

Revue Interventions économiques

32 (2005)

L'économie sociale : un bilan des recherches et des pratiques au Québec

Benoît Lévesque et Marguerite Mendell

L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques

Avertissement

Le contenu de ce site relève de la législation française sur la propriété intellectuelle et est la propriété exclusive de l'éditeur.

Les œuvres figurant sur ce site peuvent être consultées et reproduites sur un support papier ou numérique sous réserve qu'elles soient strictement réservées à un usage soit personnel, soit scientifique ou pédagogique excluant toute exploitation commerciale. La reproduction devra obligatoirement mentionner l'éditeur, le nom de la revue, l'auteur et la référence du document.

Toute autre reproduction est interdite sauf accord préalable de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France.

revues.org

Revues.org est un portail de revues en sciences humaines et sociales développé par le Cléo, Centre pour l'édition électronique ouverte (CNRS, EHESS, UP, UAPV).

Référence électronique

Benoît Lévesque et Marguerite Mendell, « L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 32 | 2005, mis en ligne le 01 juillet 2005, consulté le 28 juin 2012. URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/852>

Éditeur : Télé-université, UQAM

<http://interventionseconomiques.revues.org>

<http://www.revues.org>

Document accessible en ligne sur :

<http://interventionseconomiques.revues.org/852>

Document généré automatiquement le 28 juin 2012.

© Tous droits réservés

Benoît Lévesque et Marguerite Mendell

L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques

Introduction

- ¹ Dans sa première version, ce texte¹ visait à donner un aperçu de la nouvelle économie sociale qui s'appuie sur le cas du Québec, mais qui pourrait également être pertinent pour des collègues et des acteurs sociaux du reste du Canada. Nous sommes conscients que la notion d'économie sociale est inégalement utilisée dans les diverses régions du Canada, mais la littérature laisse bien supposer que la réalité qu'elle désigne y est par ailleurs plus largement répandue (Banting, 2000 ; Brown, 1997 et 2002 ; Chouinard et Fairbairn, 2002 ; Douglas, 1994 ; Fairbairn, 2002 ; Fontan et Shragge, 2000 ; Jetté, Vaillancourt et Lévesque, 2001 ; Lawson et Thériault, 1999 ; Leduc Browne et Landry, 1996 ; Leduc Browne, 1999 ; Lévesque et Mendell, 2000 ; Lévesque et Malo, 1992 ; Mac Leod, 1995 ; Quarter, 1992 ; Vaillancourt et Tremblay, 2001 ; Vaillancourt, Aubry, Kearney, Thériault et Tremblay, 2004 ; Watson, 1994). De plus, depuis une vingtaine d'années et dans la plupart des pays (sans doute avec des différences importantes entre le Nord et le Sud) (Defourny, Develtere et Fonteneau, 1999 ; Favreau, 2000), on peut observer une multitude d'initiatives de la société civile dans le domaine du développement économique et du développement social, très souvent avec l'aide ou le soutien de l'État (Brady, 2003 ; Comeau, Favreau, Lévesque et Mendell, 2000 ; Defourny et Monzon, 1992 ; Evers et Laville, 2004 ; Favreau et Lévesque, 1996 ; Laville, 1992 et 1994 ; Lévesque et Ninacs, 2000 ; Monzon et Barea, 1991). Ces initiatives et ces expérimentations socioéconomiques qui se veulent différentes aussi bien du secteur public que du secteur privé (d'où d'ailleurs le terme de *third sector* souvent utilisé comme équivalent dans le monde anglo-saxon), sont de plus en plus reconnues comme pouvant réussir là où ces deux secteurs ont échoué isolément ou même en tandem (Conseil économique du Canada, 1990 ; OCDE, 1999).
- ² Le présent texte est divisé en deux sections. Dans une première, nous esquissons à grands traits un aperçu de l'économie sociale au Canada, en s'en tenant à ce que plusieurs appellent la nouvelle économie sociale qui s'est manifestée à partir des années 1970, mais surtout durant les années 1980. Dans une deuxième partie, nous donnons également un aperçu des définitions et approches utilisées par les chercheurs pour rendre compte de cette nouvelle réalité. Si les intervenants sont à la recherche d'une définition qui ferait consensus, les chercheurs ont proposé plusieurs définitions résultant de ce que Pierre Bourdieu appelait la construction de l'objet dont les contours varient en fonction des approches théoriques utilisées (Bourdieu, Chamboredon et Passeron, 1968). Dans le cas de la littérature comme dans celui des expérimentations, la synthèse que nous proposons a été élaborée à partir des recherches et interventions de deux chercheurs en liaison étroite avec les travaux de l'ARUC-ÉS et du CRISES dont ils sont membres. Il va de soi que les auteurs sont les seuls responsables pour les propos tenus dans ce texte.

Une grande diversité d'initiatives et d'expérimentations socio-économiques

- ³ D'un point de vue empirique comme du point de vue théorique, la référence à l'économie sociale² remonte au XIX^e siècle. (Chanical, 2001 ; Gueslin, 1997), mais cette référence ne resurgit avec éclat que dans le dernier tiers du XX^e siècle. D'abord, dans le contexte de la croissance de la fin des années 1960, on a pu observer des expérimentations socioéconomiques portées principalement par des aspirations pour l'autogestion et pour « vivre et travailler autrement », remettant ainsi en cause le productivisme tout en valorisant le « *small is beautiful* » (Brown, 1970 ; Lévesque, Joyal et Chouinard, 1989 ; Meadows et Delaunay, 1972 ; Schumacher, 1979). Si les aspirations pour un développement durable et pour la qualité de vie ont continué de prévaloir au cours des dernières deux décennies, le renouveau de l'économie

sociale a été profondément marqué par la crise du début des années 1980 et par les profondes mutations que représentent les transformations portées par la mondialisation et l'ouverture des marchés, la restructuration des économies et la montée d'une économie fondée sur le savoir, les mutations politiques et sociales, sans oublier la reconfiguration des États providence et l'émergence de nouvelles questions sociales : exclusion sociale et nouvelle pauvreté (Boyer, 1992 ; Boyer et Hollingsworth, 1997 ; Castel, 1995 ; Castells, 2000).

4 Cette crise et ces mutations profondes ont créé à la fois des opportunités et de nouvelles nécessités qui toutes les deux alimenteront la mobilisation des divers acteurs de la société civile pour donner naissance à une nouvelle génération d'économie sociale³. Des innovations sociales sont apparues tantôt pour répondre à des problèmes sociaux nouveaux et urgents qui affectent particulièrement certaines collectivités et certaines catégories sociales, tantôt pour donner une matérialité à des aspirations portées par les nouveaux mouvements sociaux, le mouvement communautaire, les groupes de femmes, groupes écologiques, les collectivités locales, les communautés culturelles, etc. Dans cette visée, les diverses formules associatives mises ainsi à contribution (associations sans but lucratif, coopératives, mutuelles) tendent à s'inscrire dans la recherche de nouveaux rapports à l'État et au marché participant ainsi à la mise en place de nouvelles régulations et de nouvelles divisions du travail à l'échelle du monde (Evers et Laville, 2004 ; Pestoff, 1998).

5 Plus concrètement encore, la nouvelle économie sociale regroupe à la fois de nouveaux services aux personnes pour répondre à des besoins non ou mal satisfaits par l'État providence (généralement des activités à dominante non marchande) et de nouvelles activités économiques (activités souvent à dominante marchande) pour favoriser l'insertion des personnes exclues ou encore pour revitaliser des territoires ruraux ou même urbains en déclin ou même devenus des friches (Fontan, Klein et Lévesque, 2003). S'il faut parler d'activités à dominante marchande et d'activités à dominante non marchande, c'est pour signifier que toutes ces initiatives, quel que soit leur statut juridique (OBNL, coopératives, mutuelles, conventions d'actionnaires), mobilisent une grande diversité de ressources, soit a) des « ressources non marchandes et non monétaires » provenant de la réciprocité que favorise l'association de personnes (travail bénévole et don), b) des « ressources non marchandes » fournies par la redistribution à travers des subventions et des avantages fiscaux consentis en raison de la mission sociale, c) des « ressources marchandes » obtenues par la vente de produits dérivés ou encore par la contribution des membres à une partie des coûts du bien ou du service, comme c'est le cas du 7\$ par jour des centres de la petite enfance (CPE). Cette capacité à mobiliser une grande diversité de ressources fait dire à certains analystes que l'économie sociale relève d'une économie plurielle (Laville, 1994) ou d'une grande diversité de mondes ou de logiques (logique marchande, logique civique, logique industrielle, logique domestique, logique d'inspiration, logique de projet) (Enjolras, 1995 et 1995a).

Tableau 1 : Quatre grandes catégories d'organisations et d'entreprises d'économie sociale⁴

	Besoins et aspirations	Économie sociale (réponse à des urgences sociales)	Économie sociale (réponse à des aspirations)
Rapport au marché			
Économie sociale à dominante non marchande (développement social)		Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Refuges pour sans-abri • Cuisines collectives • Réintégration de décrocheurs 	Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Garderies populaires • Centres de périnatalité • Écomusées
Économie sociale à dominante marchande (développement économique)		Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises d'insertion • Centre de travail adapté • Resto populaires • Fonds communautaires • Fonds de développement 	Exemples : <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises sociales • Coopératives de travail • Coopératives d'aliments naturels • Agriculture biologique • Ressourceries (recyclage)

Source : Lévesque, 2003

- 6 Comme le montre bien le tableau 1, la nouvelle économie sociale s'est développée principalement selon deux filières : celle de la lutte contre la pauvreté et l'exclusion socioprofessionnelle dont les initiatives représenteront autant de réponses à des urgences sociales ou des situations de grande nécessité ou même d'urgence sociale ; celle de la création de nouvelles richesses, soit des initiatives répondant non seulement à des besoins mais aussi à des aspirations non ou mal satisfaites par le marché et l'État. Ces deux filières donnent lieu à au moins quatre grands types d'organisations d'économie sociale. Dans chacune des filières (réponses aux urgences sociales et réponses aux aspirations), on retrouve d'une part des initiatives dont les activités sont à dominante non marchande et qui s'inscrivent généralement de la perspective du développement social et culturel et, d'autre part, des initiatives à dominante marchande qui relèvent le plus souvent dans la perspective du développement économique. En d'autres termes, les réponses aux urgences sociales comme les réponses aux aspirations relèvent aussi bien du développement social que du développement économique, mais les initiatives à dominante non marchande ont tendance à prendre le statut d'association sans but lucratif alors que celles à dominante marchande peuvent prendre aussi bien celles d'OBNL que de coopératives et de mutuelles. À cela, s'ajoutent de nombreux organismes de soutien et de conseil de même que des regroupements sectoriels ou territoriaux. Dans le cas du Québec, on retrouve une gouvernance pour l'ensemble des secteurs que le Chantier de l'économie sociale assure depuis 1996 (voir www.chantier.qc.ca).
- 7 Les organisations et les entreprises d'économie sociale à dominante marchande (ex. coopératives d'aliments naturels, ressourceries) se doivent de tenir compte du marché pour être viables, mais la présence d'activités marchandes ne signifie pas pour autant que la lucrativité (la recherche du profit) soit devenue un objectif (Demoustier, 2000). Par ailleurs, les organisations et les entreprises à dominante non marchande qui reçoivent une partie importante de leurs ressources de l'État à travers la redistribution, bénéficient également du travail bénévole et de dons à travers la réciprocité, sans exclure une part variable d'activités marchandes (Zimmerman et Dart, 1998). Dans cette visée, les frontières entre développement économique et développement social sont souvent poreuses pour l'économie sociale comme en témoigne le développement économique communautaire (DÉC) dont les activités concernent aussi bien la création d'emplois et d'entreprises que la mise en place de service de proximité (ex. logement social), sans oublier la formation visant l'employabilité des personnes exclues (Favreau et Lévesque, 1996).
- 8 Sur le terrain, les organisations et les intervenants se sont donné des points de repères pour circonscrire qui fait partie de l'économie sociale. À cette fin, ils font appel assez spontanément au statut juridique des organisations, à leurs valeurs (ex. solidarité) et à leurs principes et règles (ex. une personne, un vote). Les statuts juridiques les plus fréquemment utilisés par les associations et les organisations considérées comme relevant de l'économie sociale, sont ceux d'OBNL, de coopératives et de mutuelles. Tous sont d'accord pour dire que si ces statuts facilitent le regroupement d'organisations devant relever des défis comparables, il n'assure pas pour autant une conformité des pratiques. En effet, les organisations de l'économie sociale qui ont des activités de production de biens et de services (activités économiques entendues dans un sens substantif), doivent s'inscrire concrètement dans la recherche de l'intérêt public (lorsqu'elles desservent des bénéficiaires qui ne sont pas membres de l'organisme) ou de l'intérêt collectif (lorsqu'elles regroupent les membres desservis dans la perspective du *self help*), ce qui ne va pas toujours de soi. De plus, elles sont supposées être autonomes par rapport à l'État et par rapport au secteur privé (d'où d'ailleurs l'expression tiers secteur qui serait différent à la fois de l'État et du secteur privé). C'est dire que le contrôle de l'organisation de l'économie sociale est supposé être assuré par le regroupement volontaire de personnes (d'où d'ailleurs l'expression d'organisation volontaire) et non par les bailleurs de fonds étatiques ou privés (Dreessen, 2001). Dans cette visée, le fonctionnement démocratique et l'autonomie de gestion sont tout aussi déterminantes, voire plus que la non lucrativité.
- 9 Les principes et les valeurs retenus par le Chantier de l'économie sociale relèvent d'un consensus des acteurs sociaux concernés sans doute plus explicite au Québec qu'ailleurs. De façon synthétique, l'économie sociale mise de l'avant est ainsi définie par :

- la finalité des services aux membres ou à la collectivité,
 - l'autonomie de gestion (ce qui exclut les associations et organisations contrôlées par l'État ou par une entité externe),
 - un processus de décision démocratique (ce qui exclut par exemple Nav Canada, un organisme sans but lucratif mais dont les décisions ne sont pas prises selon un processus démocratique),
 - la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition du pouvoir et des résultats,
 - la participation, la prise en charge et la responsabilité individuelle et collective.
- 10 Dans sa grille d'évaluation, le Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale (2003 : A3) caractérise les biens et les services produits par l'économie sociale en insistant sur la dimension sociale de l'activité économique, soit :
- l'utilité sociale des services et biens, notamment pour la collectivité concernée,
 - la complémentarité des biens et des services produits avec ceux des secteurs publics et privés,
 - l'arrimage des activités économiques au développement des collectivités locales,
 - les impacts économiques et sociaux sur la communauté et le territoire.
- 11 Ces dimensions sociales de l'activité économique sont complétées par des dimensions concernant la façon de produire (ou les conditions de production), soit :
- la démocratie organisationnelle,
 - la propriété collective et sociale,
 - la gestion participative,
 - la primauté des personnes sur le capital,
 - la création d'emplois durables,
 - la formation des travailleuses et des travailleurs et le développement de l'employabilité,
 - le développement de l'exercice de la citoyenneté, des formes de solidarité et de la capacité d'agir individuelle et collective (*empowerment*),
 - le développement durable.
- 12 Ces diverses façons de caractériser les réalités regroupées sous le terme d'économie sociale rejoignent celles qu'on retrouve ailleurs dans le monde, surtout lorsqu'il est explicitement question d'économie sociale (Conseil wallon de l'économie sociale, 1990 ; Dreessen, 2001 ; Making Waves, 2004 ; Monzon et Barea, 1991).
- 13 La définition de l'économie sociale par les acteurs sociaux est le résultat de compromis, y compris avec l'État, de sorte qu'elle n'est pas acceptée sans nuances et sans débats, voire sans oppositions. Selon leurs intérêts (collectifs) et leur vision politique, les acteurs et mouvements sociaux ont tendance à l'élargir pour inclure leurs propres activités alors que d'autres cherchent plutôt à la rétrécir pour marquer leurs différences (Kearney, Aubry, Tremblay et Vaillancourt, 2004). Si l'on s'en tient au cas du Québec (pour fin d'illustration), le mouvement des femmes a proposé une définition large de l'économie sociale de manière à inclure l'action communautaire, soit des initiatives allant dans le sens de la réduction de la pauvreté, la lutte contre l'exclusion et le chômage de même que les initiatives visant la conscientisation sociale et la construction de la solidarité (une définition donc qui ne se limite ni à la production de biens et de services, ni à la partie marchande de l'économie sociale) (David, 1997 ; Ninacs, 2000 : 144). À peu près à la même époque, le mouvement communautaire a demandé que l'action communautaire autonome soit clairement distinguée de l'économie sociale de manière à conserver les fonds que l'État consacrait à l'éducation populaire et au soutien à la revendication de droits sociaux (Québec, 2001). Plus fondamentalement, les intervenants en action communautaire craignaient d'être contraints à s'investir dans des activités à forte teneur entrepreneuriale et de contribuer ainsi à la marchandisation de la vie quotidienne (ce à quoi ils s'opposent). Cette prise de position en a surpris plusieurs d'autant plus que l'action communautaire autonome a contribué à la mise sur pied de nombreuses associations et entreprises relevant de l'économie sociale (ex. les garderies populaires et l'éducation populaire) (D'Amours, 2002). De même, de nombreux intervenants canadiens partagent également ces craintes de commercialisation des organismes de charité (Zimmerman

et Dart, 1998) et de dépendance de l'action bénévole par rapport à l'État (Hall, Greenberg et NcKeown, 2001). En ce sens, l'économie sociale pose aux acteurs sociaux une question politique concernant entre autres le rapport des initiatives de la société civile à l'État et au marché (Lévesque, 2003a).

14 Par ailleurs, la reconnaissance de l'économie sociale par l'État québécois et ses ministères à vocation économique a pu contribuer à privilégier une vision plus entrepreneuriale et marchande de l'économie sociale (Québec, 1997). De même, les organismes de financement et de soutien de l'économie sociale (ex. les centres locaux de développement et les sociétés d'aide au développement des collectivités) se tournent plus spontanément vers la partie marchande de l'économie sociale que vers la partie non marchande. Si le Chantier de l'économie sociale a pu être influencé dans certains de ses documents plus récents par cette vision (Chantier, 2001 ; Guide, 2003), il n'en demeure pas moins que la définition proposée au départ se veut inclusive et donc relativement large (Chantier, 1996). Ces questionnements sur la définition de l'économie sociale (et même sur la pertinence du concept) vont en quelque sorte de soi en raison de la grande diversité des acteurs concernés, mais pour les chercheurs ils constituent aussi une question de recherche (donc de construction d'objet).

15 L'approche de l'économie sociale nous incite à distinguer assez explicitement les organisations productrices de biens et de services des organisations de revendication de droits sociaux : les premières se situent principalement sur le terrain de l'économie entendue concrètement comme production de biens et de services (ce qui inclut les activités non marchandes et non monétaires), les secondes évoluent principalement sur le terrain politique cherchant à influencer sur les instances du pouvoir à partir de la conscientisation et de la revendication, voire le lobbying (Schmitter, 1992). Mais comme la sphère économique et la sphère politique ne sont pas imperméables surtout pour des organisations économiques reposant sur la mobilisation des personnes, il existe de nombreux cas hybrides. Ainsi, les organisations d'économie sociale en raison de leur fonctionnement démocratique tendent à créer des espaces publics de proximité pour définir des intérêts collectifs, voire un bien commun, ce qui constitue une activité politique touchant le vivre ensemble (Dacheux et Laville, 2004). De même, certains organismes de défense des droits sociaux qui se situent carrément sur le terrain politique, offrent en même temps des services à leurs membres (ce qui constitue une activité économique). C'est le cas notamment d'une association coopérative d'économie familiale (ACEF) qui revendique des droits pour les plus démunis, mais dont une part importante des activités consiste à conseiller les familles à revenus modestes pour préparer des budgets équilibrés ou encore pour déclarer une faillite avec le moins de conséquences négatives possibles pour la famille. Sur le terrain, la définition de l'économie sociale et surtout la reconnaissance de cette définition par l'État devient assez rapidement une question politique de sorte que les chercheurs se doivent d'analyser ces définitions s'ils veulent bien comprendre les enjeux que soulève l'économie sociale, enjeux variables selon les pays et les régions à l'intérieur de chacun des pays (Amin, Cameron et Hudson, 2002).

Diversité des approches théoriques concernant l'économie sociale

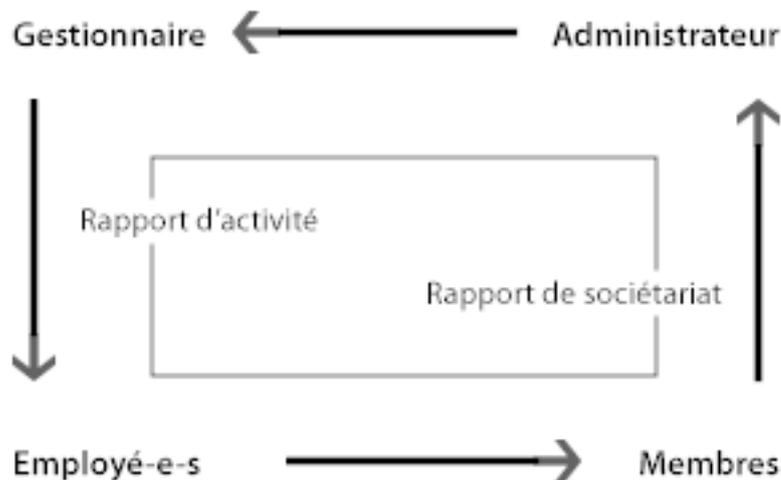
16 Comme Erwin Dreessen (2001) l'a constaté pour la recherche sur le secteur bénévole, il existe autant de définitions de l'économie sociale que d'objets de recherche et d'approches théoriques utilisées pour en rendre compte⁵. Les chercheurs se sont d'ailleurs donné des revues scientifiques et se sont regroupés dans des associations ou regroupements scientifiques en cohérence avec ces diverses définitions et approches⁶. Dans cette visée, nous examinerons d'abord les approches qui utilisent explicitement le terme d'économie sociale (et ses variantes : économie solidaire, économie populaire) et ensuite celles qui mobilisent d'autres concepts, soit entre autres ceux de DÉC, d'entreprise sociale, de tiers secteur ou tiers système (*third sector, third system*), de secteur volontaire (*voluntary sector*), d'association à but non lucratif (*nonprofit organization*).

17 Il est possible de remonter au XIX^e siècle pour identifier le premier Traité d'économie sociale (Dunoyer, 1830 ; Desroche, 1983) et pour retrouver de nombreux auteurs qui utilisent alors

le terme d'économie sociale : Frédéric Le Play⁷ (1872), Charles Gide (1890), Léon Walras (1896). Max Weber emploie le terme *Sozialökonomische Wissenschaft* à partir de 1904, et Émile Durkheim qui découvre le terme économie sociale à la suite de son séjour en Allemagne alors qu'il découvre l'école historique allemande, soit Wagner et Schmoller (Swedberg, 1987). Un tel retour sur le passé montrerait toutefois que le terme économie sociale a été utilisé aussi bien pour désigner une nouvelle approche disciplinaire de l'économie (une approche alternative à l'économie politique et à la science économique dans ses formes dominantes) que pour regrouper des organisations économiques misant sur l'association de personnes (Lévesque et Mendell, 1999 ; Lévesque, Bourque et Forgues, 2001). Cela dit, nous nous en tiendrons ici aux approches élaborées au cours des trois dernières décennies.

- 18 La résurgence du terme de l'économie sociale en Europe⁸ vers le milieu des années 1970 doit beaucoup à Henri Desroche et à Claude Vienney qui ont ainsi tenté de « théoriser » les caractéristiques communes des coopératives, des mutuelles et des associations, tout en s'inspirant d'une tradition plus que centenaire. Ces recherches se sont faites en étroite relation avec les milieux concernés (notamment dans le cadre du Collège coopératif alors rattaché à l'École Pratique des Hautes Études, VI^e section : sciences économiques et sociales). Les organisations d'économie sociale leur sont apparues plus complexes que les autres formes d'organisations et d'entreprises dans la mesure où elles combinent un groupement de personnes et une instance de production de biens (ou de services) réciproquement liés dans un double rapport d'activité et de sociétariat (Vienney, 1994). La complexité qui en résulte est bien illustrée par le quadrilatère des acteurs d'Henri Desroche (1976 : 337) qui laisse voir la possibilité d'une démocratie quadripartite reposant sur l'internalisation d'acteurs (membres, employés, administrateurs et gestionnaires), de ressources et de résultats ailleurs externalisés.

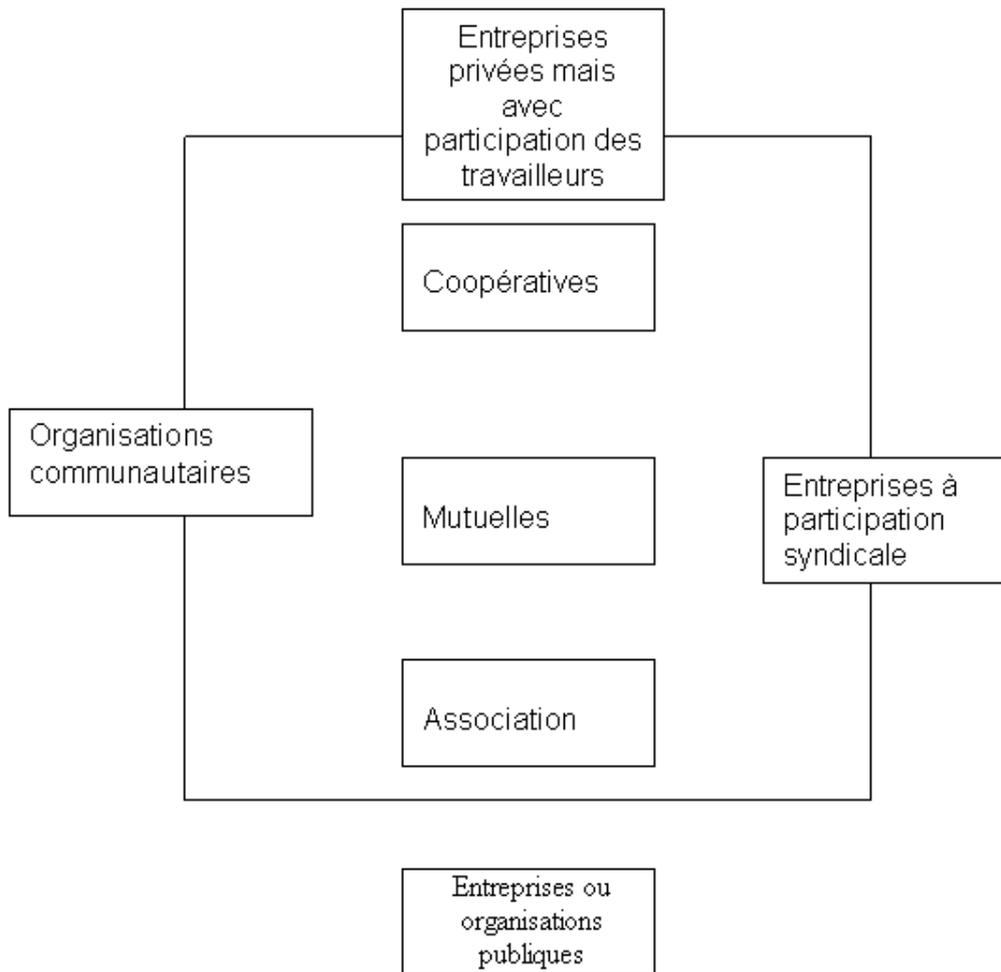
Figure 1 : Le quadrilatère des acteurs de l'entreprise d'économie sociale



Source : Desroche, 1983

- 19 Pour que cette complexité puisse se maintenir en dépit du grand potentiel de conflits qu'elle suppose, il devient nécessaire voire indispensable d'avoir un statut juridique approprié pour en assurer la régulation à travers des règles spécifiques. Les statuts juridiques les plus fréquemment utilisés donnent lieu à une première façon de définir l'économie sociale (définition par les statuts juridiques : figure 2). Cette première définition a l'avantage d'identifier rapidement les organisations qui doivent relever des défis comparables. En revanche, elle ne nous assure pas que les pratiques soient conformes à ces règles. De plus, il est possible que certaines organisations expérimentent une complexité comparable sans avoir l'un ou l'autre des trois statuts juridiques identifiés. C'est pourquoi Henri Desroche ajoutait l'idée de « composantes incertaines » que pouvaient représenter des entreprises communautaires, des entreprises syndicales, des entreprises communales et des entreprises publiques contrôlées par une instance démocratique (Desroche, 1983 : 205).

20 Figure 2 : Les composantes certaines et incertaines de l'économie sociale



21 Une deuxième définition proposée par Claude Vienney fait un pas de plus en proposant une définition systémique qui caractérise l'économie sociale par des acteurs (acteurs relativement dominés dont les modes de vie ou les activités sont perturbées), par des activités (activités socialement nécessaires mais non ou mal satisfaites par l'État ou le marché) et par des règles spécifiques, au nombre d'au moins quatre concernant 1) les rapports entre les membres (fonctionnement démocratique), 2) les rapports membres-entreprise ou l'instance de production (détermination de l'activité par les membres), 3) les rapports entreprise-membres (distribution des surplus ou affectation des résultats), 4) l'entreprise ou l'instance de production de biens ou de services à proprement parler (propriété durablement collective) (Lévesque et Ninacs, 1997). Dans cette visée, l'économie sociale ne saurait être confondue ni avec l'économie informelle, ni avec l'économie domestique (Lévesque, Joyal et Chouinard, 1989).

22 Ces deux premières définitions seront questionnées par une nouvelle génération de chercheurs, qui, à partir du début des années 1990, fourniront plusieurs autres définitions visant entre autres à rendre mieux compte de la nouvelle génération d'organisations et d'entreprises associatives (Evers, 1995 ; Favreau et Lévesque, 1996 ; Laville, 1992 ; Lévesque, Malo et Girard, 1999 ; Pestoff, 1995 et 1998). D'une part, ces chercheurs adopteront une approche reliant le micro (l'entreprise ou l'organisation) et le macro (l'État et le contexte institutionnel) ; d'autre part, ils tenteront de redéfinir les dimensions économiques et politiques de l'économie sociale. Ainsi, ils mettent en lumière le fait que la nouvelle génération d'économie sociale émerge dans un contexte de crise de la régulation keynésienne (État-Marché), puis de reconfiguration de l'État providence et de restructuration de l'économie où la société civile s'impose comme un pôle complémentaire à l'État et au marché (Evers et Laville, 2004 ; les recherches du CRISES et du CRIDA). Dans cette visée, l'économie sociale se définit non seulement comme une activité

économique ayant une visée sociale, mais aussi à partir d'une autre conception de l'économie et du politique, une conception élargie de l'économie et du politique (Dacheux et Laville, 2004).

23 Au lieu de considérer l'économie d'un point de vue formel comme le font généralement les économistes néoclassiques (calcul rationnel dans des situations de ressources rares et de besoins illimités), ils s'inspirent de Karl Polanyi (1944) pour la définir d'un point de vue substantif mettant ainsi en lumière les trois principes économiques que sont le marché qui fait appel à des ressources marchandes, le « non marchand » à partir de la redistribution réalisée principalement par l'État, le « non marchand et le non monétaire » à partir de la réciprocité et du don qui s'exercent dans la société civile sur une base volontaire (Mendell, 2002). Sous cet angle, l'organisation d'économie sociale se caractérise par une capacité de réunir une plus grande diversité de ressources que les autres formes d'organisation (d'où le terme hybridation), en raison de visées collectives définies à partir d'un fonctionnement démocratique (d'où une économie solidaire). Selon cette approche, l'économie sociale émerge sous l'impulsion réciprocitaire (implication bénévole) et une reconnaissance des diverses parties prenantes (*stakeholders*) qui font en sorte que les activités (biens ou services) seront définies conjointement par les producteurs et les usagers, notamment dans le cas des services de proximité (Laville, 1994). Ce faisant, ces organisations contribuent à la création d'espaces publics de proximité qui permettent de développer des modalités nouvelles de vivre ensemble et contribuent ainsi à renforcer la cohésion sociale (Floris, 2004 ; Laville, 2004). Toutefois, ces organisations ne sauraient atteindre ces objectifs sans un fort investissement dans le fonctionnement d'une démocratie qui se doit d'être non seulement représentative, mais aussi participative et délibérative (Lévesque, 2003).

24 Les chercheurs de ce courant définissent ainsi l'économie sociale comme :

- une économie plurielle en raison de la pluralité des principes et ressources mobilisées (voir comme économie solidaire pour la distinguer des approches précédentes) (Roustang, Laville, Eme, Mothé et Perret, 1997),
- étant partie prenante d'une économie mixte de bien-être (*mixed economy of social welfare*) pour signifier que l'économie sociale occupe un espace intermédiaire entre l'entreprise privée, l'État et le domestique, mettant ainsi en lumière aussi bien ses dimensions socioéconomiques que sociopolitiques (Evers et Laville, 2004),
- un tiers secteur qui, bien que distinct de l'État, des entreprises privées et de l'informel domestique, n'en déborde pas moins sur chacun d'entre eux en raison de frontières poreuses (Pestoff, 1998).

25 D'autres travaux qui s'inspirent des conventionnistes, définissent l'économie sociale comme « dispositif de compromis destiné à gérer les tensions entre les grandeurs marchande, domestique, solidaire, administrative et démocratique » (Enjolras, 1995). En somme, si la nouvelle économie sociale peut être définie comme économie plurielle, économie solidaire et économie mixte de bien-être, elle participerait également 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). Par conséquent, l'économie sociale proprement dite ne constitue pas un « secteur de la société civile » : elle réalise une forte hybridation des ressources, y compris marchandes, de sorte qu'elle fait partie d'une économie plurielle et d'une économie mixte de bien-être.

26 Comme nous l'avons indiqué, d'autres concepts que celui d'économie sociale (économie solidaire, économie populaire) sont aussi utilisés pour rendre compte d'expérimentations et d'initiatives relativement similaires. C'est le cas du DÉC qui s'est répandu à l'échelle du Canada, surtout à partir du milieu des années 1980 (Broadhead, 1994 ; Boothroyd et Craig, 1993 ; Compens, 1998 ; Favreau et Ninacs, 1992 ; Fontan et Shrage, 2000 ; Galaway et Hudson, 1994 ; Ross and McRobie, 1989). De nombreuses publications et plusieurs programmes d'études universitaires portent sur le DÉC souvent défini comme « un processus par lequel les communautés initient et génèrent leurs propres solutions à leurs problèmes économiques pour construire à long terme leur capacité communautaire et favoriser

- l'intégration de l'économie, du social et des objectifs environnementaux » (Ross et McRobie, 1989).
- 27 Comme le montrent diverses études, le DÉC privilégie une approche holiste du développement économique de sorte qu'il prend en charge aussi bien la création d'entreprises que l'employabilité, la création d'emplois que l'insertion sociale des personnes exclues, l'activité économique que le logement et les services de proximité. Il se distingue aussi des approches traditionnelles de développement économique par la participation de la société civile qu'il sollicite, à travers entre autres une gouvernance locale et par la mise en place d'outils de développement au service de la communauté : plans de développement de la collectivité locale, fonds communautaires de développement, centres de services aux entreprises, etc. Comme les communautés ou collectivités locales sont privilégiées comme terrain d'intervention, les intervenants dans le DÉC découvrent rapidement la nécessité d'une transversalité allant au-delà des approches sectorielles. De plus, les frontières entre le développement économique et le développement social apparaissent également devoir s'estomper non seulement parce que le développement social est une priorité, mais aussi parce que le développement économique apparaît dépendre en grande partie d'un capital social dans lequel il importe d'investir (Landry, Lamari et Nimjéan, 1999). Toutefois, ce qui permet d'inclure le DÉC dans l'économie sociale comme composante certaine, c'est l'existence d'une gouvernance capable de mobiliser les diverses composantes de la société civile et des autres parties prenantes que sont les entreprises et les pouvoirs publics de manière à définir un périmètre de solidarité (Fontan, Klein et Lévesque, 2003). Selon certains chercheurs, la place qu'y occupe la participation de la communauté est stratégique non seulement pour le succès de l'approche, mais aussi pour son appartenance à l'économie sociale (Morin, Latendresse et Parazelli, 1994).
- 28 Une autre notion relativement proche de l'économie sociale est celle d'entreprise sociale (*social enterprise*) qui est de plus en plus utilisée aux États-Unis, en Angleterre et en Europe (Bornstein, 2004 ; Brady, 2003 ; Dees, 1998 ; Defourny, 1999 ; Emerson, 2001 ; Eunson, 2003 ; Harding, 2004). L'entreprise sociale est celle qui partage un mandat social (*social purpose enterprise*) visant soit le développement de la communauté, soit la satisfaction de besoins sociaux d'une catégorie sociale. Deux orientations semblent prévaloir, pour l'une qui semble prédominer en Europe (Borzaga et Defourny, 2001) où le concept permettrait de reconnaître la dimension sociale d'entreprises souvent à dominante marchande qui échappaient à la définition d'économie sociale en termes de statuts juridiques bien définis ; pour l'autre, la notion qui semble prévaloir aux États-Unis (Baldelt, 1997 ; Dees, 1998), permettrait de rendre compte d'organisations sans but lucratif (*nonprofit organizations*) qui ont de plus en plus des activités commerciales ou qui adoptent un comportement nettement entrepreneurial. Cela dit, l'entreprise sociale y est également partie prenante du DÉC. D'autres recherches qui sont orientées vers le profil de l'entrepreneur social, un être hybride à la fois entrepreneur et militant social, mettent ainsi en lumière les difficultés particulières qu'affrontent ces entrepreneurs sociaux, notamment l'accès au financement, le faible ancrage dans le milieu des affaires, etc. (Baldelt, 1997 ; Lévesque, 2002 ; Thake et Zadek, 1997).
- 29 L'accent mis sur l'entreprise sociale (et par suite sur l'entrepreneur social) ouvre un débat sur la transformation des associations, un débat qui soulève des questions importantes qui ne sont pas toujours bien circonscrites. En effet, les études portent principalement sur les activités de ces entreprises et sur leur financement, mais elles questionnent très peu leur capacité d'autonomie par rapport au marché ou par rapport au financement de l'État qui peut parfois atteindre 100 %. Pour les organisations sans but lucratif, le concept représente une sorte de dilemme dans la mesure où le terme entreprise est connoté à l'activité marchande. Pour l'économie sociale, le concept soulève des questions moins sur les activités marchandes qui peuvent y être associées que sur l'autonomie, le rapport à la communauté et le fonctionnement démocratique. De plus, il oriente l'intervention comme la recherche presque exclusivement sur le niveau micro, en dépit du fait que l'entreprise sociale puisse contribuer au re-façonnage de l'État social et à la reconversion économique des territoires.
- 30 La notion de tiers secteur (*third sector*) sert parfois à traduire en anglais le terme d'économie sociale^{9[10]}. Dans cette visée, le tiers secteur regroupe aussi bien les organisations sans but

lucrative que les mutuelles et les entreprises coopératives qui ont des activités marchandes et qui redistribuent leurs surplus à leurs membres (Evers et Laville, 2004 ; Vaillancourt, 1999 ; Gui, 1992). Toutefois, la notion de tiers secteur, notamment dans la littérature américaine, sert parfois à désigner les *nonprofit organizations* (NPO), soit un secteur qui serait différent aussi bien de l'État que du marché, un secteur capable de combler les défaillances du marché et de l'État et par le fait même les coopératives et les mutuelles (Salamon, 1990 ; Salamon et Anheier, 1998 ; Weisbrod, 1977). Dans la mesure où le tiers secteur est défini comme *nonprofit* et *voluntary sector*, il peut inclure un grand éventail d'organisations à dominante non marchande, soit des « social service organizations, shelters for the homeless, art councils, food banks, organizations that raise funds to support medical research, self-help groups, places of worship, social clubs, trade associations and advocacy groups » (Hall *et al.*, 2003). En revanche, les organisations et les entreprises collectives à dominante marchande sont alors exclues du tiers secteur.

31 Les deux significations données au tiers secteur, celle en terme de NPO et celle en terme d'économie sociale, renvoient à deux approches théoriques passablement différentes et sans doute à des expériences également différentes. L'approche en termes de NPO fait de la non lucrativité le facteur déterminant d'organisations bénévoles qui satisferaient plus facilement les objectifs relevant de l'intérêt général ou de l'intérêt collectif, alors que celle de l'économie sociale considère que le fonctionnement démocratique et la participation des parties prenantes permettent d'atteindre des objectifs relevant de l'intérêt général ou de l'intérêt collectif, même si une partie ou la totalité des activités de ces organisations sont de nature marchande. Les analyses plus récentes de l'économie sociale et solidaire ont tendance à questionner l'idée d'un secteur aux frontières rigides, au nom d'une conception élargie de l'économie comme économie plurielle et du politique comme espace public de proximité. Pour cette raison et d'autres, elles remettent aussi en question la proposition de Salamon et de Anheier (1998) de faire du tiers secteur un secteur de la société civile, le considérant plutôt comme espace intermédiaire (Evers, 1995 ; Evers et Laville, 2004 : 21).

32 Enfin, la notion d'innovation sociale est de plus en plus associée à celle d'entreprise sociale et d'économie sociale. Les organisations et les entreprises relevant de l'économie sociale seraient plus porteuses que les autres d'innovations sociales pour la bonne raison qu'elles émergent généralement pour satisfaire des besoins et des aspirations non satisfaits ou mal satisfaits par le marché ou l'État (Lévesque, 2002a ; Whyte, 1982 ; Zimmermann, 1999). Leur ancrage dans la communauté et leur proximité avec certaines catégories sociales leur permettent d'identifier plus rapidement que les autres des besoins et des opportunités (Fontan, 1998). De même, leur structure qui permet la participation des diverses parties prenantes, favorise la circulation de l'information et par suite l'émergence de nouvelles idées et de nouveaux projets. Cela dit, il semble bien que les associations et les entreprises relevant de l'économie sociale n'ont souvent pas l'impression d'innover tellement elles le font spontanément. D'où l'intérêt d'identifier ces innovations, de les décrire et d'étudier leurs conditions d'émergence et de diffusion.

33 Mais que faut-il entendre par innovation sociale ? Il existe maintenant une littérature abondante sur les innovations dont une grande partie a été réalisée par les évolutionnistes néo-schumpeteriens (Lévesque, Bourque et Forgue, 2001). En s'inspirant de Schumpeter (1939 et 1991), les innovations sont généralement définies comme de nouveaux produits ou services, de nouveaux procédés, de nouveaux débouchés et de nouvelles combinaisons, ce qui ouvre la porte aux innovations sociales. Dans un cas comme dans l'autre, les innovations se distinguent des inventions dans la mesure où elles doivent répondre à un besoin d'amélioration, être productrices de nouvelles valeurs et par conséquent être validées par les utilisateurs. Selon le Manuel d'Oslo (OCDE, 1996 : 97-98), le terme « innovation non technologique » désigne « toutes les activités d'innovations qui ne relèvent pas de l'innovation technologique, c'est-à-dire qui ne sont pas liées au lancement d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement modifié du point de vue technologique, ou à l'utilisation d'un procédé technologique nouveau ou sensiblement modifié ». Il y est aussi mentionné que ces « innovations non technologiques » sont « vraisemblablement des innovations purement organisationnelles et administratives » telles que « l'adoption de techniques avancées de

gestion (ex. gestion de la qualité totale, service de qualité totale), la modification importante des structures organisationnelles, l'adoption d'orientations stratégiques entièrement nouvelles ou modification sensible des orientations stratégiques de l'entreprise. »

34 Dans cette foulée, l'innovation sociale peut être 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 qui a « trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des communautés » (Bouchard, 1999 ; CST, 2000, 2001 et 2001a). En un sens, une innovation sociale est sans doute une expérimentation sociale ou socio-économique, mais une expérimentation qui a réussi et qui est généralisable (Chambon, David et Devereux, 1982). Par conséquent, si l'innovation sociale doit faire la preuve de son utilité sociale, cette validation peut passer sans doute par le marché, mais aussi par son institutionnalisation, à travers les services publics et le secteur de l'économie sociale. Dans cette visée, les innovations sociales se présentent non seulement comme des innovations organisationnelles, ce qui est assez courant, mais aussi comme des innovations institutionnelles, ce qui est moins fréquent, soit de nouveaux arrangements institutionnels, de nouvelles règles pour la régulation sociale et socioéconomique ou de nouvelles modalités de résolutions des problèmes sociaux et socioéconomiques. Enfin les innovations sociales sont présentes non seulement dans le domaine social mais aussi dans le domaine économique, non seulement dans les associations et les entreprises relevant de l'économie sociale mais aussi dans le secteur privé et dans le secteur public. D'ailleurs, de nombreuses innovations sociales provenant de l'économie sociale ont été par la suite reprises par le secteur privé (ex. l'alimentation naturelle) ou par le secteur public (les cliniques populaires de santé devenues CLSC au Québec).

Conclusion

35 Notre contribution met en évidence la très grande diversité à la fois des expérimentations dans le domaine de l'économie sociale et des approches théoriques qui tentent d'en rendre compte. Cette diversité s'observe à travers une variété de pratiques dans divers pays ainsi que dans diverses régions comme l'illustre bien le cas du Québec et de son influence sur le reste du Canada. Ces initiatives socio-économiques, quelles que soient les appellations (économie sociale, économie solidaire, troisième secteur, troisième système), sont parties prenantes d'une nouvelle économie politique qui reconnaît l'importance du social dans l'économie, qui rend visible et légitime des initiatives de la société civile et qui, plus récemment, reflète la demande des citoyens pour une économie plus responsable. Dans cette visée, l'économie sociale est de plus en plus reconnue non seulement pour elle-même (satisfaction de besoins non satisfaits) mais aussi pour son potentiel de transformation de nos sociétés et de nos économies, notamment par sa capacité de matérialiser dès maintenant des aspirations pour une autre forme de développement voire de mondialisation.

36 Plus spécifiquement, l'économie sociale représente potentiellement un lieu d'innovation sociale déterminant aussi bien pour le développement social que pour le développement économique, notamment à travers le développement local. Cependant, du point de vue de la recherche sur l'économie sociale, les questions sont nombreuses puisque ce potentiel n'est pas toujours atteint et ne saurait l'être sans des conditions de plus en plus connues et qui supposent la contribution de l'État et même du marché. Certaines recherches portent plutôt sur les entreprises et les organisations comme telles (point de vue micro) de telle sorte qu'elles posent comme questions principales celles concernant la conformité des pratiques au regard des valeurs et principes mis de l'avant. D'autres recherches s'intéressent plutôt à la place de l'économie sociale dans la société et au rôle que lui attribue l'État (point de vue macro). Par ailleurs, les recherches qui réussissent à faire le lien de manière convaincante entre ces deux niveaux d'analyse, sont peu nombreuses. Il nous semble que les questions les plus stratégiques se situent à l'interface de ces deux types d'approches. Notre contribution n'échappe pas à cette difficulté bien que l'attention ait porté principalement sur l'examen du contexte institutionnel, du rapport à l'État et à la société civile et de la place respective de l'État et du marché.

- 37 La diversité et la multiplicité des initiatives et des contextes institutionnels dans lesquels elles se retrouvent, nécessite de nouvelles méthodologies d'évaluation et de nouveaux indicateurs pour rendre compte aussi bien de la rentabilité économique que de la rentabilité sociale, de la qualité des services offerts que des conditions de travail, de la contribution au capital social que du renforcement de la démocratie dans les organisations et les collectivités locales dans lesquelles l'économie sociale est présente. Cette grande diversité et multiplicité suggèrent la forte pertinence d'analyses comparatives non seulement entre secteurs d'activité mais aussi entre pays et régions. Par ailleurs, l'état des recherches semble aussi révéler que le contexte institutionnel, le dynamisme des mouvements sociaux et la capacité de ces derniers à nouer des alliances à leurs avantages sont des facteurs déterminants quant au poids et au dynamisme de l'économie sociale dans une société donnée. Nous pouvons faire l'hypothèse que la portée macrosociologique et macroéconomique de l'économie sociale réside principalement dans sa capacité à questionner à la fois le marché et l'État du point de vue aussi bien de l'efficacité et de la qualité des services que de la démocratisation des services collectifs et de la production. Au Québec, l'institutionnalisation de la nouvelle économie sociale résulte d'un processus assez continue de négociation qui commence maintenant à se déployer également sur la scène fédérale et dans d'autres provinces canadiennes. L'espace politique occupé par l'économie sociale révèle bien l'importance croissante des initiatives de la société civile dans le domaine de l'économie, ce qui nous oblige à dépasser une vision bipolaire centrée exclusivement sur le marché et l'État. Enfin, on ne saurait négliger l'impact de la recherche, notamment celle réalisée en partenariat, dans ce processus de reconnaissance et d'institutionnalisation.
- 38 Dans le cadre du processus d'institutionnalisation de l'économie sociale, la question de la définition ou des contours de l'économie sociale est une question politique qui demeure encore ouverte bien que la tendance soit à la fermeture. Dans la mesure où les chercheurs étudient l'économie sociale en partenariat avec les acteurs de l'économie sociale, ils en tirent de nombreux avantages puisqu'ils peuvent ainsi avoir directement accès non seulement à des terrains mais aussi à des connaissances dites tacites, sans oublier la participation active des partenaires dans la codification de ces connaissances. Cependant, le partenariat ne doit pas entraîner les chercheurs à renoncer pour autant à la recherche plus fondamentale, une composante incontournable de leur métier principal, celle dont les questions sont fournies principalement par des intérêts de recherche, celle qui tente de répondre à des questions dont les retombées ne sont pas immédiates. Plus explicitement, nous dirions que les recherches en partenariat exigent de faire le lien entre recherches fondamentales et recherches appliquées, entre le court terme (celui de l'urgence) et le long terme (celui des aspirations). Dans cette visée, les recherches en partenariat ne peuvent être pleinement satisfaisantes pour toutes les parties prenantes que si elles réussissent sans doute à répondre aux questions les plus concrètes et immédiates, mais aussi à faire avancer la connaissance sur la société et l'économie, à sortir des sentiers battus pour laisser entrevoir les perspectives d'avenir.

Bibliographie

- Amin, A., A. Cameron et R. Hudson (2002). *Placing the Social Economy*, Routledge, London, 492 p.
- Badelt, Christoph (1997). « Entrepreneurship Theories of the Nonprofit Sector », *Voluntas*, vol. 8, n° 2, p. 162-178.
- Banting, Keith G. (sous la dir.) (2000). *The Nonprofit Sector in Canada. Role and Relationship*, Montréal et Kingston, School of Policy Studies, McGill-Queen's University Press, 266 p.
- Boothroyd, David et Davis H. Craig (1993). « Community Economic Development : Three Approaches », *Journal of Planning Education and Research*, vol. 12, p. 230-240.
- Bornstein, David (2004). *How to Change the World : Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, New York, Oxford University Press, 320 p.
- Borzaga, Carlo et Jacques Defourny (eds) (2001). *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge, 383 p.

- Bouchard, Camil, en collaboration avec 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, Conseil québécois de la recherche sociale, 36 p.
- Bourdieu, Pierre, Jean-Claude Chamboredon et Jean-Claude Passeron (1968). *Le métier de sociologue*, Paris, Mouton, 431 p.
- Boyer, Robert (1992). « Les alternatives au fordisme. Des années 1980 au XXI^e siècle » dans Georges Benko et Alain Lipietz (dir.), *Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, p. 189-226.
- Boyer, Robert. et J. Rogers Hollingsworth (sous la dir.) (1997). *Contemporary Capitalism, the Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press, 493 p.
- Brady, Claire (2003). « Social Enterprise Development and the Social Economy in Scotland », A report compiled by the Bridge to the Social Economy Project (July).
- Broadhead, Dal (1994). « Community Economic Development Practice in Canada », dans Burt Galaway et Joe Hudson (dir.), *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational, p. 2-12.
- Brown, Leslie (1997). « Organizations for the 21st Century ? Co-operatives and New Forms of Organization », *Canadian Journal of Sociology*, vol. 22, n° 1, p. 65-93.
- Brown, Leslie (2002). « Credit Unions and Community : Three Case Studies from the Social Economy », *Économie et solidarités, Revue du CIRIEC-Canada*, vol. 33, n° 1, p. 93-111.
- Brown, Lester R. (1970). *Seeds of Change*, New York, Praeger Publishers, 205 p.
- Castel, Robert (1995). *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard, 488 p.
- Castells, Manuel (2000). *End of Millenium. Volume III : the Information Age : Economy, Society and Culture*, Oxford, Blackwell Publisher, 448 p.
- Chambon, Jean-Louis, Alix David et Jean-Marie Devereux (1982). *Les innovations sociales*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? » n° 2014, 127 p.
- 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. Sommet sur l'économie et l'emploi*, Québec (www.chantier.qc.ca).
- Chantier de l'économie sociale (2001). *De nouveau, nous osons. Document de positionnement stratégique*, Montréal (www.chantier.qc.ca).
- Chouinard, Omer et Brett Fairbairn (2002). « L'économie sociale au Canada hors Québec : la tradition coopérative et le développement économique communautaire », *Économie et solidarités, Revue du CIRIEC-Canada*, vol. 33, n° 1, p. 51-56.
- Comeau, Yvan, Louis Favreau, Benoît Lévesque et Marguerite Mendell (2001). *Emploi, économie sociale, développement local : les nouvelles filières*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 302 p.
- Compfens, Hubert (sous la dir.) (1998). *Communities Development Across World : Practice, Theory, Research, Training*, Toronto, University of Toronto Press.
- Conseil économique du Canada (1990). « La relance locale. Pour une approche communautaire du développement économique », Un rapport de synthèse du Conseil économique du Canada, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada.
- Conseil wallon de l'économie sociale (1990). « Rapport à l'exécutif régional sur le secteur de l'économie sociale », Namur (Belgique).
- CST (Conseil de la science et de la technologie) (2000). « Innovation sociale et innovation technologique. L'apport de la recherche en sciences sociales et humaines. Avis », Québec, Gouvernement du Québec, 54 p. + annexes
- CST (Conseil de la science et de la technologie) (2001). « Pour des régions innovantes. Rapport de conjoncture », Québec, Gouvernement du Québec, 262 p.
- CST (Conseil de la science et de la technologie) (2001a). « Innovation et développement durable : l'économie de demain », Québec, Gouvernement du Québec, 116 p.
- D'Amours, Martine (2002). « Économie sociale au Québec. Vers un clivage entre entreprise collective et action communautaire », *Revue internationale de l'économie sociale*, Paris, n° 284, p. 31-44.

- Dacheux, Éric et Jean-Louis Laville (2004). « Penser les interactions entre le politique et l'économique », *Économie solidaire et démocratie*, HERMÈS, n° 36 (Éd. CNRS), p. 9-17.
- David, Françoise (1997). *Le mouvement des Femmes et l'économie sociale : où en sommes-nous ?*, Montréal, Fédération des femmes du Québec (octobre), 6 p.
- Dees, J. Gregory (1998). « The Meaning of "Social Entrepreneurship" », Graduate School of Business, Stanford University (October), 6 p.
- Defourny, Jacques (1999). *The Emergence of Social Enterprises in Europe*, Brussels, EMES European Networks. <http://www.emes.net/en/recherche/emes/analyse.php>
- Defourny, Jacques et José Luis Monzon Campos (sous la dir.) (1992). *Économie sociale : entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Université/CIRIEC, 459 p.
- Defourny, Jacques et Patrick Develtere et Bénédicte Fonteneau (sous la dir.) (1999). *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles, De Boeck-Université/CIRIEC, 278 p.
- Demoustier, Danièle (2000). « Les organisations d'économie sociale, acteur de la régulation socio-économique », *Revue internationale de l'économie sociale*, Paris, n° 275-276, p. 137-148.
- Desroche, Henri (1976). *Le projet coopératif : son utopie et sa pratique, ses appareils et ses réseaux, ses espérances et ses déconvenues*, Paris, Économie et Humanisme, 461 p.
- Desroche, Henri (1983). *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, Coopérative d'édition et d'information mutualiste, 254 p.
- Desroche, Henri (1991). *Histoires d'économies sociales. D'un tiers état aux tiers secteurs, 1791-1991*, Paris, Syros, 262 p.
- Douglas, David J. A. (1994). « Context and Conditions of Community Economic Development in Canada : Government and Institutional Responses » dans David J.A. Douglas (sous la dir.), *Community Economic Development in Canada*, vol. 1, Toronto, Mc Graw-Hill Ryerson.
- Dressen, Erwin (2001). « What we Should Know About the Voluntary Sector but Don't » *ISUMA, Canadian Journal of Policy Research/Revue canadienne de recherche sur les politiques*, vol. 2, n° 2, p. 11-19.
- Dunoyer, Charles (1830). *Nouveau traité d'Économie Sociale*, Paris, Sautelet et Cie, 2 tomes, 492 p. et 558 p.
- Emerson, Jed (2001). « Social Enterprise : Why Running a Nonprofit is the Hardest Job in the Business », Interview conducted by Carla Tishler, Harvard Business School, Working Knowledge (May 29).
- Enjolras, Bernard (1995). « Vers une théorie socio-économique de l'association : l'apport de la théorie des conventions », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, Paris, n° 48, p. 93-106.
- Enjolras, Bernard (1995a). *Le marché providence. Aide à domicile, politique sociale et création d'emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, 254 p.
- Enjolras, Bernard (2004). « Formes institutionnelles, rationalité axiologique et conventions », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol 75, no 4, p. 595- 617.
- Eunson, Lisa, (2003). « Blending Profit and Nonprofit Values », *Stanford Business Magazine*, (May).
- Evers, Adalbert (1995). « Part of Welfare Mix : The Third Sector as an Intermediate Area », *Voluntas*, vol. 6, n° 2, p. 119-139.
- Evers, Adalbert et Jean-Louis Laville (sous la dir.) (2004). *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar, 266 p.
- Fairbairn, Brett (2002). « How Social Are Co-ops ? Tensions, Transitions, and the Social Economy of Co-operatives in Canada », *Économie et solidarités, Revue du CIRIEC-Canada*, vol. 33 n° 1, p. 47-56.
- Favreau, Louis (2000). « Globalization and the Social Economy : A North-South Perspective », dans Jean-Marc Fontan et Eric Shragge (dir.), *Social Economy : International Debates and Perspectives*, Montreal, Black Rose Book, p. 176-191.
- Favreau, Louis et Benoît Lévesque (1996). *Développement économique communautaire. Économie sociale et insertion*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 230 p.
- Favreau, Louis et William Ninacs (1992). « Le développement économique local communautaire au Québec », *revue Coopératives et développement*, vol. 23, no 2, p. 115-123.
- Floris, Bernard (2004). « Espace public et sphère économique », *Économie solidaire et démocratie*, HERMÈS, n° 36 (Éd. CNRS), p. 129-136.

- Fontan, Jean-Marc (1998). « Le développement économique à Montréal », *Possibles*, Vol.12, n° 2 (printemps), p. 183-195.
- Fontan, Jean-Marc, Benoît Lévesque et Juan-Luis Klein (2003). « Actes de colloque Rendez-vous Montréal 2002. Les initiatives de reconversion industrielle à partir de la société civile », *Cahiers de l'ARUC-ÉS*, n° T-02-2003, 128 p.
- Fontan, Jean-Marc et Eric Shragge (sous la dir.) (2000). *Social Economy : International Debates and Perspectives*, Montreal, Black Rose Book, 196 p.
- Fontan, Jean-Marc, Juan-Luis Klein et Benoît Lévesque (sous la dir.) (2003). *Reconversion économique et développement territorial : le rôle de la société civile*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 340 p.
- Galaway, Burt et Joe Hudson (sous la dir.) (1994). *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational, 290 p.
- Gide, Charles (1890). *Quatre écoles d'économie sociale*. Genève (Librairie Stapelmohr) et Paris (Librairie Fischbacher).
- Gueslin, André (1997). *L'invention de l'économie sociale. Idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIX^e siècle*, Paris, Economica, 430 p.
- Gui, Benedetto (1992). « Fondement économique du Tiers secteur », dans *Revue des Études Coopératives, mutualistes et associatives*, vol. 72 no 247, p. 160-173.
- Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale (2003). Montréal, Réseau d'investissement social du Québec.
- Hall, H. Michael, Alison Andrukow, Cathy Barr, Kathy Brock, Margaret de Wit, Don Embuldeniya, Louis Jolin, David Lasby, Benoît Lévesque, Eli Malinsky, Susan Stowe et Yves Vaillancourt (2003). *The Capacity to Serve. A Qualitative Study of the Challenges Facing Canada's Nonprofit and Voluntary Organizations*, Toronto, Canadian Centre for Philanthropy, 101 p.
- Hall, Michael H., Liane Greenberg et Larry McKeown (2001). « Talking about Charities : Canadians' Opinions on Charities and Issues Affecting Charities », Toronto, Canadian Centre for Philanthropy, 73 p.
- Harding, Rebecca (2004). « United Kingdom 2004 Social Entrepreneurship Report », (GEM) Global Entrepreneurship Monitor, <http://www.gemconsortium.org>.
- Infanti, Jennifer (2003). « Répertoire du soutien gouvernemental provincial et territorial en matière de développement économique communautaire au Canada », Le réseau canadien du DEC (mai).
- Jetté, Christian, Yves Vaillancourt et Benoît Lévesque (2001). « The Social Economy and the Future of Health and Welfare in Quebec and Canada », Montréal, LAREPPS/UQAM, 32 p.
- Kearney, Muriel, François Aubry, Louise Tremblay et Yves Vaillancourt (2004). « L'économie sociale au Québec : le regard d'acteurs sociaux », Montréal, Cahiers du LAREPPS, 36 p.
- Landry, Réjean, Mokhtar Lamari et Richard Nimijean (1999). « Stimuler l'innovation par le développement de milieux créateurs : un examen des politiques et pratiques émergentes », Ottawa, Développement économique Canada.
- Laville, Jean-Louis (1992). *Les services de proximité en Europe*, Paris, Syros alternatives, 247 p.
- Laville, Jean-Louis (1994). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 334 p.
- Laville, Jean-Louis (2004). « Démocratie et économie : éléments pour une approche sociologique », *Économie solidaire et démocratie*, dans *HERMÈS*, n° 36 (Éd. CNRS), p. 185-193.
- Lawson, Gordon S. et Luc Thériault (1999). *The Evolution of the Third Sector : Home Care Services in Saskatchewan : An Historical Perspective, 1898-1998*, SPR Occasional Paper, n° 11, Regina, University of Regina, Faculty of Social Work (mars).
- Le Play, Frédéric (1872). *La réforme sociale en France déduite de l'observation comparée des peuples européens*, Tours, Mame, 3 tomes.
- Leduc Browne, Paul (1999). « Le tiers secteur au Canada anglais : éléments d'analyse », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 11, n° 2 – vol. 12, n° 1, p. 143-157.
- Leduc Browne, Paul et Pierrette Landry (1996). *The Third Sector and Employment*, Ottawa, Centre for Policy Alternative, 438 p.
- Lévesque, Benoît (2002). « Entrepreneurship collectif et économie sociale : entreprendre autrement », *Cahiers de l'ARUC-ÉS*, n° I-02-2002, 40 p.

- Lévesque, Benoît (2002). *Entrepreneurship collectif et économie sociale entreprendre autrement*, Montréal, Cahier ARUC-ÉS, no I-02-2002, 37 p.
- Lévesque, Benoît (2003). « Mondialisation, démocratie plurielle, économie sociale et solidaire », *Économie et Solidarités*, Hors Série, p. 103-121.
- 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 n° 4, p. 489-513
- Lévesque, Benoît et Marguerite Mendell (1999). « L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche », *Lien social et Politiques*, 41, p. 105-118.
- Lévesque, Benoît et Marguerite Mendell (sous la dir.) (2000). « La création d'entreprises par les chômeurs et les sans-emploi : le rôle de la microfinance », *Rapport de recherche soumis au Bureau international du travail (BIT), Organisation internationale du travail (OIT), Montréal, PROFONDS-CRISES*, 243 p.
- Lévesque, Benoît et Marie-Claire Malo (1992). « L'économie sociale au Québec : une notion méconnue, une réalité économique importante » dans 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 Boeck Université, p. 215-276.
- Lévesque, Benoît et William C. Ninacs (1997). « L'économie sociale au Canada : L'expérience québécoise », Document de réflexion pour le colloque *Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale* organisé par l'OCDE, tenu à Montréal les 18 et 19 juin 1997, Montréal, IFDEC, 23 p.
- Lévesque, Benoît et William C. Ninacs (2000). « The Social Economy in Canada : The Quebec Experience », dans Jean-Marc Fontan et Eric Shragge (sous la dir.) (2000). *Social Economy : International Debates and Perspectives*, Montreal, Black Rose Book, p. 112-129.
- Lévesque, Benoît, André Joyal et Omer Chouinard (sous la dir.) (1989). *L'autre économie, une économie alternative ? Québec*, Presses de l'Université du Québec, 320 p.
- Lévesque, Benoît, Gilles L. Bourque et Éric Forgues (2001). *La nouvelle sociologie économique : Originalité et diversité des approches*, Paris, Desclée de Brouwer, 209 p.
- Lévesque, Benoît, Marie-Claire Malo et Jean-Pierre Girard (1999). *L'ancienne et la nouvelle économie sociale : deux dynamiques, un mouvement ? Le cas du Québec*, Montréal, Chaire de coopération Guy-Bernier, n° 004-103, 25 p.
- Mac Leod, Greg (1995). « Atlantic Canadian Roots », dans David J. A Douglas, (dir.), *Community Economic Development in Canada*, vol. 2, Toronto, Mc Graw-Hill Ryerson.
- Making Waves (2004). *Center for community enterprises, Special Edition : CED & the Social Economy (Spring)*
- Meadows, Donella H. et Janine Delaunay (1972). *Halte à la croissance ?*, Paris, Fayard, 314 p.
- Mendell, Marguerite (2002). « The Social Economy in Québec. Discourse and Strategies », dans Eleanor Macdonald et Abigail Bakan (sous la dir.), *Critical Political Studies : Debates and Dialogues for the Left*, Montreal, McGill-Queen's Press, p. 468-502.
- Monzon, José Luis et José Barea (1991). *Libro blanco de la Economía Social en España*, Madrid, Centre de Publicaciones, Ministerio de Trabajo.
- Morin, Richard, Anne Latendresse et Michel Parazelli (1994). *Les corporations de développement économique communautaire en milieu urbain : l'expérience montréalaise*, Montréal, École de gestion (UQAM), 241 p.
- Ninacs, William A. (2000). « Social Economy : A Practitioner's Viewpoint », dans Jean-Marc Fontan et Eric Shragge (sous la dir.), *Social Economy. International Debates and Perspectives*, Montreal, Black Rose Books, p. 130-158.
- OCDE (1996). « La mesure des activités scientifiques et technologiques : principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique. Manuel d'Oslo », Commission européenne et Eurostat, 102 p.
- OCDE (1999). « Best Practices in Local Development », Paris, LEED, Notebook 27.
- Pestoff, Victor A. (1995). *Between Markets and Politics. Co-operatives in Sweden*, Frankfurt am Main, New York and Boulder, Campus Verlag and Westview Press.
- Pestoff, Victor A. (1998). *Beyond the Market and State : Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*, Aldershot, Ashgate publishing.
- Polanyi, Karl (1944). *The Great Transformation*, New York, Rinehart & Company, 305 p.

- Quarter, Jack (1992). *Canada's Social Economy : Co-operatives, Non-profits and Other Community Enterprises*, Toronto, J. Lorimer, 208 p.
- Québec (1997). *Politiques de soutien au développement local et régional. Conjuguer l'économie et le social*, document d'information à l'intention des CLD, Québec, Ministère des Régions.
- Québec (2001). « L'action communautaire, une contribution essentielle à l'exercice de la citoyenneté et au développement social du Québec », Québec, Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale.
- Ross, David et George McRobie (1989). « A Feasibility Study for a Centre for Community Economic Development at Simon Fraser University », Vancouver, Community Economic Development Centre, Simon Fraser University, (www2.sfu.ca/cedc).
- Roustang, Guy, Jean-Louis Laville, Bernard Eme, Daniel Mothé et Bernard Perret (1997). *Vers un nouveau contrat social*, Paris, Desclée de Brouwer, 186 p.
- Salamon, Lester M. (1990). « The Nonprofit Sector and Government. The American Experience in Theory and Practice », dans H. K. Amheier et W. Seibel (eds), *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organization*, Berlin and New York, Walter de Gruyter, p. 210-240.
- Salamon, Lester M. *et al.* (1999). *Global Civil Society : Dimensions on the Nonprofit Sector*, Baltimor, Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, 511 p.
- Salamon, Lester M. et Helmut K. Anheier (1998). « Social Origins of Civil Society : Explaining the Nonprofit Sector Cross-nationally », *Voluntas*, vol. 9, n° 3, p. 213-248.
- Schmitter, Philippe. C. (1992). « Interest Systems and the Consolidation of Democracies » dans A. G. Markis (sous la dir.), *Reexamining Democracy*, Londres, Sage Publications, p. 156-181.
- Schumacher, Ernst F. (1979). *Small is beautiful : une société à la mesure de l'homme*, Trad. de l'anglais par Danielle et William Day et Marie-Claude Florentin, Paris, Le Seuil, 316 p.
- Schumpeter, Joseph A. (1939). *Business Cycles : A Theoretical Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process*, New York and London, Mc Graw-Hill (2 volumes).
- Schumpeter, Joseph A. (1991). *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 492 p.
- Swedberg, Richard (1987). *Economic Sociology : Past and Present*, Sage Publications, *Current Sociology*, vol. 35, n° 1, 222 p.
- Thake, Stephen et Simon Zadek (1997). *Practical People Noble Causes. How to Support Community-based Social Entrepreneurs*, London, New Economics Foundation, 71 p.
- Vaillancourt, Yves (1999). « Tiers secteur et reconfiguration des politiques sociales », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 11 no 2, vol. 12, n° 1, p. 21-39.
- Vaillancourt, Yves et Louise Tremblay (sous la dir.) (2001). « L'économie sociale dans le domaine de la santé et du bien-être au Canada, une perspective interprovinciale », Montréal, Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS), UQÀM, 184 p.
- Vaillancourt, Yves, François Aubry, Muriel Kearney, Luc Thériault et Louise Tremblay (2004). « The Contribution of Social Economy toward Healthy Social Policy Reforms in Canada : A Quebec viewpoint », dans Dennis Raphael (sous la dir.), *Social Determinants of Health. Canadian Perspectives*, Toronto, Canadian Scholar's Press Inc.
- Vienney, Claude (1994). *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, 125 p.
- Walras, Léon (1936, première édition : 1896). *Études d'Économie Sociale (Théorie de la répartition de la richesse sociale)*, Lausanne, Librairie de l'Université, 486 p.
- Watson, Ken (1994). « A Review of four Evaluations of CED Programs : What Have We Learned in Two Decades » dans Burt Galaway et Joe Hudson (dir.), *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational Publishing, 290 p.
- Weisbrod, B. A. (1977). *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington (Mass.), Lexington Press.
- White, Deena (2001). « Maîtriser un mouvement, dompter une idéologie. L'État et le secteur communautaire au Québec », *ISUMA, Canadian Journal of Policy Research/Revue canadienne de recherche sur les politiques*, vol. 2, n° 2, p. 132-141.
- Whyte, William Foote (1982), « Social Inventions for Solving Human Problems », *American Sociological Review*, vol. 47, p. 1-13.
- Zimmerman, Brenda et Raymond Dart (1998). *Charities Doing Commercial Ventures : Societal and Organizational Implications*, Toronto and Ottawa, Trillium Foundation/Canadian Policy Research Networks, 92 p.

Zimmermann, Horst (1999). « Innovation in Nonprofit Organizations », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Oxford (Blackwell), vol. 70, n° 3, p. 589-613.

Notes

1 Cet article s'inspire largement de la première section d'un rapport réalisé pour la présidence du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH) dont la version originale, sous le titre : « L'économie sociale : diversités des pratiques et des approches », se retrouve sur le site du CRSH en version française et en version anglaise, dans la section portant sur le nouveau programme des ARUC en économie sociale. Nous sommes reconnaissants au CRSH pour le soutien financier apporté pour sa réalisation.

2 Le terme d'économie sociale remonte à la fin de la seconde moitié du XIX^e s. Il a alors désigné aussi bien une autre approche de l'économie (voir Gide, Weber, Durkheim, Walras) qu'un ensemble d'initiatives socio-économiques comprenant les coopératives, les mutuelles et sociétés de secours mutuel (Desroche, 1983 ; Lévesque et Mendel, 1999).

3 À l'échelle du Canada, le registre de l'Agence canadienne des douanes et du revenu indiquait qu'il existait 77 368 organismes de charité au 1^{er} janvier 1999. De plus, au cours de trente dernières années, le nombre de ces associations augmente d'environ 2 000 par année (Dreessen, 2001). Si tous ces organismes ne font pas partie de l'économie sociale, leur multiplication révèle un dynamisme nouveau de la part de la société civile.

4 Ces entreprises et organisations se retrouvent dans une grande diversité de secteurs d'activités : centres de périnatalité (soins pré et post-accouchement), centres de travail adapté (insertion socioprofessionnelle des personnes handicapées), centres de formation en entreprise et récupération (CFER) (recyclage de matières résiduelles, réintégration des décrocheurs scolaires), coopératives d'alimentation (alimentation, vente au détail), coopératives forestières (foresterie, coupe, sylviculture, protection du territoire), coopératives funéraires (salons et services funéraires), coopératives scolaires (fournitures scolaires), coopératives d'habitation (logement social), coopératives de travail (divers services et produits manufacturés), coopératives ambulancières (services de santé), coopératives agricoles (production et mise en marché de produits agricoles), médias communautaires (radio, télévision, journaux, information alternative, services à la collectivité), centres de la petite enfance (CPE) (services de garde), crédit communautaire (services financiers), entreprises d'insertion (insertion socioprofessionnelle des sans-emploi, diversité de services et de produits), groupes de ressources technique en habitation (GRTH) (logement social), ressourceries (environnement, récupération, recyclage, réutilisation et sensibilisation), entreprises d'aide domestique (aide domestique et maintien à domicile), entreprises informatiques et multimédia (nouvelles technologies de l'information), entreprises de services-conseils (services-conseils aux entreprises), entreprises de transport (transport), entreprises de restauration et d'hébergement (restauration et hébergement), organismes culturels (arts, culture, patrimoine, musée, festivals, événements), organismes de loisir : auberges de jeunesse, camps familiaux, pourvoiries, camps de jeunes (loisir communautaire, tourisme social, récréotourisme). (Guide d'analyse, 2003 : fiche B 5).

5 « No single definition of what constitutes the voluntary sector can be satisfactory because the appropriate definition depends on the purpose of the analysis or on one's objective in the development of data. » (Dreessen, 2001 : 11)

6 Relevons entre autres ARNOVA, le *CIRIEC International* (entreprises d'économie sociale et entreprises publiques), *The International Society for Third Sector Research* (ISTSR) (Johns Hopkins University), *les Rencontres internationales d'économie sociale*, EMES. Ils se sont également donné des revues comme, par exemple, *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative/Annals of Public and Cooperative Economics* (Oxford, Blackwell et Ciriec International), *Économie et Solidarités* (Presses de l'Université du Québec et Ciriec-Canada), *Economic and Industrial Democracy* (Sage Publications), *Social Innovation* (San Francisco, Stanford University), *Review of Social Economy* (Routledge, New York), *Revue internationale d'économie sociale* (Paris), *Voluntas*, *International Journal of Voluntary and Non Profit Organization* (Baltimore, John's Hopkins University)

7 À l'exposition universelle de 1867 qui s'était tenue à Paris, Le Play avait organisé une exposition sur l'économie sociale regroupant des expériences et initiatives dites d'économie sociale (Desroche, 1983 : 71). Vers 1850, il avait créé la Société Internationale des Études Pratiques d'Économie sociale qui publiait le Bulletin de la Société d'Économie sociale.

8 En France, la première plateforme de l'économie sociale a été élaborée en 1977 par Henri Desroche au Colloque du Comité national de Liaison des Activités Mutualistes, Coopératives et Associatives (CNLAMCA). En novembre 1978, un pré-colloque qui s'est tenu à Bruxelles sur l'économie sociale, en faisait un débat européen (Desroche, 1983 : 198).

9 L'ouvrage du CIRIEC sur l'économie sociale, réalisée sous la direction de Jacques Defourny et de José Luis Monzon (1992), porte comme titre en français d'*Économie sociale, entre économie capitaliste*

et économie publique alors que le titre anglais est : *The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*.

Pour citer cet article

Référence électronique

Benoît Lévesque et Marguerite Mendell, « L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 32 | 2005, mis en ligne le 01 juillet 2005, consulté le 28 juin 2012. URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/852>

À propos des auteurs

Benoît Lévesque

Benoît Lévesque est sociologue, Université du Québec à Montréal et École nationale d'administration publique.

Marguerite Mendell

Marguerite Mendell est économiste, Université Concordia.

Droits d'auteur

© Tous droits réservés

Résumé

Depuis une vingtaine d'années et dans la plupart des pays, on peut observer une multitude d'initiatives de la société civile dans le domaine du développement économique et du développement social, très souvent avec l'aide ou le soutien de l'État. Ces initiatives et ces expérimentations socioéconomiques qui se veulent différentes aussi bien du secteur public que du secteur privé, sont de plus en plus reconnues comme pouvant réussir là où ces deux secteurs ont échoué isolément ou même en tandem. Dans cet article, nous esquissons à grands traits un aperçu de l'économie sociale au Canada, en s'en tenant à ce que plusieurs appellent la nouvelle économie sociale qui s'est manifestée à partir des années 1970, mais surtout durant les années 1980. Nous donnons également un aperçu des définitions et approches utilisées par les chercheurs pour rendre compte de cette nouvelle réalité.

Entrées d'index

Mots-clés : économie sociale, développement économique communautaire, économie plurielle, tiers secteur, innovation sociale