, 48 p.
- SPEAR, Roger. 2000. « Organismes de soutien (au Tiers Secteur) », in CIRIEC. 2000. *Les entreprises et organisations du troisième secteur. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Liège, CIRIEC, p. 50- 79.

- STONEMAN, Paul. 1995. *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Cornwall : T.J. Press Ltd. 583 p.
- STRUYVEN, Ludo et Geert STEURS. 2003. « An international Comparison. Towards a Quasi-Market in Reintegration Services : First Assessment of the Dutch Experience », in *Australian Journal of Labour Economics*, Vol. 6 no 2, p. 331-355.
- SUPIOT, Alain (dir). 1999. *Au-delà de l'emploi. Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe. Rapport pour la Commission européenne*, Paris, Flammarion, 1999, 322 p.
- SWEDBERG, Richard, (dir.). 1991. *Joseph A. Schumpeter. The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton University Press, 492 p.
- SWYNGEDOUW, Erik A. 1987. « Social Innovation, production organization and spatial development : The case of Japanese style manufacturing », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, No 3, p. 487-509.
- TALLARD, Michèle, Bruno THÉRÊT et Didier URI. 2000. « Présentation générale », *Innovations institutionnelles et territoire*, Paris, L'Harmattan, p. 15-23.
- TAYLOR, James B. 1970. « Improducting social innovation, *Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 6 no 1, p. 69-77.
- TERTRE, Christian (du). 2002. « Services, "relation de service" et "économie immatérielle" », in Hubault, F. (coord.). 2002. *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie*, Toulouse, Octarès.
- THÉRÊT, Bruno. 2000. « Institution et institutionnalisme, vers une convergence des conceptions de l'institution? », in Tallard, Michèle, Bruno Thérêt et Didier Uri. 2000. *Innovations institutionnelles et territoire*, Paris, L'Harmattan, p.25-68.
- THÉRIAULT, Joseph-Yvon. 2004. « L'avenir de la social-démocratie », in Michel Venes (dir.), *L'annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, p. 631-640.
- THUDEROZ, Christian. 1997. « L'usine et le petit pot. Pour une sociologie de l'innovation industrielle », *Sociologie du travail*, no 3, p. 347-369.
- TORJMAN, Sherri and Leviten REID. 2003. Eric, *Innovation and CED: What they can learn from each other*, Caledon Institute of Social Policy.
- TOUFFUT, Jean-Philippe (dir.). 2002. *Institutions et innovation. De la recherche aux systèmes sociaux d'innovations*, Paris, Albin Michel, 354 p.
- TOUFFUT, Jean-Philippe. 2002a. « L'inscription sociale de l'innovation », in Touffut, Jean-Philippe (dir.), *Institutions et innovation. De la recherche aux systèmes sociaux d'innovations*, Paris, Albin Michel, p. 9-21.

- TOURAINÉ, Alain. 2005. *Un nouveau paradigme. Pour comprendre le monde d'aujourd'hui*, Paris, Fayard, 366 p.
- TOURAINÉ, Alain. 1999. *Comment sortir du libéralisme ?*, Paris, Fayard, 163 p.
- TOURAINÉ, Alain. 1984. *Le retour de l'acteur*, Paris, Seuil, 350 p.
- UGHETTO, Pascal. 2004. « Le service public face à son destinataire: qualité du service et organisation » *Économie et solidarités*, Vol. 34 no 2, p. 118-131.
- UGHETTO, Pascal. 2000. « France, Japon, États-Unis : l'emploi en détail. Essai de socio-économie comparative », in *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, Vol. 4, p. 348-359.
- VAILLANCOURT, Yves. 2005. « Économie sociale, politiques sociales et fédéralisme au Canada », Communication faite dans le cadre du 3^e Symposium de la Chaire de recherche du Canada en études québécoises et canadiennes (CRÉQC) sur le fédéralisme canadien, 15 p.
- VAILLANCOURT, Yves. 2004. « Les politiques sociales et les personnes ayant des incapacités au Québec », in *Développement humain, handicap et changement social*, p. 21-34.
- VAILLANCOURT, Yves. 2002. « Le modèle québécois de politiques sociales et ses interfaces avec l'union sociale canadienne », *Enjeux publics / Policy Matters*, vol. 3, no 2, janvier, Montréal, IRPP, 52 p.
- VAILLANCOURT, Yves. 1999. « Tiers secteur et reconfiguration des politiques sociales : introduction au dossier », *Nouvelles pratiques sociales*, Vol. 11, no 2, p. 21-39.
- VAILLANCOURT, Yves, F. AUBRY et C. JETTÉ. 2003. *L'économie sociale dans les services à domicile*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 341 p.
- VAILLANCOURT, Yves, F. AUBRY, M. KEARNEY, L. THÉRIAULT, et L. TREMBLAY. 2004. « The Contribution of the Social Economy towards Healthy Social Policy Reforms in Canada : A Quebec Viewpoint », dans Raphael, D. (Ed). 2004. *Social Determinants of Health. Canadian Perspectives*, Toronto, Canadian Scholars' Press Inc., p. 311-329.
- VAILLANCOURT, Yves et Jean-Louis LAVILLE. 1998. « Les rapports entre associations et État : une enjeu politique », in *Une solution, l'association? Socio-économie du fait associatif*, Paris, *Revue du MAUSS semestrielle*, no 11, p. 119-135.
- VAILLANCOURT, Yves et Lucie TREMBLAY (dir.). 2002. *Social Economy. Health and Welfare in four Canadian Provinces*. Montreal/Halifax : Larepps/Fernwood.
- VAN LANGENHOVE, Luk. 2001. « About innovating the social sciences and innovation in society », in OCDE. 2001. *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p. 29-33.

- VÉCRIN, Lionel. 2003. *La naissance d'une triple hélice : le programme des actions concertées du Fonds québécois sur la nature et la technologie*, Montréal, Mémoire de maîtrise (Département de sociologie), 140 p.
- VELTZ, Pierre. 1996. *Mondialisation, villes et territoire. L'économie d'archipel*, Paris, PUF, 262 p.
- VERCELLONE, Carlo (dir.). 2003. *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, 350 p.
- VIENNEY, Claude. 1994. *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, 126 p.
- VIENNEY, Claude. 1980 et 1982. *Socio-Économie des organisations coopératives*, Paris, CIEM, 2 tomes, 396 p. et 332 p.
- VIVERET, Patrick. 2005. « Altermondialisation », in Jean-Louis Laville (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer, p.29-36.
- VIVET, David et Bernard THIRY. 2000. « Champ de l'étude, importance quantitative et acceptions nationales », CIRIEC. 2000. *Les entreprises et organisations du troisième système. Une action pilote Troisième secteur et emploi*, Liège, CIRIEC International, p. 11-32.
- WARNOTTE, Gérard (dir.). 1985. *Innovation sociale et entreprise. Bilan d'expériences, analyse des enjeux*, Belgique, Presses universitaires de Namur, 196 p.
- WIEKHAM, James. 2003. « Understanding technological and organisational change », in Conceição, Pedro et Manuel V. Heitor (dir.). 2003. *Innovation, Competence Building and Social Cohesion*, Cheltenham (UK) et Northampton (MA), Edward Elgar, p.101-121.
- WHYTE, William Foote. 1982. « Social invention for solving human problems », *American Sociological Review*, Vol 47, p. 1-13.
- WILLIAMS, Caroline. 2003. « Nouvelles tendances dans le financement du secteur à but non lucratif aux États-Unis : la transformation du capital privé – paroles en l'air ou réalité », in OCDE, *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, Paris, OCDE, p. 121-156 (aussi en anglais).
- YOUNG, Dennis R. 2003. « Nouvelles tendances du secteur à but non lucratif aux États-Unis : vers une intégration dans les marchés », OCDE, *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, Paris, OCDE, p.67-86 (aussi en anglais).
- ZIMMERMANN, Horst. 1999. « Innovation in Non Profit Organizations », *Annals of Public and Cooperative Economics* (Oxford), Vol 70 no 4, 1999, p. 589-619.