



HAL
open science

L'entreprise collective d'ES comme unité conceptuelle pour une recherche institutionnaliste de l'ES

Amélie Artis

► **To cite this version:**

Amélie Artis. L'entreprise collective d'ES comme unité conceptuelle pour une recherche institutionnaliste de l'ES. Economies et finances. Université Lumière Lyon 2, 2021. tel-03276338

HAL Id: tel-03276338

<https://hal.science/tel-03276338>

Submitted on 23 Feb 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Mémoire pour l'obtention de l'Habilitation à diriger des recherches

Document de synthèse : présentation des travaux,

bilan et perspectives de recherches

**L'entreprise collective d'ES comme unité conceptuelle
pour une recherche institutionnaliste de l'ES**

Amélie Artis

Jury :

- **Bernard Baudry**, Université Lyon 2, Triangle
- **Jérôme Blanc**, IEP de Lyon, Triangle (Garant)
- **Marilyne Filippi**, Université de Bordeaux - Bordeaux Sciences Agro et UMR SAD-APT équipe PROXIMITES, Université de Paris-Saclay
- **Francesca Petrella**, Université Aix Marseille, LEST – Institute of Labour Economics and Industrial Sociology (UMR 7317)
- **Koutsou Stavriani**, International University of Greece

Soutenue publiquement le 10 mai 2021 à l'Université Lyon 2, France

Remerciements

Un travail de recherche est un long chemin par moment très solitaire, mais le plus souvent, accompagné, guidé, inspiré, facilité nourri par des échanges, des débats, des séminaires avec les collègues.

Aussi, je souhaitais remercier et dédier ce travail à celles et ceux qui ont été et sont mes compagnons/ camarades de route, sur une route sinueuse à travers des cols de montagne, des chutes, des sommets vertigineux, des étapes de repos, mais toujours vers l'avant et positivement.

Merci à Jérôme Blanc pour sa patience et sa bienveillance, toujours aiguillé par la rigueur scientifique.

Merci aux membres du jury, Bernard Baudry, Stavriani Koutsou et Francesca Petrella dont les avis bonifieront ce travail.

Merci à mes co auteurs pour toutes ces aventures éditoriales.

Merci à des collègues et amies : Carine Henriot, Florence Gallois, Virginie Monvoisin

Merci à Danièle Demoustier pour son inspiration

Merci à Vincent Plauchu pour ces relectures avisées

Enfin, merci aux personnes qui animent cette quête, les premiers dans ma vie : merci à Halim, Djibril, Soraya et Ilham, ma tribu qui fut et est à mes côtés depuis le commencement.

Sommaire

Introduction générale	6
Le choix d'une recherche en économie sociale	6
De l'objet à un programme de recherche	10
Positionnement et contributions théoriques	13
Du bilan à la perspective : présentation de nos travaux	15
Chapitre 1	17
Penser l'économie sociale dans une approche institutionnaliste	17
1.1 Notre positionnement dans la communauté des économistes	18
<i>Contribuer à l'économie politique de l'entreprise</i>	19
<i>Une économie politique de la coopération inter-organisationnelle</i>	24
1.2 Les entreprises collectives d'ES analysées à la lumière des courants institutionnalistes	32
1.2.1 <i>L'approche en institutionnalisme rationnel et l'existence des entreprises d'ES</i>	32
1.2.2 <i>L'approche de l'institutionnalisme conventionnaliste et la production de normes par les entreprises collectives d'ES</i>	36
1.2.3 <i>L'Institutionnalisme historique et le rôle des entreprises collectives d'ES dans les régulations sectorielles et territoriales</i>	41
Conclusion	47
Chapitre 2	49
Le pluralisme institutionnel mis en lumière par une analyse institutionnaliste de la finance solidaire et participative de don	49
2.1 Enjeux et questions de recherche	51
2.2 La finance solidaire et son institutionnalisation	53
2.2.1 <i>Analyser le processus d'institutionnalisation de la finance solidaire</i>	54
2.2.2 <i>Une institutionnalisation des activités, au détriment des règles et des valeurs</i>	56
2.3 La finance participative : articulation moderne entre le marché, la réciprocité et la redistribution	59
2.3.1 <i>La finance participative comme intermédiaire financier</i>	61
2.3.2 <i>La finance participative dans l'interstice du marché, de la réciprocité et de la redistribution</i>	64
<i>Le don : une relation économique ? Retour sur quelques travaux fondateurs</i>	65
<i>Le fonctionnement de la finance participative de don dans une approche systémique</i>	69
Conclusion	74
Chapitre 3	76
De la banalisation à l'altérité des entreprises collectives d'ES	76
3.1 Enjeux et questions de recherche	80
3.2 La banalisation des coopératives ou les controverses sur l'altérité des coopératives	81
3.2.1 <i>Les banques coopératives : à la recherche de l'altérité perdue ?</i>	84
<i>De la spécialisation à l'universalité des banques coopératives dans la régulation financière à la source de l'isomorphisme coercitif</i>	85
<i>La standardisation des produits et la recherche de la taille critique comme marqueur de l'isomorphisme mimétique</i>	86
3.2.2 <i>Les coopératives de consommation : de l'altérité à la disparition</i>	88
3.3 La contribution des coopératives au changement institutionnel	91
<i>Le rôle des coopératives dans le changement institutionnel du secteur bancaire et de la distribution alimentaire</i>	94
Conclusion	98

Chapitre 4	100
Les dynamiques territoriales institutionnelles des entreprises collectives d'ES	100
4.1 Enjeux et questions de recherche	102
4.2 L'identification des facteurs explicatifs de la territorialisation des entreprises collectives d'ES	105
4.2.1 La matrice territoriale comme facteur explicatif de la présence des entreprises collectives d'ES	106
4.2.2 Les relations de proximités comme catalyseur des dynamiques territoriales pour les entreprises d'ES	111
4.3 Regards statistiques sur les configurations territoriales des entreprises collectives d'ES	115
4.3.1 Typologie de l'ES territoriale	118
4.3.2 Expliquer la présence des entreprises collectives d'ES par les facteurs territoriaux combinés	121
Conclusion	127
Chapitre 5	129
Perspectives de recherche en ES	129
5.1 Fondements épistémologiques d'un programme de recherche en ES	131
Les fondements philosophiques du comportement humain	132
L'entreprise collective comme organisation productive spécifique	134
Convergence avec l'institutionnalisme	137
5. 2 Perspectives	138
Comprendre les trajectoires institutionnelles territorialisées des entreprises collectives d'ES	139
Comprendre la coopération et le rôle des entreprises collectives d'ES dans des secteurs en mutation	144
Conclusion	147
Conclusion générale	148
Nos résultats sur l'entreprise collective d'ES	149
L'inscription dans un programme de recherche institutionnaliste	151
Les perspectives de recherche	153
Bibliographie	155
Annexes	170
Annexe 1 Rapport d'activités et listes des publications	170
Annexe 2 Liste des publications	181
Annexe 3 Glossaire	185

Table des illustrations

FIGURE 1 PRESENTATION DE MA DEMARCHE DE RECHERCHE	13
FIGURE 2 DEFINITION DES CONCEPTS CLES DE NOTRE ANALYSE THEORIQUE	30
FIGURE 3 MISE EN PERSPECTIVE DYNAMIQUE DE NOTRE CADRE D'ANALYSE	31
FIGURE 4 : L'ARTICULATION DES INSTITUTIONNALISMES (IR, IC, IH) ET LES ENTREPRISES COLLECTIVES D'ES – SCHEMA CONSTRUIT PAR L'AUTEUR	47
FIGURE 5 ILLUSTRATION DE L'HYBRIDATION DES LOGIQUES DANS LA FINANCE PARTICIPATIVE – SCHEMA CONSTRUIT PAR L'AUTEUR	73
FIGURE 6 VARIABLES UTILISEES DANS LA TYPOLOGIE	118
FIGURE 7 REPARTITION DES ZONES D'EMPLOI PAR GROUPES	119
FIGURE 8 REPARTITION VISUELLE ET SPATIALE DES TERRITOIRES SELON LES GROUPES	120
FIGURE 9 SPATIALISATION DES AGENCES DES BANQUES EN AUVERGNE RHONE ALPES	140
FIGURE 10 SPATIALISATION SELON LA VARIABLE COOPERATIVE	141

Introduction générale

Depuis mon inscription en thèse, mes recherches ont comme point commun de mieux comprendre l'existence même des entreprises de l'Economie sociale et solidaire. Or faire des recherches sur l'Economie sociale et solidaire (ESS) présente plusieurs difficultés : les entités qui composent ce secteur sont très variées, plusieurs théories sont mobilisables, et le risque de la juxtaposition des idées est grand. La référence à l'entreprise capitaliste et la prédominance des logiques de marché diminuent l'intérêt pour ces entreprises atypiques et marginales. Mes travaux m'ont permis de dégager un chemin de crête qui se situe à la rencontre entre les théories institutionnalistes et l'ESS, soulignant l'inscription de l'analyse économique dans les sciences sociales et la recherche d'une exigence scientifique.

La rédaction d'un mémoire d'habilitation à diriger les recherches vise à faire le bilan de mes recherches. Sans déroger à cet objectif, j'ai souhaité accorder davantage d'attention aux concepts utilisés dans mes travaux pour identifier le plus clairement possible le champ sur lequel je souhaite faire porter mes efforts à l'avenir. Les deux objectifs principaux de mon HDR sont d'une part de clarifier et d'étoffer mon ancrage théorique, et d'autre part, de proposer une voie pour une recherche en économie sociale (ES), c'est-à-dire reposant sur une cohérence théorique, épistémologique, méthodologique et empirique. Dans ce travail, je vais affirmer mon appartenance à l'institutionnalisme, je vais démontrer la pertinence de ce courant théorique pour conceptualiser l'ES, et en particulier l'entreprise collective d'ES, et je vais élaborer des perspectives de recherche qui structureront mes prochains travaux.

Pour atteindre ces objectifs, il semble nécessaire de clarifier mes choix : je précise d'abord la distinction entre une recherche en économie sociale et une recherche sur des objets d'économie sociale et solidaire. Puis je présente mes objets de recherche pour démontrer la cohérence et la construction théorique qui les sous-tend.

Le choix d'une recherche en économie sociale

Nous ne prétendons pas trancher les débats entre économie sociale, économie solidaire, entrepreneuriat social, ces termes révélant des différences d'approches et d'orientations théoriques. Nous souhaitons par contre fonder les bases d'une approche unifiée de la recherche en économie sociale (ES). Pour cela, nous proposons un retour historique sur

l'usage des mots « économie sociale » par rapport à d'autres termes (économie solidaire, ESS, entrepreneuriat social, innovation sociale) afin d'en comprendre la pertinence.

L'Économie sociale s'inscrit dans une histoire des idées très riche. Le nom même d'Économie sociale apparaît dans la littérature économique dès 1830 avec la publication du traité d'économie sociale de Charles Dunoyer (Demoustier, 2001). Puis c'est la notion d'associations ouvrières qui fut utilisée par le mouvement socialiste ouvrier. Mais il existe déjà plusieurs conceptions de l'ES à cette époque parmi les économistes. Une vision libérale (Dunoyer, Say) pour qui l'économie sociale se définit comme une économie libérale tempérée par des avancées sociales. Une vision socialiste, issus de la « fabrique utopique" avec Fourier, Cabet, Leroux, Enfantin, Deroin, Proudhon, Blanc, jusqu'à Beluze, qui postule que l'ES peut créer une société plus fraternelle, plus juste et plus solidaire. Une vision du christianisme social avec Le Play (catholique) et Gide (protestant) qui interrogent les institutions du progrès social et les formes de solidarités (Rousselière, 2006, Demoustier, 2001).

Les mots « économie sociale » disparaissent au début du XXe siècle. Cette disparition s'explique en partie par la focalisation des économistes sur le fonctionnement du marché, par la transformation du mouvement ouvrier lui-même, par une séparation entre plusieurs écoles du socialisme (Sirot, 2006) et par l'institutionnalisation et la reconnaissance des entreprises de l'ES par les pouvoirs publics (Fretel, 2018). Le mouvement d'institutionnalisation par l'action publique des initiatives d'ES pendant le XIXe siècle s'opère par cloisonnement, et comme le rappelle Duverger : « *le morcellement de l'association générale en plusieurs sous-ensembles – syndicats, coopératives, mutuelles et associations – a pour effet l'éclipse du mot économie sociale.* » (Duverger, 2019).

Le terme « économie sociale » renaît dans les années 1980 quand les réseaux associatifs, coopératifs et mutualistes se fédèrent et écrivent la Charte de l'ES sous la signature du CNLAMCA. Le Comité National de Liaison des Activités Mutualistes, Coopératives et Associatives (CNLAMCA) fondé en 1970, regroupe sous l'appellation d'Économie sociale les associations, coopératives, mutuelles et fondations. Ce comité a pour rôle d'influencer les pouvoirs publics et contribue à l'institutionnalisation des entreprises d'ESS et de leurs idées (Duverger, 2016).

A cette même époque, des tensions entre les entreprises collectives d'ES centenaires et les nouvelles émergent. Alain Lipietz propose une clarification qui distingue l'économie sociale historique de l'économie sociale émergente : « *L'économie sociale se définit par "Comment, sous quel statut et quelles normes d'organisation interne on le fait ; l'économie solidaire se définit par "Au nom de quoi on le fait" : le sens prêté à l'activité économique, sa logique, le système de valeurs de ses acteurs et donc les critères de gestion de leurs institutions* ». (Lipietz, 2001). Ce basculement du comment vers la finalité est aussi présent dans la notion d'économie solidaire. Il s'agit, avant de promouvoir les statuts, d'étudier certaines pratiques fondées sur un développement communautaire, sur la participation des personnes, et se traduisant par des notions de proximités, d'activités en lien avec un développement social, d'hybridation des ressources, de démocratisation de l'économie et de l'auto-organisation sociale (Laville, 1994, Fraisse, 2003).

Aujourd'hui la dénomination d'ESS a vocation à regrouper des acteurs multiples afin de peser dans le débat public, mais ces acteurs sont contestés à leur tour par l'entrepreneuriat social. Alors que les entreprises de l'économie sociale proposent une remise en question voire une alternative au système capitaliste, l'entrepreneuriat social reste proche de la dynamique capitaliste (Draperi, 2010). L'entrepreneuriat social critique l'ES en raison de la lourdeur de la décision collective, de son incapacité de changer d'échelle pour démultiplier son impact, et de sa dépendance financière envers l'État.

Le modèle de l'entrepreneuriat social interroge directement le modèle associatif français construit depuis plus d'un siècle (Noguès, 2019). L'émergence de l'entrepreneuriat social au sens étroit doit beaucoup à la conjoncture de la fin du XXe siècle, mais elle ne survient pas de manière isolée car elle s'inscrit dans des tendances plus larges concernant l'évolution de l'ensemble de la société : l'évolution du rôle de l'État et des formes de l'action publique (Barbier, 2017) et l'extension de la sphère marchande dans la société (Sandel, 2013).

Pour le mouvement de l'économie sociale, l'entrepreneuriat social représente un danger, celui de favoriser l'individuel sur le collectif, de réduire la solidarité au seul marché, d'être une économie de réparation dont la source est le capitalisme sans proposer un nouveau modèle de développement, tout en prétendant à la nouveauté (TIESS, 2016). L'accent est

mis sur la finalité des entreprises et non sur leurs processus de production, de répartition et de financement.

Aujourd'hui le vocable d'ESS nous semble plutôt le reflet d'un consensus politique de mouvements politiques, militants et professionnels pour construire un positionnement unifié par rapport à leur environnement institutionnel. Cette expression, E.S.S, est reprise dans l'action publique dès les années 2000 avec un accroissement du nombre d'élus qui ont la charge de cette thématique (Artis, 2013). Pour les représentants de ce secteur comme pour les acteurs politiques, il y a une adhésion au terme ESS. Depuis 2014, le cadre législatif intègre une loi ESS dite loi Hamon. Celle-ci inclut toutes formes d'entreprises (individuelles comme collectives) qui répondent à des critères de gouvernance démocratique, de primauté de la personne sur le capital, de la recherche d'une utilité sociale et des principes de gestion qui garantissent que la majorité des bénéficiaires sont réinvestis pour le développement ou le maintien de l'activité de l'entreprise. Ce périmètre ne se limite plus à la définition de l'entreprise d'ES. Résultat d'un consensus politique, la loi ESS de juillet 2014 confirme le positionnement ambigu des pouvoirs publics par rapport aux entreprises d'ESS (Fretel, 2018). Ainsi, le terme d'ESS est un construit des acteurs du secteur et des acteurs publics en vue de simplifier et d'unifier des entreprises et des pratiques très diverses. Pertinent pour le secteur, le terme d'ESS est une impasse pour le chercheur et il ne permet pas de construire un concept. Contesté par l'entrepreneuriat social, par l'innovation sociale, par les organisations hybrides, le concept d'ESS est remis en question. Pour dépasser ces limites, nous proposons dans ce travail de montrer comment le concept d' « *entreprise collective d'ES* » est quant à lui un concept pertinent comme unité d'analyse pour le chercheur et comme révélateur d'une société plurielle. Ce concept permet de penser l'originalité de l'entreprise collective d'ES dans un pluralisme institutionnel tout en ancrant notre réflexion sur les interactions entre les différentes formes d'entreprises et avec leur environnement institutionnel.

Dans ce contexte, notre problématique est donc de mieux comprendre pourquoi et comment l'entreprise collective d'ES émerge et se développe dans notre système économique. Les entreprises collectives d'ES sont aujourd'hui des acteurs économiques importants dans plusieurs secteurs d'activités, et en particulier dans des secteurs en

mutations¹. Nous postulons que la compréhension des modes de coordination interne à l'entreprise collective d'ES et des trajectoires institutionnelles de ces entreprises contribuent à mieux comprendre les régulations de notre système économique et les dynamiques mêmes du capitalisme et de la firme capitaliste. L'entreprise collective d'ES est en prise avec le capitalisme dans un rapport dialectique, avec une forte porosité entre les transformations de son environnement socio-économique et ses propres transformations.

De l'objet à un programme de recherche

Le point commun de nos travaux académiques est de s'intéresser aux entreprises collectives d'ES engagées dans les activités économiques de plusieurs secteurs d'activités. Nos objets de recherche peuvent sembler hétérogènes mais les analyses qui sous-tendent ces recherches sont quant à elles cohérentes et homogènes. Nous proposons de présenter ces objets puis de démontrer la cohérence de nos questionnements et de nos approches théoriques.

Le **premier objet** est la finance alternative et les pratiques financières solidaires. En effet, lors de notre thèse nous avons démontré que la finance solidaire peut être interprétée comme une relation de financement institutionnalisée à partir de l'identification de plusieurs relations interdépendantes entre les emprunteurs et les prêteurs : une relation de confiance découlant d'espaces de socialisation, une relation d'accompagnement facilitant la construction d'anticipations convergentes, et une relation financière *stricto sensu*. Ces relations s'organisent entre parties prenantes qui interagissent par le biais de partenariats, cet ensemble faisant système. Ce système de relations de financement est le résultat d'un processus historique. La finance solidaire a mobilisé, à différentes périodes, plusieurs formes institutionnelles de régulation des relations financières : les ressorts de la régulation affinitaire pour créer la confiance, les motivations de la philanthropie pour mobiliser des ressources non marchandes, la régulation libérale pour encourager l'initiative économique et la régulation administrative pour établir des normes sociales. Aujourd'hui,

¹ En particulier dans les services d'aide à domicile (Gallois, 2012), dans la culture (Rousselière, 2006), dans la mobilité, dans l'énergie, etc.

ces formes de régulations s'agencent pour faire système et répondre aux mutations socio-économiques de notre environnement.

Puis, nous avons poursuivi cette analyse par l'étude de la finance participative, en particulier celle du don. La thèse développée est que la finance participative de don s'appuie sur une convention hybride de transferts de richesses articulant des normes de l'économie de marché, de la redistribution et de celle de la réciprocité au sens de Polanyi (1962 [1^{re} éd. 1944]). En effet, dans la finance participative de don, la plateforme représente l'organisation juridique qui a pour fonction de mettre en relation les donateurs et les donataires, qu'ils se connaissent ou pas comme la notion de foule nous permet de la présupposer. Le don a bien lieu entre le porteur de projet et la foule, mais il s'accompagne aussi d'un échange marchand entre la plateforme et les autres agents pour le paiement des frais du service. Ainsi, le don et les échanges marchands s'entremêlent-ils de façon indissociable et inédite si on compare avec d'autres formes de financements traditionnels. Or les normes dans la finance participative s'appuient sur des normes de l'économie de marché (mise en concurrence des projets, indicateurs économiques, monétaires et financiers, usage de la monnaie, mécanisme de marché dans l'allocation des ressources) et sur des normes de l'économie de la réciprocité (confiance, pas de critère d'équivalence, pas de prix, insertion dans les réseaux sociaux). Il s'agit alors de comprendre l'imbrication de ces conventions, leur capacité à produire des arrangements institutionnels différents de ceux du secteur, guidés par des logiques plurielles.

Le **deuxième objet** est la coopérative elle-même et son évolution dans plusieurs secteurs d'activités. Nos recherches sur les coopératives étudient la trajectoire institutionnelle de ces dernières dans différents secteurs d'activité (banque, consommation, énergie). Dans des secteurs concurrentiels et réglementés comme le secteur bancaire, les coopératives sont des acteurs importants. En s'appuyant sur les travaux régulationnistes, nos travaux permettent une relecture de la trajectoire historique des banques coopératives en France à l'aune du changement institutionnel des organisations et du secteur bancaire. La thèse du pluralisme institutionnel des entreprises nécessite de définir les caractéristiques des coopératives comme forme institutionnelle particulière. L'originalité de notre contribution est de dépasser les approches déterministes et statiques des coopératives et d'inviter alors à l'ouverture, et même à la réouverture, d'un agenda de recherche sur la dynamique des

changements institutionnels, au-delà des approches sectorielles. De fait, les débats sur la nature de la firme et le pluralisme des formes d'entreprises ressurgissent avec plus de vivacité.

Dans le secteur de l'énergie, notre étude croisée des coopératives énergétiques en France et en Italie démontre que le processus de normalisation et d'uniformisation du secteur énergétique est normatif dans le contexte de la construction européenne. Dans chacun des deux pays, un espace d'action et de développement des coopératives existe en réponse à des besoins territoriaux et sociaux spécifiques. L'apport des coopératives dans le secteur énergétique est significatif aujourd'hui car elles se sont engagées activement dans la transition énergétique. Elles proposent des systèmes décentralisés de production d'énergie, en lien direct entre les producteurs et les consommateurs mobilisant des technologies d'énergies renouvelables. Bien que la construction européenne ait contribué à l'homogénéisation et la libéralisation des systèmes énergétiques nationaux, on constate la persistance de spécificités nationales dans lesquelles les coopératives jouent un rôle. Le poids et la place de ces coopératives s'expliquent par les configurations institutionnelles nationales mises en œuvre dans le secteur énergétique, et par le mouvement coopératif lui-même.

Le **troisième objet** est l'inscription territoriale des entreprises collectives d'ES. Nous analysons les spécificités du rapport au territoire des entreprises collectives d'ES comme étant révélateur de leur différence par rapport à la firme actionnariale et comme résultat des compromis et des tensions entre les régulations sectorielles et l'identité organisationnelle des entreprises collectives d'ES. Cependant, plutôt que de l'isoler, ce troisième objet est intégré de façon transversale dans les deux objets présentés, afin de souligner l'intérêt d'une approche territoriale pour la compréhension des pratiques financières et des entreprises.

Mes différents travaux tendent à démontrer que les entreprises collectives d'ES sont construites et produisent un ensemble de règles cohérentes et distinctes de celles de l'entreprise capitaliste. Cette approche permet de comprendre dans quelle mesure les entreprises collectives d'ES émergent, sont dénaturés par l'environnement capitaliste ou au contraire perdurent depuis plusieurs siècles, en s'adaptant, innovant ou en participant

à la régulation de notre système économique. Elles ont alors un rôle dans le changement institutionnel.

Il est possible d'illustrer notre démarche de recherche et la cohérence de notre programme de recherche par un schéma reliant les objets d'études, le questionnement, le socle théorique, les méthodes et les résultats (fig. 1).

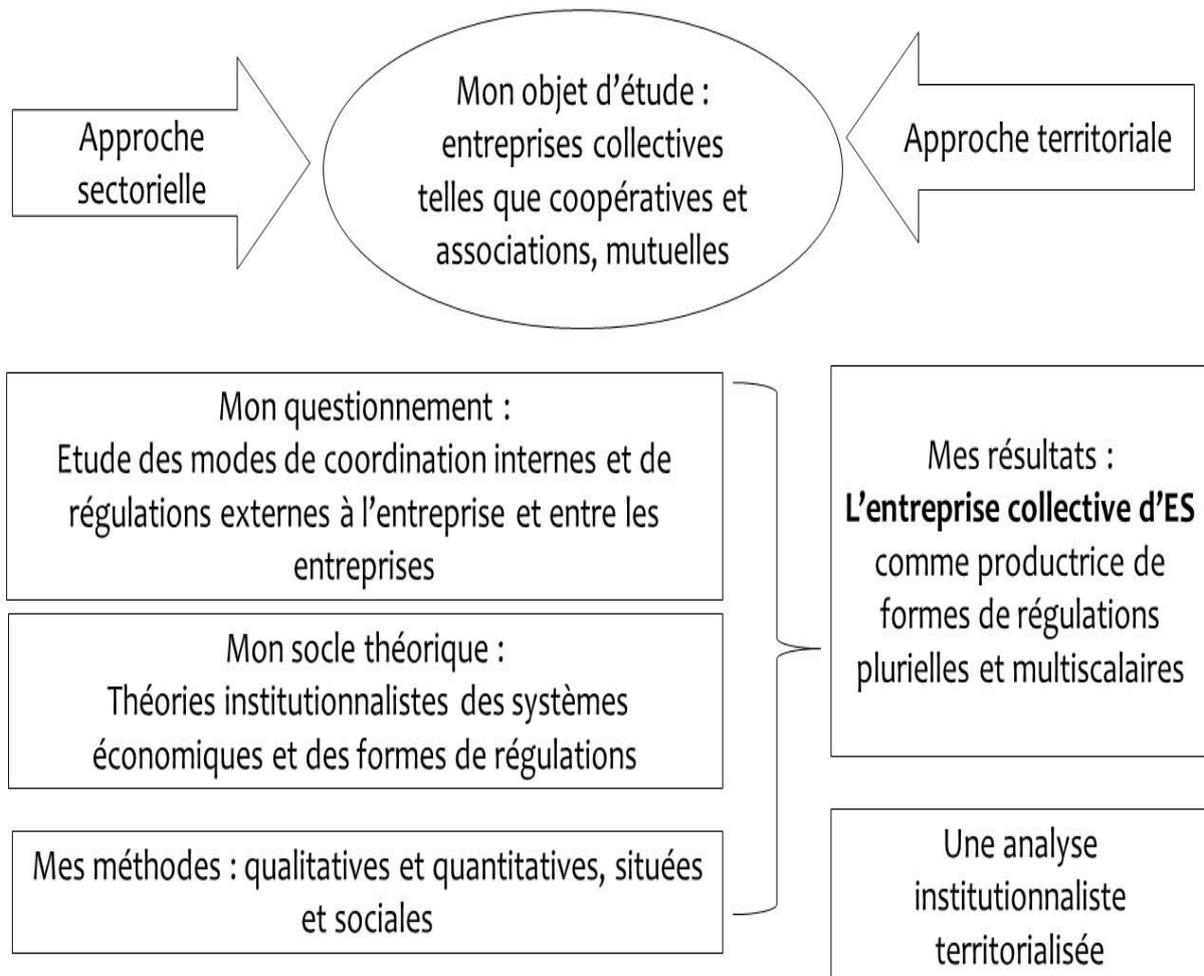


Figure 1 Présentation de ma démarche de recherche

Positionnement et contributions théoriques

Notre point de départ est de comprendre pourquoi il existe des entreprises collectives d'ES et dans quelle mesure leur existence, leur succès, leur disparition sont révélateurs du fonctionnement de notre système économique. Nous postulons que notre système

économique n'est pas homogène non plus que monolithique, et qu'il existe donc un pluralisme de logiques d'actions justifiées par des représentations du monde qui coexistent. Dans ce pluralisme, la logique capitaliste et la logique libérale constituent des idéaux types de notre système économique et elles sont dominantes. Cependant les actions économiques sont enchevêtrées dans plusieurs autres logiques. Nous postulons que les actions économiques sont encadrées dans plusieurs ensembles de règles dont les finalités sont guidées par un pluralisme de rationalités au sens de Weber (1921).

Nous nous inscrivons dans une école de pensée institutionnaliste au sens large, sans clivage ni dogmatisme. Nous mobilisons plus particulièrement la théorie des conventions qui permet de mieux qualifier la diversité des conventions entre les organisations, entre les organisations et les individus, et entre les individus. Nous complétons notre analyse avec la théorie de la Régulation pour mieux comprendre les modes de coordination individuels et collectifs dans les différents échelons des régulations (macro-économiques et mésoéconomiques, et territoriaux). Cette focalisation sur deux écoles de pensée francophone de l'institutionnalisme est motivée par une recherche de cohérence et d'unité, par la volonté aussi de mettre en lumière l'école de pensée francophone institutionnaliste de l'ES, qui a su, grâce des chercheurs, traverser les continents (Palard, 2005). Nous nous inscrivons dans une approche d'économie politique.

Pour illustrer notre raisonnement, voici un exemple sur les règles statutaires des entreprises collectives d'ES. Dans ces dernières, la règle démocratique « un homme = une voix », ou celle de la part obligatoire des réserves impartageables s'imposent à toutes les coopératives. Ces règles internes sont des règles de droits, qui définissent les comportements individuels et collectifs, les responsabilités et les sanctions. Ces règles modulent de fait les rapports sociaux de production et de répartition au sein de l'entreprise. A côté de ces règles statutaires, il existe des conventions internes choisies par chaque coopérative, elles sont donc inscrites de façon plus ou moins formelle dans les statuts ou dans des documents internes (objet social, qualité des membres, accès au sociétariat, souscription du capital social, affectation des résultats). Nous pouvons illustrer cette convention avec la question de la participation aux salariés. Par exemple, dans les scop la loi impose qu'au minimum 25% des excédents soit versés pour la participation aux salariés. Dans les faits, les scops, en 2017, ont distribué en France 43% de leurs excédents

pour la participation aux salariés (environ 72 millions d'euros fin 2017), soit un montant plus élevé que la contrainte réglementaire. Cet exemple dévoile la spécificité des règles de droits propres aux coopératives et les modalités d'appropriation de ces règles par les coopérateurs eux-mêmes. Notre cadre analytique institutionnaliste vise à analyser ces modes de coordination au niveau de l'entreprise collective d'ES, au niveau du secteur d'activité et au niveau du territoire.

Ainsi, la contribution de mes travaux, et de cette HDR est multiple :

- développer et stabiliser un cadre conceptuel des entreprises collectives d'ES,
- contribuer au développement des approches institutionnalistes, notamment au niveau de l'étude des conventions, et de l'étude des régulations sectorielles,
- expérimenter une méthodologie de l'étude du changement institutionnel.

Du bilan à la perspective : présentation de nos travaux

Dans notre premier chapitre, nous exposons nos concepts théoriques et nous formulons notre système d'analyse. Puis nous montrons comment celui-ci s'inscrit dans la théorie institutionnaliste en soulignant nos contributions originales par rapport à ces théories.

Dans notre deuxième chapitre, nous démontrons comment nous utilisons ce système d'analyse à la finance solidaire et la finance participative de don. Ce chapitre illustre notre cheminement depuis notre travail de thèse. En effet, notre thèse a conceptualisé la finance solidaire, mais maintenant nos travaux s'attachent à comprendre l'imbrication des logiques financières de marché, de la redistribution et de la réciprocité. Ce changement n'est pas le signe d'un éparpillement, mais il est l'approfondissement d'hypothèses déjà présentes dans notre thèse que nous choisissons de mettre à l'épreuve.

Notre troisième chapitre s'inscrit dans cette même perspective. Nous mettons à l'épreuve notre système d'analyse de l'entreprise collective d'ES. Nous appliquons notre système aux coopératives, formes concrètes d'entreprises collectives d'ES. Nous passons donc d'une analyse sur des objets ayant des similitudes par métier, à celle des objets ayant une unité organisationnelle, c'est-à-dire celle de l'entreprise collective d'ES. Nous montrons comment les résultats que nous avons ébauchés pour le métier de financier collectif d'ES,

s'observent dans les coopératives inscrites dans plusieurs secteurs d'activité. Cette convergence met en évidence la pertinence de notre système d'analyse, au-delà des métiers et des secteurs d'activité, et confirme notre regard institutionnaliste sur les organisations productives.

Notre quatrième chapitre inscrit notre raisonnement dans une analyse territorialisée. Nous proposons de compléter notre système d'analyse initial par des concepts d'économie territoriale pour une compréhension située de nos objets et de nos résultats. Nous mobilisons une méthodologie d'analyse factorielle pour mesurer l'importance des facteurs socio-économiques territoriaux et pour affiner notre compréhension des entreprises collectives d'ES.

Notre cinquième et dernier chapitre propose de conclure par un retour conceptuel sur notre travail. Dans ce chapitre, nous posons les fondements d'un programme de recherche en ES. Nous explicitons les fondements épistémologiques de ce programme, nous démontrons son ancrage dans la théorie institutionnaliste tout en soulignant sa contribution à l'approfondissement de cette théorie. Avant de conclure, nous explicitons les usages et les perspectives de ce programme de recherche en ES. La distinction entre une recherche sur des objets d'ES et une recherche en ES nous semble fondamentale. Une recherche en ES suppose de s'inscrire dans une théorie institutionnaliste, de mobiliser les principes épistémologiques et méthodologiques qui en découlent dans une vision plurielle de la société et des relations économiques. Ainsi, notre apport est d'explicitier les avancées de ce programme de recherche pour l'entreprise collective d'ES. Nos résultats sur la théorisation de l'entreprise collective d'ES nous semble riches de la compréhension des changements institutionnels en cours tout en appréhendant au mieux les régulations macro et mésoéconomiques, mais également territoriales. Ces travaux contribuent modestement, aussi, au renouvellement d'une économie politique à la fois de l'entreprise et des relations économiques.

Ainsi, nous proposons de commencer par la reconstruction logique de notre cadre théorique et de notre intention de recherche, puis nous exposons comment nous avons mobilisé ce cadre sur nos objets pour finir sur nos perspectives de recherche, dévoilant de nouvelles inflexions et un retour réflexif sur notre travail.

Chapitre 1

Penser l'économie sociale dans une approche institutionnaliste

Comme nous l'avons posé dès notre introduction générale, nous nous situons dans la communauté des économistes institutionnalistes. Cette communauté se construit autour de points communs dans leur représentation alternative de l'économie en tant qu'économie monétaire et capitaliste de production avec leur propre corpus (Lee, 2011). Postel (2007) souligne que le paradigme institutionnaliste est *«un paradigme fort de sa diversité... mais aussi de sa cohérence dans l'analyse des problèmes économiques contemporains (régulation du capitalisme, croissance des inégalités, persistance du chômage, problèmes environnementaux dramatiques...)». Ces problèmes ont tous une dimension institutionnelle que ce paradigme devrait être mieux à même d'appréhender que le courant néoclassique, entièrement conçu pour « éviter » la question de l'institution. »* (Postel, 2007, p 113).

Nous postulons donc le pluralisme des cadres théoriques. À l'inverse de représentations trop schématiques, nous acceptons des formes de perméabilité, de convergence, de chevauchements entre des écoles de pensée au sein de l'institutionnalisme comme aux marges de celle-ci (en particulier le néo-institutionnalisme). En effet, les courants de pensée institutionnaliste ne sont pas figés et statiques. Il existe des phénomènes de contagion, de diffusion, d'améliorations, au sein de chaque corpus, de chaque école par leurs propres auteurs, mais aussi entre des corpus, entre des écoles et entre les auteurs. A titre d'illustration, l'évolution et la réappropriation de la notion de communs attestent de ces allers-retours, sources de débats et connaissances. D'abord élaboré par Ostrom, le concept de commun est né dans le courant néo-institutionnaliste, puis il est enrichi, amendé par le courant de l'institutionnalisme historique (Coriat, 2015).

Ainsi, dans ce chapitre, il nous semble nécessaire de montrer comment le paradigme institutionnaliste nourrit nos travaux de recherche et en représente le socle théorique fondateur. Pour mieux comprendre la diversité du paradigme institutionnaliste, nous reprenons la classification de Hall et Taylor (1996), approfondie et amendée par Billaudot (2004) et Rousselière (2006). Pour ces auteurs, trois programmes de recherche

institutionnalistes coexistent : l'institutionnalisme des choix rationnels (IR²), l'institutionnalisme conventionnaliste (IC), et l'institutionnalisme historique (IH). Les lignes de démarcation entre ces courants sont construites sur les différentes conceptualisations de la rationalité des agents et des liens entre les individus et les objets collectifs (Billaudot, 2009, Rousselière, 2006).

Dans cette partie, nous présentons notre positionnement dans la communauté des économistes (1.1), puis nous exposons les apports et les filiations entre les programmes de recherche institutionnalistes et les entreprises collectives d'ES (1.2). Ce premier chapitre est autant une reconstruction logique de notre cadre théorique et que la mise en lumière de notre intention de recherche.

1.1 Notre positionnement dans la communauté des économistes

L'objectif de nos recherches est d'appréhender les relations économiques agencées par et dans les organisations productives. Nous étudions en particulier comment ces dernières agencent les relations économiques (de travail, de consommation, de financement, de répartition, de pouvoir) avec des conventions et avec des dispositifs institutionnels que nous allons définir par la suite. Cette approche institutionnaliste au sens large prend en compte les relations entre les institutions, les entreprises et les individus, fondées sur des mécanismes non strictement économiques ou strictement marchands. Elle nourrit la compréhension des processus productifs ainsi que des résultats et des supports d'interactions entre les individus, les entreprises et les institutions.

Dès lors, notre approche n'étudie pas la performance d'une entreprise, d'une convention ou d'un dispositif institutionnel car cela correspondrait à développer une vision normative. Notre approche consiste à mieux comprendre les dynamiques institutionnelles et leur coexistence dans nos systèmes économiques. Nous développons une approche qui tend à s'émanciper des visions binaires classiques (capitalisme versus alternatif) pour mieux démontrer la complexité des systèmes économiques. Nous postulons que ces systèmes reposent sur un pluralisme de conventions et de dispositifs institutionnels qui explique

² Ce programme est parfois nommé de néo-institutionnalisme.

l'existence, la permanence, la disparition et parfois la résilience, des entreprises collectives d'ES.

Pour mener nos recherches, nous énonçons donc un questionnement en plusieurs étapes :

- Quelles sont les contributions des entreprises collectives d'ES face à un phénomène socio-économique ? S'agit-il de compenser des situations d'inégalité ? S'agit-il de construire de nouvelles réponses ? S'agit-il d'atteindre des objectifs portés par une politique publique ou une communauté ?
- Comment ces contributions s'agencent-elles ? Sont-elles différentes de celles portées par d'autres formes d'entreprises (firme actionnariale, entreprise publique, entreprise domestique) ? Dans quelle mesure la nature collective de l'entreprise d'ES permet-elle cet agencement ? Ces contributions produisent-elles des changements au niveau de l'activité, du secteur, de la filière, du territoire ? Comment peut-on les identifier, les mesurer et les qualifier ? Ces contributions sont-elles plus soutenables, plus stables, plus résilientes que d'autres ? Reproduisent-elles des situations d'inégalité ?

Ce processus réflexif analyse simultanément la nature même de l'entreprise collective d'ES comme articulation des comportements individuels et collectifs, et le rôle de cette dernière dans l'agencement de solutions individuelle et collectives, et leurs effets (transformateur, amortisseur, régulateur, compensateur) dans les régulations mésoéconomiques des secteurs d'activités et des territoires.

Contribuer à l'économie politique de l'entreprise

L'entreprise fut longtemps un « impensé » de la théorie économique : l'entreprise est modélisée à partir de sa fonction de production, sans que la question de ses relations internes ne soit posée (relations de travail, de finance, de pouvoir). Dans les approches institutionnalistes, l'entreprise est une institution majeure du capitalisme, mais elle est peu étudiée. Nos travaux s'inscrivent dans ce champ, celui d'une économie politique de l'entreprise.

Une économie politique de l'entreprise suppose donc d'approfondir la connaissance du fonctionnement interne de l'entreprise et des relations entre les agents qui la composent,

mais aussi de mieux étudier les relations de l'entreprise avec son environnement micro, méso et macro-économique.

Nos travaux sur l'entreprise collective d'ES se situent dans cette perspective, en essayant d'approfondir un type d'entreprise qui ne soit pas l'entreprise par actions. Parmi les développements des théories économiques de l'entreprise, plusieurs travaux analysent l'entreprise à travers les relations de travail ou les relations inter-firmes. Notre propos n'est pas de refaire la synthèse de ces courants de pensée, celle-ci existe déjà (Baudry et Chassagnon, 2014 ou Coriat et Weinstein, 2004, 1995 par exemple), mais de comprendre l'intérêt et la pertinence d'une approche institutionnaliste de l'entreprise collective d'ES dans ce champ.

Revenons brièvement sur les développements structuraux des théories économiques de l'entreprise pour mieux comprendre la place de l'entreprise collective d'ES dans ces travaux. Jusqu'au début du XXe siècle, il a été démontré que les théories économiques de l'entreprise sont dominées par la vision néo-classique (Baudry et Chassagnon, 2014) : l'entreprise se résume à une fonction de production, la fameuse « boîte noire ». Un tournant s'opère dans les années soixante-dix avec la parution de l'article de Coase (1937). Dans cet article, l'auteur cherche à comprendre l'existence et la nature de la firme par rapport au marché (Coase, 1937). Cet article fut le déclencheur de développements importants pour les théories économiques de l'entreprise et plusieurs courants émergent : paradigme contractualiste, paradigme des coûts de transaction, paradigme cognitiviste, théories alternatives d'influence institutionnaliste, etc.

Ces développements étudient la diversité des structures de gouvernance dans l'articulation entre marchés et organisations (Ménard, 2012). Ces travaux discutent alors des formes hybrides définies par Williamson (1991) puis résumés par Ménard (2009) comme « une classe de « structures de gouvernance » qui assurent le pilotage de transactions impliquant une dépendance significative entre actifs détenus par des unités autonomes, sans que cette spécificité justifie l'intégration dans une entreprise unifiée » (Ménard, 1997, p 742). Ces réflexions naissent dans le courant néo-institutionnaliste qui utilise le vocable d'« arrangements institutionnels » pour nommer la diversité des arrangements contractuels, vecteurs des transactions économiques. Williamson propose que la réponse au choix entre « marché, organisation ou hybride » dépend de l'ampleur des coûts de

transaction et du degré de spécificité des actifs (Williamson, 1991). Cette approche soutient une grande partie des travaux sur l'entreprise. Cependant la majeure partie de ces travaux considère l'entreprise dans sa forme capitaliste.

À côté des travaux sur la firme capitaliste, quelques rares recherches analysent les formes alternatives d'entreprises, et en particulier les entreprises collectives comme les coopératives. Une partie de la littérature sur les coopératives trouve sa source dans les travaux de chercheurs américains entre 1950 et 1970, dont B. Ward (1958), Domar (1966), ou Vanek (1975). À cette époque, la question de la coopérative est soulevée à travers l'étude de l'entreprise autogérée. L'analyse porte sur la question de l'efficacité de l'entreprise autogérée par rapport à la firme capitaliste autour de deux thèmes : les objectifs et l'organisation interne. Selon ces auteurs, les objectifs d'une entreprise coopérative et d'une entreprise capitaliste sont différents : la première recherche la maximisation du revenu moyen tandis que la seconde poursuit la maximisation du profit. Cette différenciation par la non maximisation du profit constitue un avantage comparatif pour les coopératives dans leur recherche d'efficacité et semble un facteur favorable à la concurrence (Vanek, 1975). La question de l'efficacité de la firme est récurrente. Alors que dans la firme capitaliste, le capitaliste est responsable du contrôle du travail, dans l'entreprise autogérée, la fonction de contrôle est dévolue aux travailleurs eux-mêmes, selon un contrôle par les pairs. Les travaux de Williamson (1987) montrent que l'entreprise centralisée est plus efficace que l'entreprise gérée par des pairs car les comportements de « flânerie » affectent directement son revenu. La firme autogérée serait moins efficace pour gérer les comportements opportunistes et les coûts de transaction afférents et pour limiter les phénomènes de « passager clandestin ».

Pourtant, les approches précitées ne permettent pas de prendre en considération les spécificités des coopératives de façon plus approfondie : les notions d'efficacité ou d'opportunisme n'intègrent pas les notions de valeurs, de normes ou de justice sociale ; les finalités de l'action ne sont pas étudiées et les agents demeurent des individus supposés rationnels sans influence sur leur environnement. Des travaux récents (Barreto, 2011, Chevallier, 2011) critiquent le « réductionnisme » de l'économie standard qui réduit l'entreprise à un simple croisement de « flux » ou une entreprise financiarisée « liquide »

(Colletis, 2010). Ces réflexions font écho aux travaux récents sur la nature de l'entreprise comme institution de pouvoir (Baudry et Chassagnon, 2010, 2012).

En parallèle à ces travaux, les approches institutionnalistes positionnent l'entreprise comme une forme institutionnelle agençant des conventions et des principes de régulation protéiformes. Nous puisons dans l'économie des conventions et la théorie régulationniste, principalement, les concepts de notre économie politique de l'entreprise collective d'ES. Nous développons dans la deuxième section de ce chapitre les courants institutionnalistes que nous mobilisons dans nos travaux.

L'économie des conventions propose les bases d'une économie politique de l'entreprise, comme le suggère Eymard-Duvernay (2004). Dans cette perspective l'économie des conventions démontre que *« le lien social dans l'entreprise ne peut donc reposer sur un contrat interindividuel. Il faudrait plutôt parler de contrat social, dans la continuité des philosophies politiques du même nom, pour prendre en compte les institutions qui fondent le lien social »* (Eymard-Duvernay, 2004 : 7).

Cette approche théorique nous semble fructueuse pour l'analyse des espaces de coordination entre l'individu et les collectifs. Comme le souligne Orléan : *« à l'intérieur de cette perspective institutionnaliste, ce qui distingue l'approche conventionnaliste, et fait sa spécificité, est une attention particulière aux questions de l'action et de la coordination, pensées comme transversales aux sciences sociales »* (Orléan, 1994 : 11). Cependant, cette économie politique de l'entreprise reste focalisée sur l'entreprise capitaliste comme le précise Eymard-Duvernay (2004) : *« Nous avons utilisé l'expression « entreprise capitaliste » [...] elle désigne une forme de production historiquement datée, qui a joué, et continue de jouer, un rôle considérable dans le développement économique. Nous utiliserons fréquemment par la suite le terme « entreprise », sans autre précision, mais c'est bien cette forme d'entreprise que nous avons en tête »* (Eymard-Duvernay, 2004 : 4).

En complément de la théorie des conventions qui conceptualise les relations entre les individus et les collectifs, la théorie de la Régulation analyse les relations entre les formes institutionnelles macroéconomiques et les dispositifs institutionnels sectoriels et territoriaux. Si nous postulons que l'entreprise est une institution, l'analyse des relations entre les formes institutionnelles devient centrale.

Au niveau micro-économique, les analyses régulationnistes de la firme ont permis de rendre compte de la manière dont les innovations organisationnelles, ou innovations productives, venaient modifier les rapports sociaux (Coriat, 1979, 1990 ; Coriat et Weinstein, 2004, 1995). Les travaux sur les modèles productifs (Boyer et Freyssenet, 2000, 2002, 2006) ont également permis de rendre compte des rapports sociaux associés à des innovations organisationnelles. Ces travaux inspirés des approches évolutionnistes constituent un socle analytique robuste et riche pour étudier l'environnement institutionnel. De façon plus récente, la théorie de la Régulation est enrichie par une approche mésoéconomique (Bartoli et Boulet (1990), Gallois (2012), Lamarche 2010, Chanteau et *alii*, 2016).

Pourtant, lorsque la théorie de la Régulation conceptualise les formes institutionnelles du capitalisme, l'entreprise est analysée uniquement dans sa forme capitaliste, c'est-à-dire la grande entreprise fordiste représentée comme les « *organisations orientées vers le profit et où les comportements sont, à tous les niveaux, orientés par le calcul monétaire* » (Azoulay et Weinstein 2001). Nos travaux constituent un enrichissement à la compréhension de l'entreprise collective d'ES dans les dynamiques institutionnelles du capitalisme.

Les entreprises collectives d'ES sont des organisations productives reposant sur un contrat d'association spécifique, liant des sociétaires dans le but de mettre en œuvre une activité économique répondant à leurs besoins, sans recherche de profit individuel. La non rémunération des parts de capital et le non pouvoir du capital dans la gouvernance de ces entreprises nous permettent de qualifier l'entreprise collective comme une entreprise a-capitaliste.

Cette nature interne a-capitaliste de l'entreprise collective d'ES ne signifie pas qu'elle n'a pas de lien avec le capitalisme. Cette forme organisationnelle d'entreprise a émergé et s'est construite au XIXe siècle en Europe afin de répondre aux besoins de la société industrielle en construction. Son émergence et ses conventions internes s'inscrivent en contestation avec les conventions capitalistes (en particulier la convention de répartition de la valeur vers les détenteurs du capital et la convention de pouvoir orientée vers les apporteurs de capitaux). L'analyse des logiques de répartition dans les entreprises collectives d'ES confirme que les modes de répartition obéissent à des normes, à des règles bien plus diverses que celles orientées par la seule efficacité marchande et en fonction de la

productivité individuelle, révélant une convention productive spécifique. Dès lors, il s'agit d'analyser le lien entre la production et la répartition dans les entreprises collectives d'ES. Nous montrons dans le développement de ce travail les liaisons entre l'entreprise collective d'ES et le capitalisme. Nous considérons le capitalisme comme un système économique spécifique reposant sur des régulations, des conventions et des représentations propres et aujourd'hui dominant.

Nous proposons alors d'analyser les entreprises collectives d'ES comme des institutions productrices de règles pouvant avoir une influence sur les rapports économiques par l'étude des modes de coordination entre acteurs ainsi que par l'analyse des règles plus globales du fait de leur inscription dans leur environnement économique. Le choix de centrer l'observation sur des formes d'entreprises collectives d'ES est source d'innovation dans une littérature principalement concentrée sur les entreprises capitalistes qui fonctionnent plus sur des logiques hiérarchiques internes et concurrentielles internes que sur des logiques de coopération internes et externes. Nous observons ainsi les relations entre des conventions dominantes et des conventions mineures, tout en regardant en détail les processus de transferts, de contagion entre ces conventions, permettant de révéler les règles instituées et institutives.

Une économie politique de la coopération inter-organisationnelle

Nos questionnements sur l'entreprise collective d'ES sont ancrés dans les mutations qui transforment plusieurs secteurs productifs (par exemple l'énergie³ et la mobilité). Le contexte de mondialisation, du développement des nouvelles technologies de l'information et de la pression concurrentielle (Colletis et Lung, 2006) sont autant de facteurs déclencheurs de mutations. Ces évolutions affectent autant la nature de l'activité industrielle⁴ que sa mise en œuvre⁵. L'étude des systèmes sectoriels de production et

³ Nous avons principalement travaillé sur le champ de l'énergie et la mobilité lors de trois programmes de recherche : Transcoop (2017), MOBiPA (2019/2021) et CITENR (2019/2020). Voir le détail dans le rapport d'activité en annexe.

⁴ On parle aujourd'hui d'industrialisation pour des activités tertiaires, et d'économie de la fonctionnalité pour des secteurs industriels traditionnels comme l'automobile qui développent leurs stratégies autour de l'usage du bien (exemple avec les systèmes de location de voitures ou de pneus).

⁵ Par exemple, le développement du tertiaire a des conséquences directes sur l'organisation de la chaîne de production par la prise en considération des usages et les logiques de service.

d'innovation montre la pertinence de la prise en compte des interactions marchandes et non marchandes pour comprendre les mutations du système industriel (Bianchi et Labory, 2013, Laurent et Du Tertre, 2008). Face à une fragmentation des activités, au changement dans les référentiels de l'action publique, le secteur industriel cherche à définir de nouvelles stratégies (Bianchi et Labory, 2013). Ces stratégies tendent à maintenir la création de valeur par les entreprises dans un environnement en changement (financiarisation, tertiarisation, mondialisation, uberisation). Dans ce contexte, la coopération inter-firmes est une des modalités possibles de réponse reposant sur un arrangement institutionnel permettant, sous contrainte concurrentielle, la création de valeur pour chacune des entreprises et pour le système économique lui-même. La littérature sur la coopération inter-organisationnelle mobilise beaucoup les approches déjà citées dans la compréhension de la firme, en particulier les théories contractualistes et celles des coûts de transaction. Ces approches conduisent à identifier la gouvernance d'entreprise comme espace de contractualisation.

Par rapport à ce corpus et face aux enjeux empiriques, nous proposons une économie politique de la coopération qui puise ses racines dans les théories institutionnalistes.

Poser la question des coopérations multi-acteurs renvoie à une littérature scientifique bien établie sur les facteurs macroéconomiques (politiques publiques, régulations sectorielles) comme les facteurs micro-économiques (les formes de proximité, les mécanismes de partage d'information et de résolution des conflits). L'économie industrielle a, depuis plusieurs années, mis en lumière les relations de coopération entre les firmes, à l'image des clusters, districts industriels ou pôles de compétitivité. Cette approche a, dans un premier temps, considérablement approfondi son analyse des relations entre firmes (sous-traitance, cotraitance), des relations formelles et informelles, permettant de parler de la firme-réseau et des mécanismes de concurrence et de coopération en matière d'innovation. Afin d'approfondir la compréhension de ces phénomènes, il semble crucial d'étudier la nature des entreprises, leur rationalité spécifique, leur rôle respectif, l'articulation des logiques individuelles et collectives et la mise en cohérence de ces logiques avec les modes de structuration des interactions micro, méso et macro-économique (Forest et Hamdouch, 2009).

Alors que les relations inter firmes sont le plus souvent analysées sous l'angle de la théorie des contrats et de ses développements récents (en cohérence avec les théories de la firme

que nous avons évoqué), nos travaux interrogent les principes de coordination mis en place au niveau mésoéconomique. Notre hypothèse principale est que les entreprises collectives d'ES sont à l'origine d'adaptation et de création de principes de coordination articulant les contrats, les normes et les conventions, et contribuant à l'adaptation et aux transformations des régulations sectorielles et territoriales. La question des formes de coordinations marchandes et non marchandes est ancienne en économie, la nouveauté ici consiste justement à interroger le changement institutionnel au prisme des entreprises collectives d'ES.

L'approche sectorielle participe d'un programme visant à renforcer les concepts à l'échelle méso, dans le but de comprendre conjointement changements macroéconomiques (régime d'accumulation et mode de régulation) et changements micro-économiques (comportement des acteurs) (Lamarche, 2010). Le secteur résulte d'une construction sociale spécifique autour « *de la structuration des intérêts économiques, des lieux de la représentation professionnelle, des procédures de coordination régissant les diverses stratégies des unités productives* » (Boyer, 1990 : 52). L'étude des régulations sectorielles et territoriales est alors pertinente pour comprendre les comportements des individus, des entreprises comme acteur collectif et de leurs interactions. La régulation sectorielle se caractérise comme une régulation partielle (les dynamiques macro-économiques de revenus et d'emploi peuvent peser sur le secteur) et en partie seulement autonome, une partie de la régulation provenant de dispositifs externes au secteur (Lamarche, 2010, Gallois, 2012). L'approche sectorielle, articulée aux échelles territoriales de formation des compromis sociaux et d'émergence des dispositifs institutionnels, permet de traiter des spécificités au sein d'un régime d'accumulation instable.

Nous avons donc ancré notre économie politique de la coopération dans une approche territorialisée des modes de coordination et de régulations sectorielles. Nous avons choisi d'analyser la spécification des ressources donnant naissance aux systèmes productifs locaux et de mettre en lumière comment ces relations de coopérations participent à la régulation territoriale et à la recomposition de la cohérence socio-économique au niveau d'un territoire donné dans un contexte de mondialisation.

La spatialisation des activités productives est aussi une question traditionnelle en économie. Cette question s'inscrit dans la continuité des travaux fondateurs de Marshall

(1890) réactivés à partir de la fin des années 1970 par ceux portant sur la « Troisième Italie » (Bagnasco, 1977; Beccattini, 1979, Brusco, 1982), et prolongés par l'école grenobloise (Pecqueur, Courlet, Ferguene, Pecqueur). Les enjeux aujourd'hui s'attachent à interpréter la territorialisation des entreprises par l'utilisation de ressources spécifiques dans le cadre de systèmes productifs territorialisés. Or l'étude de la coopération localisée entre firmes ne suffit pas pour comprendre l'émergence et la réussite des systèmes territorialisés, il est nécessaire de prendre en compte la construction socio-économique de ces interactions (Colletis, 2010) puis d'appréhender les conditions de leur stabilité. Face à ce corpus, la théorie des ressources territoriales (Colletis et Pecqueur, 2018) apporte un éclairage sur la mise en œuvre des conventions au niveau des territoires et permet de mieux comprendre l'articulation entre les régulations macro-économiques et les conventions plus micro-économiques.

Notre approche s'inscrit dans une conception du territoire comme un concours d'acteurs, dans un contexte spatial déterminé qui vise à faire émerger puis à tenter de résoudre sous contraintes un problème (sociétal ou productif) partagé (Pecqueur et Itçaina 2012). Ainsi la notion de territoire fait autant référence aux activités de production et de consommation qu'aux relations d'associations des acteurs privés à l'élaboration et à la mise en œuvre de l'action publique. L'enjeu est donc de comprendre la dynamique d'auto-organisation des acteurs en vue de résoudre un problème commun (Landel et Pecqueur, 2016). Les dynamiques territoriales peuvent être définies à travers l'analyse de la coordination entre les acteurs et l'identification des ressources construites sur un territoire, la coordination pouvant elle-même être observée à partir de l'économie des proximités.

De plus, des développements récents dans les approches régulationnistes analysent les dispositifs sectoriels selon des configurations territorialisées, qui se nouent dans des compromis élaborés à des niveaux territoriaux. Caractériser le mode de régulation sectoriel suppose de s'intéresser à l'articulation entre dispositifs institutionnels et régimes économiques. Pour comprendre cette articulation il faut revenir aux modalités de production et de répartition de la valeur et aux conventions qui régissent la qualité des produits eux-mêmes. Le caractère territorialisé de l'engendrement des règles, de la négociation des compromis et de l'accumulation est aujourd'hui au cœur de nos questionnements. La théorie de la régulation s'est d'abord intéressée au niveau

macroéconomique et macro-social, si bien que la dimension territoriale des régulations a été originellement oubliée. Le programme sur les régulations sectorielles s'est ainsi ouvert à la dimension territoriale, complétant une dynamique de recherches mésoéconomiques (Chanteau, et *alii*, 2002). Nos travaux participent à cette élaboration.

Notre appropriation des théories conventionnalistes et régulationnistes permet d'édifier une architecture des modes de coordination aux échelles micro, méso et macroéconomiques et d'étudier leur interaction dans une perspective dynamique. Avec les méthodes et les outils des approches régulationnistes et conventionnalistes, nous proposons un schéma d'articulation des interactions. Avant de présenter ce schéma, nous posons le thésaurus des notions utilisées et leur imbrication à partir des travaux existants (en particulier Bartouli et Boulet, 1990, Lamarche, 2010, Gallois 2012).

La notion de « dispositif institutionnel » désigne « *les institutions productrices de normes, de processus, d'interventions qui encadrent et orientent ces régimes économiques. Elle permet d'éviter une approche exclusivement étatiste* » (Bartoli et Boulet, 1990 : 19). Les dispositifs institutionnels s'inscrivent dans des formes institutionnelles dominantes, de règles de formation d'organisations collectives, de normes de qualité spécifiques et de conventions. Ainsi, le marché n'est qu'un dispositif institutionnel parmi d'autres. Ces dispositifs peuvent être d'origine locale, nationale ou internationale, et des conflits inter-niveaux peuvent exister. Les dispositifs institutionnels s'observent au niveau des politiques économiques, des secteurs d'activités et des territoires. Ils sont le produit des confrontations entre les individus, les entreprises et les pouvoirs publics. Ils édictent l'environnement institutionnel dans lequel agissent les entreprises et les individus.

Nous proposons d'introduire entre le niveau des dispositifs institutionnels émanant de la macroéconomie et le niveau des conventions, émanant des comportements individuels, un niveau intermédiaire : celui l'arrangement institutionnel. La notion d'arrangement institutionnel constitue selon nous le maillon entre le niveau macroéconomique et le niveau micro-économique. Ce terme est présent dans les travaux de chercheurs appartenant à la théorie de la Régulation (Lamarche, 2010, Boyer 2004). Dans cette approche, un « arrangement institutionnel » désigne des formes de coordination dont il existe une grande variété. Cependant, cette notion est peu utilisée et approfondi dans les travaux de la régulation, du fait d'une focalisation sur les dispositifs institutionnels et les régulations. Par

contre, ce terme est aussi présent dans les courants néo-institutionnalistes pour désigner aussi la diversité des formes contractuelles entre les individus. Williamson (1991) le définit comme « *an institutional arrangement is an arrangement between economic units that governs the ways in which these units can cooperate and/or compete. It ... [can] provide a structure within which its members can cooperate ... or [it can] provide a mechanism that can effect a change in laws or property rights.* » (Williamson, 1991, p 287). Cette notion illustre le processus de construction des règles au niveau des individus, des entreprises et de l'environnement institutionnel.

Pour une approche allant du méso vers le micro économique, la notion de convention nous semble pertinente et d'un usage courant en économie. Elle désigne une régularité de comportement au sein d'une population donnée (Orléan, 1994). Les conventions désignent des « *cadres communs d'actions, notion multiforme qui avait l'avantage de se connecter directement avec l'analyse économique des problèmes de coordination en situation d'incertitude* » (Bessy et Favereau, 2003 : 121). La notion de convention permet d'expliquer comment les agents appliquent, interprètent et modifient les règles formelles et informelles, ce concept interprétatif évite le recours à des supra-règles interprétatives dans un processus itératif (Bessy et Favereau, op.cit.). La convention constitue une extériorité dont la présence structure les relations entre les individus, et entre les individus et les institutions. Ou, pour le dire autrement, la convention ne se réduit pas à la seule mise en commun des rationalités individuelles, elle est de nature collective ou sociale, et elle échappe à la pure logique de la rationalité stratégique (Orléan, 1994). Nous proposons d'imbriquer ces concepts dans un système d'analyse que nous illustrons (Fig. 2). Nous proposons aussi un glossaire de ces termes en annexe.

Approche macroéconomique	Approche mésoéconomique	Approche micro-économique
Dispositifs institutionnels	Arrangements institutionnels	Conventions
<p>Institutions productrices de normes, de processus, d'intervention qui encadrent et orientent ces régimes économiques. Elle permet d'éviter une approche exclusivement étatique » (Bartoli et Boulet, 1990, p 19).</p> <p>Ensemble des institutions productives de normes, de processus et de réglementation (Boulet et Bartoli 1990, Lamarche 2010, Gallois 2012, Chanteau et alii, 2016)</p>	<p>Chez les néo institutionnalistes (Williamson 1985 ; 1991), Davis et North,1971)</p> <p>= relations contractuelles vecteurs de transactions (Ménard, 1997).</p> <p>Pour la théorie de la Régulation</p> <p>= variété des formes de coordination et notamment éviter de focaliser sur le marché comme seul ou principal arrangement institutionnel (Boyer, 2004).</p>	<p>« cadres communs d'actions, notion multiforme qui avait l'avantage de se connecter directement avec l'analyse économique des problèmes de coordination en situation d'incertitude » (Bessy et Favereau, 2003 : 121).</p>

Figure 2 Définition des concepts clés de notre analyse théorique

A partir de ce système institutionnaliste des modes de coordination et de régulation des relations entre individus, entreprises et institutions, nous proposons une analyse dynamique pour comprendre le changement institutionnel et le rôle des entreprises collectives d'ES dans ce processus, comme nous l'illustrons dans la figure suivante (fig. 3).

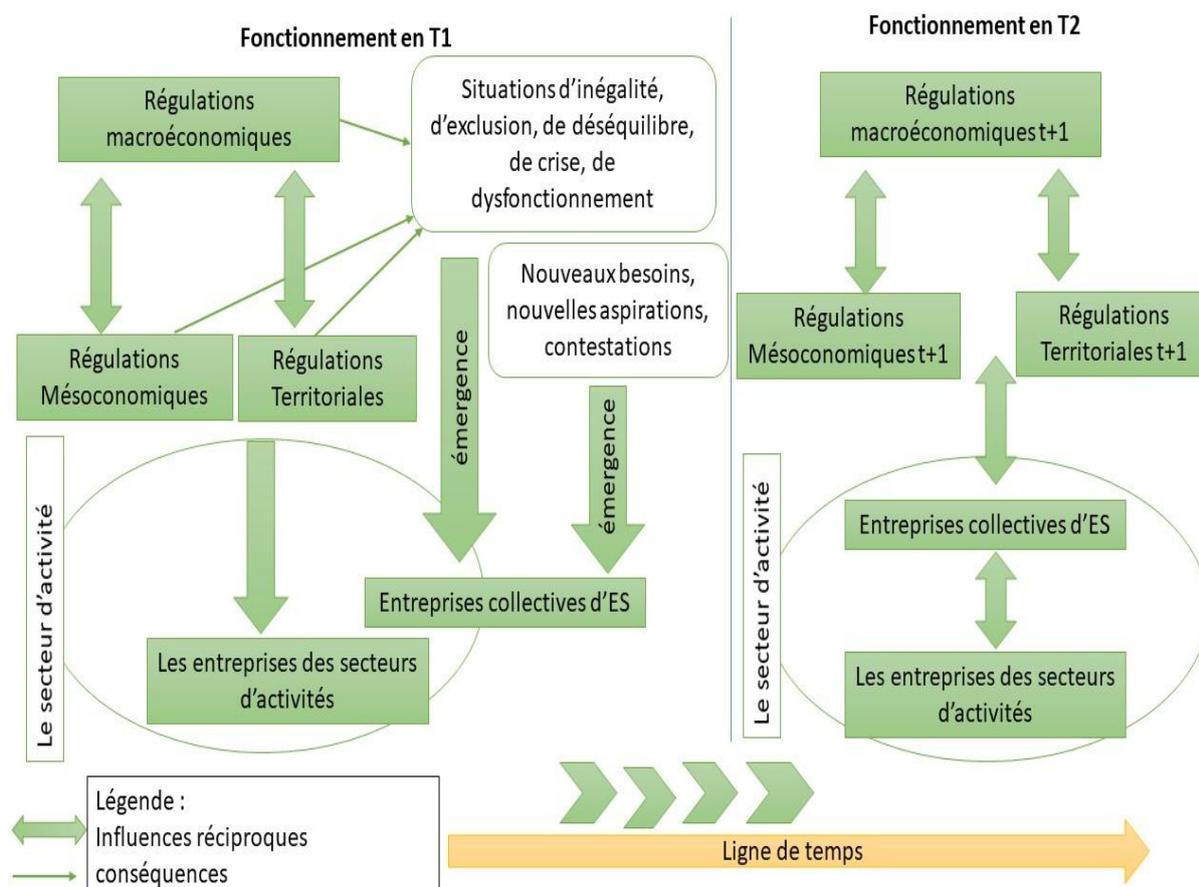


Figure 3 Mise en perspective dynamique de notre cadre d'analyse

En t1, notre schéma indique que des régulations macroéconomiques, mésoéconomiques ou territoriales ne permettent pas de régler des situations d'inégalités, d'exclusion, de dysfonctionnement ou de crises. Les individus, face à des problèmes non résolus par les régulations en place, se mobilisent et créent des entreprises collectives d'ES. Ces dernières élaborent de nouvelles actions de coordination entre agents, entre entreprises pouvant aboutir à des nouvelles conventions au sein du secteur d'activité, ou de la filière. Le contexte d'émergence de ces entreprises collectives d'ES peuvent aussi résulter de nouveaux besoins, d'aspirations sociales nouvelles ou de formes de contestations de l'ordre établi. En t2, ces processus d'élaboration de nouvelles conventions et d'intégration des entreprises collectives d'ES contribuent à l'amélioration des régulations macroéconomiques, mésoéconomiques ou territoriales. Nous proposons alors une grille conceptuelle faisant système afin d'analyser les interactions entre les secteurs d'activités, les territoires et les individus en positionnant les entreprises comme des institutions productrices de normes, de processus et de réglementation.

Ainsi, nos apports sont de plusieurs niveaux :

- construction d'un cadre analytique institutionnaliste imbriquant les niveaux individuels et collectifs,
- une analyse dynamique du changement institutionnel par l'articulation des niveaux macroéconomique et mésoéconomique,
- un approfondissement de l'économie politique de l'entreprise par l'étude des modes de coordination et de régulation afin de mieux comprendre l'entreprise collective d'ES et l'entreprise capitaliste par ricochet,
- une esquisse d'une économie politique de la coopération afin de comprendre le changement institutionnel dans une logique pluraliste.

1.2 Les entreprises collectives d'ES analysées à la lumière des courants institutionnalistes

Nous revenons dans cette section sur la présentation des courants institutionnalistes et sur la manière dont ces courants peuvent être mobilisés pour comprendre les entreprises collectives d'ES.

1.2.1 L'approche en institutionnalisme rationnel et l'existence des entreprises d'ES

L'institutionnalisme rationnel s'inscrit dans les théories contractualistes et plusieurs de ses représentants étudient les entreprises (Williamson, McCain, Hansmann, etc.). Dans ce courant, les institutions (règles, arrangements organisationnels ou contractuels) sont alors conçues comme des mécanismes réducteurs d'incertitude : les individus doivent recourir à des règles pour coordonner leurs actions et gérer l'incertitude économique. L'institutionnalisme rationnel s'inscrit dans la lignée des théories de l'agence, des contrats et des incitations, des droits de propriétés et des coûts de transaction. Il permet de comprendre la formation d'un arrangement organisationnel particulier, qui peut ne pas être un arrangement marchand, cet arrangement étant sélectionné comme l'arrangement efficient parmi les arrangements contractuels possibles. Pour les principaux auteurs de ce courant, le marché est le premier choix d'arrangement entre les individus. En cas de dysfonctionnement, l'autorité hiérarchique incarnée dans la firme est un « *second best*

choice ». En substitution à cette autorité hiérarchique, des relations hybrides peuvent s'avérer aussi être des solutions efficaces (Williamson, 1991).

L'institutionnalisme rationnel tend à expliquer un arrangement institutionnel dans un environnement institutionnel donné (Rousselière, 2006, p 240). Cette approche théorique permet d'expliquer le choix des agents économiques en faveur d'un arrangement institutionnel tel que l'entreprise collective d'ES. Elle explique pourquoi un arrangement institutionnel non marchand comme l'entreprise collective d'ES est sélectionnée par les individus dans un contexte institutionnel donné. Elle explique alors la différence par rapport à la norme, et justifie dans un environnement institutionnel donné, la présence et l'efficacité des entreprises d'ES dans une perspective d'arbitrage des individus en contexte d'incertitude et dans le but de répondre à leur rationalité. Ces modèles ont été utilisés dans plusieurs secteurs d'activités dans lesquels la présence d'entreprises d'ES est significative comme par exemple dans l'étude des coopératives (Hansmann, 1980) ou dans le champ culturel (Rousselière, 2006).

Parmi les travaux de l'institutionnalisme rationnel, les travaux d'Henry Hansmann (1980, 1981a, 1981b, 1988; 199 », 1999) interrogent les coopératives parmi les arrangements institutionnels possibles et les identifient comme des solutions efficaces. Il considère les coopératives comme des acteurs économiques significatifs « *Cooperatives [...] represent a substantial share of the economy in most developed market economies* » (Hansmann, 1999 p 387). Hansmann analyse la place et la contribution des coopératives par rapport à deux types de coûts de transaction : « costs of market contracting » et « costs of ownership » (Hansmann, 1999). A la différence de beaucoup des auteurs néo-institutionnalistes, qui attribuent une forme d'inefficacité aux coopératives, Hansmann démontre leur efficacité en termes de coûts de transaction dans certaines configurations : « *There are likely to be many new fields in which cooperatives play an important role by providing an attractive tradeoff between the costs of contracting and the costs of ownership* » (Hansmann, 1999, p 403). Cette analyse montre alors que la présence d'entreprises collectives d'ES dépend de la structure des coûts du secteur, du bien ou du service dans un contexte national donné. Reposant sur des coûts de transaction, l'IR explique l'existence, la présence, et peut-être même l'extinction, des entreprises d'ES dans plusieurs domaines économiques (secteur culturel, agriculture, distribution alimentaire).

Depuis quelques années, on constate un renouveau dans l'interprétation du pluralisme institutionnel dans la lignée des théories contractualistes et des coûts de transaction. Parmi eux, les travaux sur les communs d'Elinor Ostrom proposent une théorie positive de l'action collective dans le champ de la science économique et contribuent à la reconnaissance de formes de propriétés collectives et plus généralement de la diversité des organisations hors du dualisme État/marché. Son approche permettrait en ce sens de mieux définir, analyser et théoriser l'ESS (Chanteau et Labrousse, 2013) par le biais de deux apports majeurs : comprendre l'action collective au-delà de la dualité État/ marché, et prendre en considération un pluralisme de règles d'action, marchandes et non marchandes. Refusant les dichotomies simples et la monoculture institutionnelle, Ostrom a développé un cadre théorique permettant de penser les caractéristiques des institutions dans leur diversité, en étudiant leurs morphologies sans les ranger dans des catégories imperméables. Chaque institution est potentiellement une structure hybride possédant des caractéristiques attribuées habituellement au secteur "public" ou "privé" (Chanteau et Labrousse, 2013). Ostrom définit les institutions comme des règles utilisées par des individus pour organiser des relations d'interdépendance répétitives ; ce sont des prescriptions indiquant ce qui est obligatoire, interdit ou autorisé dans une situation donnée. (Ostrom, 1986, p. 5)

Une des richesses des travaux d'Ostrom réside dans l'étendue et la diversité des études de cas recensées pour nourrir ce programme de recherche et dans la méthodologie de l'Institutional Analysis and Development framework (IAD) qui analyse les interactions entre les acteurs au sein d'une arène d'action mais aussi les variables externes qui vont influencer les arènes et les règles élaborées par les acteurs. Nous nous sommes alors demandé si les coopératives, comme entreprises sociales collectives observables juridiquement à travers le monde, faisaient partie des cas étudiés par Ostrom et si celle-ci édifiait des conclusions qui leur soient spécifiques. Malgré la multitude des cas, les références aux coopératives sont rares chez Ostrom (Artis et Ranville, 2016). Nous avons noté qu'Ostrom fait référence à la coopérative comme moyen d'établir certaines règles qui influencent une situation d'action : les règles de position et les règles de gains (Ostrom, 1986, pp. 19). Par exemple, la coopérative est un moyen d'établir une règle de position à travers la définition du statut de membre. De même, la coopérative est utilisée pour définir les règles de gains : des

propriétaires terriens financent le système d'irrigation qu'ils utilisent par le biais d'une coopérative et contribuent en proportion de la quantité de terres détenues. Enfin, la coopérative est explicitement donnée comme un exemple de propriété collective. (Ostrom, 2010, pp. 84). Ainsi la coopérative chez Ostrom est explicitement liée à l'existence d'un système de règles qui détermine les positions des membres, le mode d'allocation des ressources et les droits de propriété. La coopérative est donc une forme organisationnelle auto-organisée selon Ostrom. Ce point valide l'existence même des coopératives dans une logique contractualiste.

La théorie d'Ostrom est fortement mobilisée ces dernières années par des chercheurs pour comprendre des objets d'ES (Fontaine, 2019, Nyssens et Petrella, 2014 et 2015, etc.). Plusieurs travaux sur les objets ES utilisent le cadre théorique des communs pour penser la pluralité des formes d'organisation, et pour fonder une définition de l'ES. Plusieurs articles récents soulignent des liens théoriques entre l'ES et l'approche d'Ostrom : le pluralisme des formes d'institution, l'aspiration démocratique, la réciprocité (Isaurralde, 2015), la cohésion sociale (Dacheux et Goujon, 2014), le pilotage par la valeur d'usage (Paranque, 2012), etc. Dans les appropriations françaises du concept de communs pour étudier des objets d'ES, les auteurs mobilisent principalement deux apports des travaux d'Ostrom : le régime de propriété (collectif en particulier) et le mode de gouvernance (démocratique). Cette grille d'analyse est mobilisée pour comprendre en particulier les formes de coopération dans l'ESS : « communs urbains » et SCIC (Eynaud et Laurent, 2017), PTCE et « communs sociaux » (Defalvard et Fontaine, 2018).

Le pas semble alors simple à franchir pour postuler que les formes organisationnelles de l'ES, ou l'ES elle-même, sont des communs. Pourtant, cette assimilation de l'ES à un commun n'est pas si simple⁶ et elle suppose des ajustements par rapport à la pensée initiale d'Ostrom. Plusieurs travaux sur les objets d'ES mobilisant les communs s'éloignent des fondements de la théorie ostromienne, en ajoutant une dimension politique et encadrée à l'approche sur les communs (Coriat, 2015a et b) et par conséquent nous invitent à mobiliser d'autres courants institutionnalistes. Il nous semble que les communs

⁶ Le programme de recherche « EnCommuns » piloté par Benjamin Coriat clarifie ce point en proposant une rencontre entre les communs et les coopératives, et l'ESS, sans les fondre l'un dans l'autre. Au contraire, en écho avec notre approche, il s'agit de faire progresser la connaissance par le renforcement mutuel de ces deux cadres d'analyses (<http://encommuns.com/>).

regroupent une diversité de formes organisationnelles possibles pour l'action collective et que les entreprises collectives d'ES sont une forme possible parmi elles. Bien que les outils analytiques d'Ostrom soient pertinents pour qualifier et mettre en lumière la spécificité de la gestion par une entreprise collective d'ES, les fondements micro-économiques de cette théorie en limitent l'usage. Il semble toujours compliqué de mesurer la spécificité de l'entreprise collective d'ES quand seule la maximisation de la valeur économique prime et que les relations économiques sont principalement des relations contractualistes. Nyssens et Petrella soulignent bien les divergences de points de départ, en particulier dans la définition de l'intérêt collectif tout en insistant sur l'importance de la production des règles qui soient distinctes des règles strictement marchandes (Nyssens et Petrella, 2015).

Ainsi, l'IR peut nous aider à comprendre l'ES dans les systèmes économiques, mais cette compréhension reste partielle du fait des fondements épistémologiques de l'IR. Sortir d'une approche par les coûts de transaction et endogénéiser les règles nous semblent prometteur.

1.2.2 L'approche de l'institutionnalisme conventionnaliste et la production de normes par les entreprises collectives d'ES

L'institutionnalisme conventionnaliste (IC) se caractérise par une rationalité située et par une analyse des modes de coordination des agents en situation d'incertitude. L'IC est nourri principalement par l'économie des conventions en France (Boltanski, Thévenot, Salais, Favereau...), mais d'autres courants existent comme les travaux en sociologie de DiMaggio. La frontière entre l'IR et l'IC est de plus en plus ténue : en effet, l'IC peut être utilisé pour endogénéiser l'analyse des coûts édictée par l'IR (Rousselière, 2006).

L'économie des conventions se positionne principalement comme une critique de l'économie standard et standard étendue (Favereau, 1989). Ce courant de pensée étudie la pluralité des modes de coordination et défend que les conventions sont des modes de coordination importants dans les relations économiques (convention de qualité des produits, de qualité du travail...). Dans ce pluralisme des modes de coordination, le marché est « conditionné par une convention constitutive : l'accord sur le marché comme procédure de résolution des conflits » (Eymard-Duvernay 2004, p 22). Ce pluralisme de conventions

donne lieu à des interprétations différentes par les individus, qui peuvent induire des épreuves et des disputes pour le choix d'une convention parmi d'autres. Les textes fondateurs établissent que « *l'accord entre des individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive* » (Dupuy et alii, 1989 : 142). Cette convention constitutive représente un préalable, une condition de possibilité de l'action individuelle, ce préalable pose des limites à l'action des individus. Mais cette convention doit « *être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets* » (Dupuy et alii, 1989, p 143). Alors la convention constitue une extériorité dont la présence transforme les comportements des individus et leurs relations : la convention ne se réduit pas à la seule mise en commun des rationalités individuelles, elle introduit une dimension collective qui échappe à la pure logique de la rationalité des individus.

L'économie des conventions a pour objectif d'analyser l'action individuelle dans son rapport à des cadres collectifs d'action afin de l'« *appréhender à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets* » (Dupuy et alii, 1989, p145). Ce courant de pensée s'est inspiré des travaux sur les jeux non coopératifs ou évolutionnistes afin d'établir la régularité des comportements des agents en situation d'incertitude grâce à l'utilisation de règles formelles et informelles permettant aux agents de se coordonner. Mais elle se construit aussi en rupture avec une analyse stratégique des conventions (Batifoulier et alii, 2001). Dans une approche évolutionniste, la convention témoigne d'un écart par rapport à la rationalité : « *Quand les agents suivent une convention, ils sont guidés par quelque chose de plus que les axiomes du choix rationnel* » (Sugden, 1989, 89, cité par Orléan, 1994). Cet élément émane des expériences passées du groupe qui conduisent à la convention à travers un processus d'essais, erreurs et imitations.

Cependant, l'économie des conventions, et en particulier l'école française des conventions, apporte une vision différente. Dans le cadre théorique de cette école, les conventions désignent des « *cadres communs d'actions, notion multiforme qui avait l'avantage de se connecter directement avec l'analyse économique des problèmes de coordination en situation d'incertitude* » (Bessy et Favereau, 2003 : 121). La notion de convention tente d'expliquer comment les agents appliquent, interprètent et modifient les règles formelles et informelles, ce concept interprétatif évite le recours à des supra-règles interprétatives dans

un processus itératif (Bessy et Favereau, 2003). Ces objets collectifs ou conventions sont donc des interprétations des règles formelles et informelles et elles sont activées dans des organisations, regroupant des agents qui utilisent des règles institutionnelles et en produisent de nouvelles (Bessy et Favereau, 2003 :132). L'émergence d'une convention modifie l'exercice de la rationalité, elle permet la continuité et la stabilité dans les affaires : « *la convention devient une médiation de facto entre les individus et le groupe* » (Orléan, 1994 : 87). A la différence des théories traditionnelles, cette référence est une auto production du groupe, elle est donc endogène et cognitive. La règle conventionnelle acquiert le statut de « modèle d'évaluation » quand elle se généralise (Batifoulier et Thevenon, 2001). Ces conventions peuvent alors devenir des règles formelles qui structurent une profession, un secteur d'activités sans être exclusivement de sources étatiques.

Au sein de l'IC, les formes d'accord entre individus peuvent être analysées grâce au cadre théorique des *Economies de la Grandeur* (Boltanski et Thévenot, 1991). Boltanski et Thevenot (1994) étudient la manière et les conditions de la formation d'un accord (entendu au sens de coordination des conduites humaines) entre des personnes dont les principes de justification sont différents, c'est-à-dire révèlent des mondes différents. Les auteurs montrent comment les personnes scellent un accord en recourant à des justificatifs de leurs actions de façon différente. Le fondement de la théorie des économies de la grandeur est de franchir l'opposition des explications par le collectif (déterminations collectives/faits sociaux) ou par l'individuel (stratégies personnelles) des conduites humaines. Ce cadre théorique permet de comprendre l'articulation entre la sphère économique, celles des relations d'échange et de financement, et la sphère politique, celle de l'organisation des relations sociales selon des principes de philosophie politique. Il montre la pluralité des critères de justification et de légitimation mobilisés par les personnes dans leurs pratiques professionnelles et personnelles.

Comme le retiennent les chercheurs qui s'inscrivent dans le programme de recherche de l'Economie des conventions, une convention s'inscrit dans une grammaire de justification dont les individus se servent pour exprimer les raisons pour lesquelles telle règle leur paraît socialement juste. Mais cette transition vers le niveau de généralité supérieur suppose

l'interprétation de la règle et peut faire apparaître les conflits d'intérêt entre les acteurs ou entre des représentations différentes.

L'école des conventions -et plus largement l'institutionnalisme conventionnaliste- se centre sur les conventions dans les organisations privées et sur les schémas d'interprétation des conventions par les individus (Bessy et Favereau, 2003). Selon Delfavard (2000), il est possible de définir deux générations dans l'école des conventions, générations qui correspondent à un approfondissement théorique de la compréhension des conventions, mais aussi à un renforcement de leur filiation dans l'institutionnalisme, et il est possible de tracer des lignes de continuité avec l'institutionnalisme historique.

L'approche institutionnaliste conventionnaliste, et en particulier l'économie des conventions est souvent mobilisée pour comprendre le choix des individus pour des conventions appartenant à des mondes civique, domestique, industriel ou marchand. Ce courant institutionnaliste montre comment l'entreprise collective d'ES produit les règles collectives fondatrices et comment l'individu agit au sein de règles collectives qui guident son comportement. Cette approche permet :

- d'étudier les épreuves vécues et les compromis choisis par les individus dans le cadre d'une entreprise collective d'ES,
- d'identifier et de nommer des conventions non marchandes mises en œuvre par les entreprises collectives d'ES,
- d'expliquer la présence de plusieurs modèles d'entreprises dans un même secteur d'activité. Les individus ont la capacité d'interpréter, défier et de contester les règles issues des rapports de force méta-sociale. Ainsi dans l'IC, il s'agit de comprendre pourquoi les individus choisissent, justifient et pérennisent par des épreuves leurs modes de coordination.

Les entreprises de l'ES se caractérisent par la mise en place de règles statutaires différentes des règles de la société par actions. Ces différences sont institutionnalisées par les règles de droit qui fixent des contraintes pour les entreprises de l'ES. En effet, les entreprises de l'ES se distinguent par les règles juridiques a-capitalistes de rémunération contrainte du capital social pour les coopératives ou d'absence stricte de capital social dans les

associations. Mais ces règles de droit sont le résultat d'épreuves et de compromis au sein du mouvement coopératif.

Les entreprises collectives d'ES sont en effet encadrées par des principes et des valeurs qui n'ont pas nécessairement tous été consacrés par la loi. Ces principes et valeurs ont été affirmés très tôt, bien avant que les textes légaux ne se soient emparés de la question.

Ces règles résultent d'un processus historique d'interprétation et de sélection de conventions. A titre d'exemple, les principales règles de droit en France sont la traduction des principes fondateurs de l'Alliance coopérative Internationale. L'Alliance est une association qui regroupe les mouvements coopératifs à travers le monde. Fondée en 1885, elle unifie les courants coopérativistes français et anglais de l'époque : la tradition anglaise dite "*Wholesales societies*" reposant sur la coopération des consommateurs (s'unifiant en coopérative afin d'obtenir des prix plus bas) et la conception française reposant quant à elle sur la coopération de production, avec une place décisive faite pour les travailleurs. Cette organisation définit les principes coopératifs à partir des épreuves et des compromis entre ces membres, les coopératives elles-mêmes. Elle modifia à deux reprises ses principes coopératifs (en 1937 et en 1966) et définit une « identité coopérative » en 1995. Ces principes sont le socle des règles, parfois traduites en règles de droit, dans les différents pays du monde.

Les principes fondateurs de l'ES énoncés au XIXe siècle sont encore aujourd'hui réaffirmés par la loi, en France. Généralisée par la loi du 31 juillet 2014, la procédure de révision coopérative est régie par les articles 25-1 à 25-5 de la loi du 10 septembre 1947. Ces textes en définissent l'objectif et les modalités précises. Selon la loi, l'objectif de la procédure de révision coopérative est de « vérifier la conformité » de l'organisation et du fonctionnement de la coopérative « aux principes et aux règles de la coopération et à l'intérêt des adhérents, ainsi qu'aux règles coopératives spécifiques qui leur sont applicables ». De même, les coopératives agricoles ont réaffirmé ce principe à l'occasion de la dernière loi d'avenir pour l'agriculture (L521-1-1 Code rural) : « *La relation entre l'associé coopérateur et la coopérative agricole à laquelle il adhère ou entre une coopérative agricole et l'union de coopératives agricoles à laquelle elle adhère est régie par les principes et règles spécifiques du présent titre et par la loi n°47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération et définie dans les statuts et le règlement intérieur des coopératives agricoles ou*

unions. Elle repose, notamment, sur le caractère indissociable de la double qualité d'utilisateur de services et d'associé mentionné à l'article L.521-3.»

Cependant, tous les principes fondateurs des entreprises collectives d'ES ne font pas l'objet d'une traduction en règle de droit. Par exemple, la gestion démocratique existe dans le droit des coopératives, mais dans la loi 1901, fondatrice des associations, cette règle n'est pas posée. La gestion démocratique incarnée par une gouvernance avec un bureau et/ou un conseil d'administration dans les associations constitue une coutume. En effet, les normes de gouvernance sont des principes ou des recommandations qui n'émanent pas des autorités investies du pouvoir législatif ou réglementaire, ce qui leur vaut le qualificatif de « droit souple » par opposition au « droit dur » correspondant aux lois et autres textes (Sadi et Moulin, 2014).

Dès lors, cette approche par les règles nourrit la conceptualisation de l'entreprise collective d'ES, en parallèle à la conceptualisation de la firme capitaliste. L'IC permet d'étudier la dimension structurante des règles dans les entreprises collectives d'ES et la dimension interprétative de celles-ci. Cela révèle la contribution des entreprises collectives d'ES en parallèle aux actions individuelles, mais surtout dans l'action collective. Ces règles modulent les rapports de production et de répartition au sein de l'entreprise d'une part et influencent aussi les relations dans les secteurs d'activités d'autre part. Comme nous le discutons dans l'analyse de l'approche de l'institutionnalisme historique et dans notre programme de recherche, l'identification des conventions marchandes et non marchandes dans les entreprises collectives d'ES met en exergue la complémentarité et l'interdépendance des systèmes économiques. Elle permet aussi de mieux comprendre le rôle des entreprises collectives d'ES comme des marges instituantes ainsi que nous le développerons par la suite.

1.2.3 L'Institutionnalisme historique et le rôle des entreprises collectives d'ES dans les régulations sectorielles et territoriales

L'institutionnalisme historique (ci-après IH) se compose de trois générations d'analyses : l'école historique allemande (incarnée par Schmoller, Lexis, Engel, Wagner, Spiethoff, Weber en particulier), l'institutionnalisme américain du début du XIXe siècle (Veblen,

Commons, Mitchell, prolongé ultérieurement par Myrdal, Polanyi et Hirschman) et la théorie française de la régulation (Aglietta, Amable, Boyer, Billaudot, Orléan, Lordon...) (Labrousse et alii, 2017).

L'IH est édifié sur des principes communs :

- l'IH analyse la reconnaissance de la diversité et procède par *pattern models*, selon Wilber et Harrison (1978) l'IH intègre le temps par la prise en compte des dynamiques et du caractère irréversible des phénomènes sociaux aboutissant à la prise en compte de causalités complexes,
- l'objet de l'IH est donc substantif au sens de Polanyi permettant d'appréhender les systèmes économiques comme des systèmes enchâssés, ouverts et multi niveaux.

Nous discutons en particulier de l'apport de la théorie de la Régulation dans la compréhension des objets d'ES. Bien qu'il soit possible de définir deux générations dans la théorie de la régulation (Rousselière 2006, Billaudot, 2006), nous pouvons en identifier les caractéristiques épistémologiques principales :

- 1) elles se fondent sur un schéma de type abductif à partir d'études empiriques quantitatives et qualitatives,
- 2) elles étudient les systèmes et les relations économiques comme des processus dans lesquels « *la stabilité est l'exception, le changement constitue la règle* » (Boyer 2015, 127) se traduisant par un principe de non conservation,
- 3) elles élaborent des faits stylisés pour observer les régularités et irrégularités des rapports sociaux (Labrousse et al, 2017).

La théorie de la Régulation a pour finalité « *d'élaborer des théories situées expliquant des régularités situées à partir de matrices institutionnelles* » (Labrousse et alii, 2017, p 155) permettant de définir et d'analyser la diversité des modes de régulation de l'économie. Elle suppose donc une diversité institutionnelle permettant alors de comprendre le rôle des entreprises collectives d'ES dans la construction, l'adaptation et la transformation de ces régularités et dans l'étude de la dynamique du capitalisme.

La théorie de la Régulation (TR) s'est construite comme une théorie des crises de la reproduction des différents régimes de croissance du capitalisme. Elle a longtemps été

mobilisée pour étudier des filières industrielles et fordistes dans les pays capitalistes dans le but de fournir des outils d'analyse et de prospections pour les politiques publiques macroéconomiques. Plusieurs critiques ont germé sur la faiblesse de la conceptualisation micro-économique de la TR : elle ne permettrait pas de comprendre les comportements des individus, elle serait empreinte d'une forme de déterminisme.

Mais la question des modes de régulation en IH ne se limite pas à l'étude des formes de réglementation dans les relations économiques malgré l'ambivalence du terme anglais « *regulation* » pouvant alternativement signifier en français régulation ou réglementation. En effet, le mot de régulation est parfois assimilé à la réglementation, *i. e.* au contrôle de l'État sur les marchés en particulier dans un contexte macroéconomique de libéralisation et dérégulation (Ballon et *alii*, 2016). Dans la théorie de la régulation, il s'agit d'étudier les changements et les dynamiques des formes institutionnelles, ces dernières étant le produit de « *compromis institutionnalisés* » et « le régime de croissance a pris des formes différentes en France et aux États-Unis, non seulement du fait de spécialisations économiques et de stratégies des firmes variées, mais aussi en réponse à des conflits sociaux et des processus politiques aboutissant à des compromis institutionnalisés contrastés ». Les compromis institutionnalisés se distinguent de « *l'institutionnalisation autoritaire d'ordre public (...) ces dispositifs institutionnels [portaient] la marque de l'exercice de la prérogative de puissance publique, de la force* » (André et Delorme 1983 : 672).

Aujourd'hui la théorie de la Régulation ne se limite pas à l'étude des crises, celles-ci sont devenues récurrentes (Streeck, 2008). Les travaux récents s'intéressent aux logiques disruptives du régime dominant comme la financiarisation, la mondialisation, l'ubérisation (Ballon et *alii*, 2016). La théorie de la Régulation s'attache aujourd'hui à mieux comprendre la régulation mésoéconomique afin de comprendre les conditions d'accumulation du capital au niveau des secteurs d'activités et des territoires (Laurent et du Tertre, 2008). Il est démontré que les secteurs sont des découpages du système productif. C'est donc un construit économique et statistique qui peut être le lieu d'actions de régulation. De plus, l'approche mésoéconomique permet de caractériser le processus de combinaison entre le régime économique de fonctionnement et les dispositifs institutionnels. Enfin par les études sectorielles, la question de l'entreprise et de sa diversité est prise en considération. Bien que la théorie de la Régulation soit ancrée dans une démarche hol-individualiste, un

ensemble d'éléments contribuent à une meilleure prise en compte des individus et de leurs comportements par l'analyse des régulations sectorielles (Lamarche, 2010, Chanteau, 2003).

A titre d'exemple, la présence des coopératives a été abordée dans le secteur agricole et particulièrement viticole (Bartoli et Boulet 1990 ; Touzard 1995), dans les services à la personne (Gallois et Nieddu, 2015) et dans le champ culturel (Rousselière, 2006). Il a été démontré que la coopération viticole émerge dans des contextes de transformations de l'agriculture et notamment de crises. Les coopératives contribuent à la formalisation d'un nouveau rapport entre les régions et l'État autour d'une régulation sectorielle nationale (Touzard 1995).

Dans le secteur des services à la personne, l'étude des associations et des entreprises lucratives met en lumière l'absence d'une régulation sectorielle unique (Gallois et Nieddu, 2015). Dans la construction des dispositifs institutionnels du secteur des services à la personne, les associations se caractérisent par leur capacité à hybrider des ressources pour faire face aux défaillances simultanées du marché et de l'État (Laville et Nyssens, 2000). De même, par la mise en évidence de besoins (Priou, 2002), elles relancent en permanence la production de dispositifs, alors que les gouvernements successifs cherchent plutôt à la contenir (Gallois et Nieddu, 2015).

Dans le cas du secteur culturel, les entreprises d'ES sont « *un moyen de résoudre le conflit produit par la relation producteurs/consommateurs* » (Rousselière, 2006, p 403). Cette résolution du conflit prend des formes différentes en fonction des modèles nationaux d'ES et des modèles nationaux de la culture. Ces travaux contribuent à comprendre la contribution des entreprises d'ES dans la construction et la déconstruction des régulations sectorielles nationales et territoriales.

Ce courant institutionnaliste permet d'améliorer la compréhension multi-niveau des systèmes économiques, en particulier pour la compréhension de régulations sectorielles et territoriales, fordistes et non fordistes. Ainsi, nous avons mobilisé l'IH pour étudier la contribution des entreprises collectives d'ES dans des secteurs d'activité (finance, banque, alimentation) et au niveau territorial.

Nous avons pu mobiliser l'IH lors de l'étude du rôle de la finance solidaire dans la construction du marché bancaire et financier en France (Artis, 2013). Au niveau des secteurs d'activités, nous montrons que les entreprises de l'ES sont des marges institutantes au sens de la théorie de la régulation en économie. Le mot "marge" permet de considérer la spécificité des entreprises de l'ES comme unité organisationnelle et institutionnelle et comme une alternative à la firme capitaliste et de qualifier leur place minoritaire. Le mot "instituant" esquisse l'idée que les bricolages institutionnels esquissés par ses entreprises sont sources de nouvelles configurations qui peuvent être répliquées plus largement dans les secteurs (Bodet et Lamarche, 2020). Ces résultats sont développés dans le prochain chapitre.

Dans le secteur bancaire et financier en France, nous avons pu montrer comment la finance solidaire est complémentaire des acteurs du système financier : elle construit de nouvelles réponses à destination des agents productifs exclus du fait des transformations de la régulation financière, prenant ainsi en charge des espaces de financement périphériques nécessaires à la durabilité du système financier dominant. Cette complémentarité ne se limite pas à pallier les dysfonctionnements du système financier, elle vise à explorer des formes alternatives qui participent à la régulation de ce dernier (Artis, 2013). Elle est alors une marge institutante dont le rôle est autant dans la stabilité du cœur du secteur d'activités (en permettant de réguler les activités déstabilisatrices) que dans l'extension du cœur en favorisant et sécurisant l'inclusion des outsiders.

Par ces études sectorielles, on constate que les entreprises collectives d'ES contribuent à la construction des modes de régulations sectorielles, et en particulier lors des épreuves de transformation et dans les périodes de perturbations. Cette contribution s'observe par la création et la production de dispositifs institutionnels s'imposant aux entreprises du secteur, peu importe leur nature organisationnelle et leur finalité (capitaliste ou non). Les caractéristiques des entreprises d'économie sociale s'inscrivent dans un processus de déstructuration - restructuration des activités par le capitalisme : comme le souligne Vienney (1994a, p 83), « *l'objet d'une approche institutionnelle de l'économie sociale est bien d'expliquer la formation de ces organisations, en gardant à l'esprit que leur structuration fait partie des mécanismes de régulation du capitalisme* ».

Ainsi, le courant institutionnaliste s'avère très riche et pertinent pour comprendre les entreprises collectives d'ES. L'étude des entreprises collectives d'ES constitue aussi un projet de rapprochement entre l'IC et l'IH, en particulier entre l'économie des conventions et la théorie de la régulation. Ces deux courants théoriques postulent d'une « incertitude radicale » au sens de Keynes obligeant les agents économiques à résoudre des problèmes de coordination (Bessis, 2008). Nos travaux sur les entreprises collectives d'ES tendent à conceptualiser l'articulation des modes de coordination, leur émergence, leur stabilité, leur critique et leur reproduction au niveau de l'entreprise collective vue comme une institution, du secteur d'activité et du territoire.

Pour résumer notre grille théorique, nous proposons le système suivant (fig 4) :

- l'IR et l'IC sont les piliers de nos analyses de l'entreprise collective d'ES afin de comprendre leur existence, leur différence et leur reproduction dans le système économique au niveau interne de l'entreprise. Nous pouvons alors définir des « idéaux types » d'entreprises : l'entreprise collective d'ES, la firme capitaliste ou l'entreprise publique,
- la combinaison de l'IC et de l'IH nourrit notre réflexion sur les modes de coordination au niveau interentreprises et des secteurs productifs. Nous montrons comment les entreprises collectives d'ES contribuent à l'évolution des conventions d'évaluation et des régulations sectorielles et territoriales,
- l'IH invite à positionner les entreprises collectives d'ES comme un mouvement à part entière, celui de l'ES et permet de mieux comprendre son rôle dans les régulations macroéconomiques.

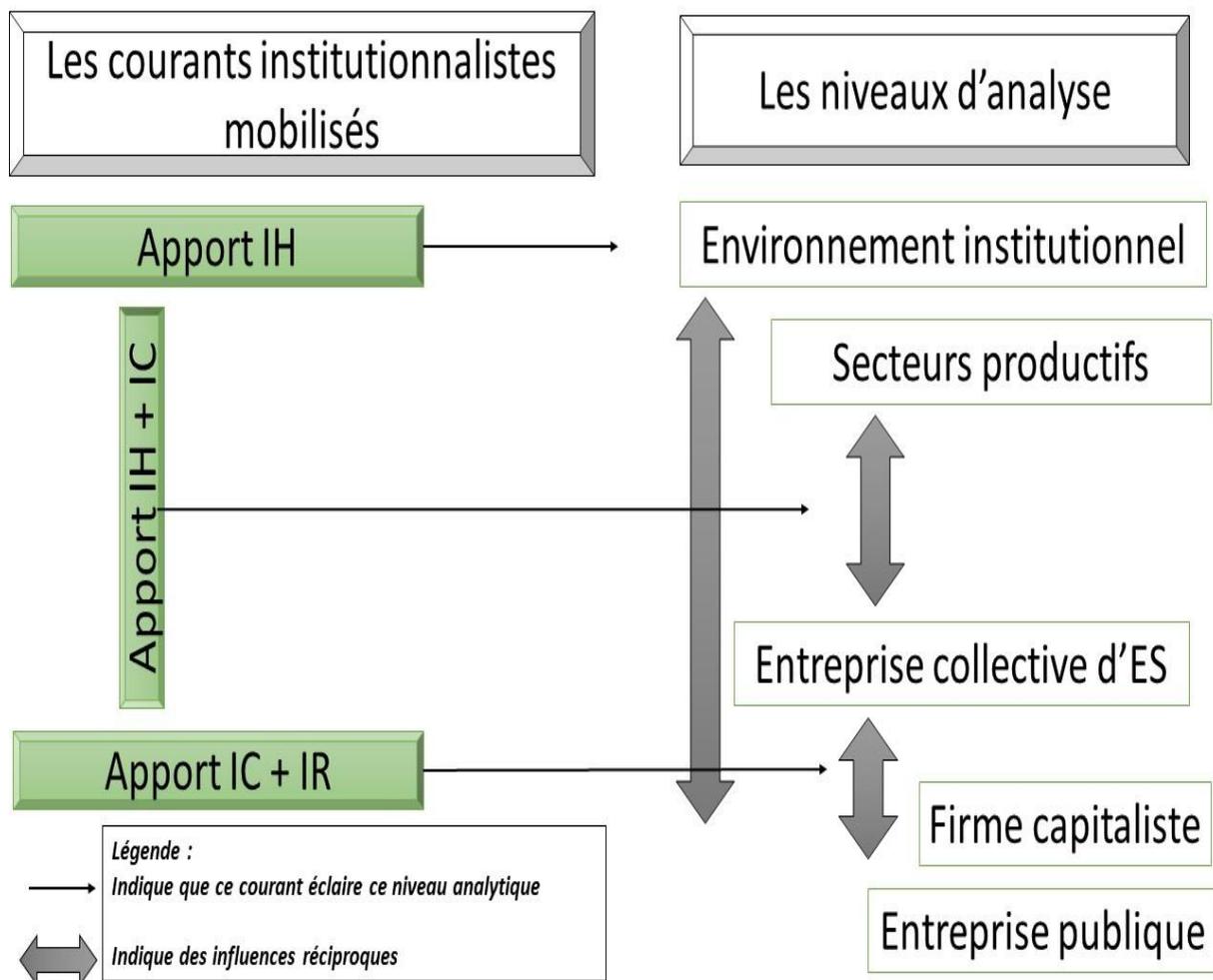


Figure 4 : L'articulation des institutionnalismes (IR, IC, IH) et les entreprises collectives d'ES – schéma construit par l'auteur

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons mis en lumière notre appropriation des cadres théoriques sociés de nos travaux. Cette appropriation permet de nourrir les travaux sur l'économie politique de l'entreprise et de la coopération inter organisationnelle. Notre contribution est principalement axée sur l'étude des entreprises collectives d'ES, en complémentarité avec l'entreprise capitaliste dans la construction des régulations sectorielles, territoriales et macroéconomiques.

Par rapport à la classification existante des formes d'institutionnalismes, nous avons montré que :

- l'IR s'intéresse aux objets d'ES, en étudiant la pertinence et l'apport des entreprises collectives d'ES parmi les formes organisationnelles possibles, il permet de comprendre l'émergence et la persistance d'un arrangement institutionnel alternatif à la firme capitaliste,
- l'IC permet quant à lui de comprendre l'articulation et les phénomènes de diffusion des règles entre les individus dans l'entreprise collective d'ES, entre les entreprises collectives d'ES, et entre les entreprises et leur secteur ou leur environnement mettant en lumière les dynamiques d'interprétation, de réfutation et d'innovation des règles, l'IC nourrit la compréhension de l'articulation entre les actions individuelles et collectives dans notre programme de recherche,
- l'IH articule les différents niveaux d'analyse et les différents systèmes économiques. La nature historique et située de l'IH apporte aussi les outils méthodologiques dans la compréhension des régularités et des stabilités dans le long terme comme pour comprendre les irrégularités à la source de nouveaux dispositifs institutionnels. De plus, l'IH permet aussi l'analyse de nombreux domaines résolument non fordistes, et ne reposant que partiellement sur les fondements du capitalisme (par exemple: la propriété privée des moyens de production et la rémunération du capital associée à cette propriété).

Maintenant, nous allons exposer les résultats que ce cadre théorique nous a permis de développer, dans une logique de bilan, et des réflexions encore en cours dans une logique de perspective.

Chapitre 2

Le pluralisme institutionnel mis en lumière par une analyse institutionnaliste de la finance solidaire et participative de don

Face au développement du secteur bancaire et financier, le besoin de corriger les externalités négatives de ce développement comme les aspirations de transformation des règles du jeu s'accroissent. En effet, l'accroissement de la sélectivité de la finance moderne a accru les besoins de financements de projets économiques rationnés, ce qui a encouragé la recherche d'innovations technologiques et organisationnelles pour développer une offre de financements solidaires. Parmi ces offres de financement solidaires, certaines sont portées par la finance solidaire, regroupements d'acteurs financiers proposant une gamme de produits solidaires et porteurs d'une convention de financement solidaire spécifique. D'autres sont plus récentes, nommées « finance participative ». Cette dernière se concrétise par la mise en relation directe entre agents à capacité et à besoins de financement – à l'opposé donc de l'opacité et de la globalisation financière et du recours à des intermédiaires financiers – et elle entend remettre au cœur du financement, le projet à l'opposé encore une fois de la sphère financière classique, déconnectée de l'économie réelle. Nos recherches sur ces deux objets contribuent à la compréhension de conventions de financement et de leur articulation avec les systèmes économiques. Nous nous inscrivons dans une lecture institutionnaliste, qui postule une diversité des systèmes économiques, le système marchand et capitaliste étant une sous-catégorie parmi ces systèmes. Nous reviendrons sur le contexte et les enjeux de cet objet dans le développement de cette partie (2.1).

Notre bilan sur cet axe met en lumière la convention de financement spécifique de la finance solidaire. Bien que la finance solidaire représente une partie marginale des flux financiers à travers le monde, les débats qu'elle soulève sur le fonctionnement du système bancaire et financier présente en écho grandissant aujourd'hui. Face à une demande de transparence et d'éthique vis-à-vis des acteurs du système financier, l'offre de services financiers dits éthiques ou solidaires croît depuis quelques années. Paradoxalement, la finance solidaire voit son influence symbolique croître alors que ces activités de

financement restent limitées. Nous étudions en particulier comment les règles de financement édictées par les pionniers de la finance solidaire, c'est-à-dire la convention de financement solidaire, se propagent parmi les acteurs. Cette propagation souligne le rôle de la finance solidaire dans la résolution des exclusions financières, mais elle atteste aussi de la perméabilité des conventions (2.2).

Puis, nous approfondissons cette analyse avec la finance participative. Cette dernière articule des normes de l'économie de marché et de celle de la réciprocité au sens de Polanyi (1962 [1^{re} éd. 1944]). Nous analysons les règles de la finance participative de don et nous montrons quelles sont issues de la confrontation et de la combinaison de différents principes d'intégration économique au sens de Polanyi, confirmant la complémentarité des principes économiques des systèmes économiques marchand, réciprocaire et redistributif (2.3), ce point constituant un approfondissement et une perspective de nos travaux.

Notre bilan a été valorisé par plusieurs publications scientifiques : 4 articles dans des revues, 3 contributions à ouvrage collectif, 1 ouvrage et plusieurs communications lors de colloques. Nous présentons aussi nos perspectives de recherche sur ce domaine.

Artis A., Monvoisin V., (2018), "La finance participative: des ressources de la réciprocité aux ressources de la financiarisation ?" in Jérôme Blanc; Émilie Lanciano; Damien Sauze, *Tensions sur les ressources : l'économie sociale en recomposition : XXXVIIIes Journées de l'Association d'économie sociale*, Presses Universitaires de Louvain, 2018

Amélie Artis, Cornée S. (2016), « La face cachée de l'intermédiation financière : composition, traduction et mémorisation du savoir idiosyncratique dans la banque solidaire », *Systèmes d'Information et Management*, Eska, 2016, 21 (3)

Artis A (2016), "Social and solidarity finance: A conceptual approach", *Research in International Business and Finance*, Elsevier, n°39, p 737-749

Artis A. (2013), « Finance solidaire et système financier: une approche historique », *Revue internationale de l'économie sociale*, 2013, n° 329, p. 65-78

Artis, A. (2015), Financement des structures de l'ESS et finances solidaires in Holcman (2015)

Économie sociale et solidaire, Dunod, Paris.

Artis A. Blisse H. (2013), « Innovative Approaches to Generating and Using Cooperative Capital: Observations from France and Germany » in Silvio Goglio, Yiorgos Alexopoulos. *Financial Cooperatives and Local Development*, Routledge Studies in Development Economics, p. 162, 2013

Artis A. (2012), *La finance solidaire : analyse socio-économique d'un système de financement*, éditions Houdiard

Artis A. (2010), « Une finance autrement : mutualisme et finances solidaires », in Hutin H. (dir), *Toute la Finance*, 4^e édition, Eyrolles éditions, pp. 1086-110

Glémain, P., Bioteau, E., & Artis, A. (2010), « Finances solidaires et territoires : analyses en Bretagne et Pays-de-la-Loire », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 213-233

2.1 Enjeux et questions de recherche

Le fonctionnement du secteur bancaire et financier semble de premier abord loin des considérations de justice sociale et de solidarité. Pourtant, ce secteur joue, dans l'économie, un rôle spécifique dans la mesure où les banques disposent du pouvoir de décider quels projets d'investissement seront réalisés, en accordant leur sésame aux entreprises qu'elles jugent dignes de confiance. Schumpeter illustre la lourde responsabilité qui incombe aux banques, lorsqu'il observe que le banquier « [en rendant] possible l'exécution de nouvelles combinaisons, établit pour ainsi dire au nom de l'économie nationale les pouvoirs pour leur exécution. Il est l'éphore [gardien] de l'économie d'échange » (Schumpeter, 1935, p. 329). Avec le développement de notre système économique moderne depuis deux siècles, le secteur bancaire et financier s'est considérablement étendu.

Au début du XIX^e siècle, l'utilisation du crédit bancaire professionnel n'est accessible ni aux classes populaires ni aux petits producteurs (artisans, commerçants, paysans), une offre d'épargne existe (par exemple les Caisses d'épargne) sans leur concéder du crédit (Saint-Marc, 1983). Le système financier et bancaire, régi par des principes exclusivement marchands et capitalistes, tend en effet à exclure des emprunteurs entrepreneurs. Cette

situation est toujours d'actualité, elle est même accentuée pendant certaines périodes. Globalement, les évolutions dans la régulation du système financier ont fait que, structurellement, se sont enracinés des phénomènes d'inadaptation. Cette problématique de contrainte de financement devient alors récurrente pour une frange d'entrepreneurs et pour les économistes. Les questions de la maturité des systèmes financiers ou celle des asymétries d'informations deviennent importantes dans la littérature académique.

De plus, on constate une accélération du développement du système financier, avec la création de produits sophistiqués et l'émergence de nouveaux acteurs (par ex. fintech, finance participative, banque en ligne). Cette évolution a plutôt favorisé la volatilité et l'instabilité du système. Des innovations financières sont aussi apparues pour les populations les plus pauvres comme la microfinance. Considérée dans les années 1990 comme un outil incontestable de lutte contre l'exclusion des plus vulnérables la microfinance vient répondre par ses outils, à un creux bancaire non pourvu par les acteurs classiques de financement (Artis, 2011).

Ainsi, le secteur bancaire et financier joue un rôle spécifique dans la dynamique économique. Cependant, entre les contraintes réglementaires, les stratégies des établissements de crédit et les évolutions dans les formes de régulation, ce secteur reproduit des situations d'inégalités ou il est en incapacité à répondre aux aspirations d'épargnants ou d'entrepreneurs engagés. Face à ces constats, les économistes interrogent les conditions d'efficacité des systèmes bancaires et financiers nationaux et infra nationaux au niveau macroéconomique, et les spécificités des relations financières entre les agents au niveau micro-économique.

Au sein de ce questionnement, l'étude d'organisations financières solidaires souligne leur rôle permanent dans la stabilité du secteur (Artis, 2013). Ces organisations financières solidaires, que nous nommons « finance solidaire », sont souvent réduites à un financement éphémère et insignifiant. Pourtant, les observateurs, politiques comme économistes, semblent ne pas mesurer ses apports dans la construction du système financier et dans la vivacité du système économique, en particulier pour certaines formes organisationnelles (Artis, 2013).

S'interroger sur les spécificités et les rôles de ces organisations financières solidaires implique de comprendre l'émergence et la construction des règles de financement entre

les agents, et au sein du secteur, ces règles constituent des conventions de financement au sens d'Orléan (2011), reprenant la théorie de Keynes. Nous analysons et caractérisons la nature de cette convention fondée sur un ensemble de règles. Il s'agit ainsi de comprendre la diffusion et la durabilité de ces règles dans leurs organisations d'origine comme au-delà, et donc vers le secteur bancaire et financier dans son ensemble (acteurs et pratiques). Nous avons alors étudié l'institutionnalisation de la finance solidaire, et en particulier des règles de financement de cette dernière. Or ces règles mobilisent des logiques marchandes, politiques et domestiques. Ces logiques s'inscrivent dans des ordres différents, l'ordre économique, politique et domestique correspondant à des principes d'intégration sociale, respectivement : le marché, la centralisation-redistribution et la réciprocité (Théret, 1996). Nous avons donc mis en lumière l'articulation de ces ordres économiques politiques et domestiques pour mieux comprendre comment ces organisations pouvaient dépasser les exigences exclusivement marchandes du secteur bancaire. Alors que le secteur bancaire est dominé par l'ordre économique, notre analyse invite à regarder quelles sont les formes de domination et de compromis associés à ces différents ordres, suggérant un encastrément entre eux et un pluralisme dans les conventions. Nous démontrons alors la coexistence d'une convention principale, suivie par les acteurs dominants du secteur, et une convention minoritaire, celle de la finance solidaire, qui irrigue la convention principale, tout en restant dominée.

2.2 La finance solidaire et son institutionnalisation

La finance solidaire se caractérise par un système de relations sociales de financement qui associe des relations monétaires et du lien social dans un ensemble cohérent (Artis, 2012). À la différence d'une relation de financement classique, elle n'est pas une simple relation d'échange marchand anonyme. Elle s'inscrit dans un paradigme, différent de la logique capitaliste, selon lequel la recherche de profit n'est pas la finalité de l'activité et, en effet, les valeurs de réciprocité et de solidarité sont au centre des relations entre les prêteurs et les emprunteurs. Elle finance des projets économiques viables subissant une contrainte de financement en raison de leurs spécificités (mode de gouvernance, propriété du capital, règles de redistribution des gains) par rapport à l'idéal-type de la société de capitaux.

La finance solidaire émerge et se structure face aux différentes manifestations de l'exclusion financière qui se renouvelle selon les mutations institutionnelles du système financier. L'analyse historique que nous avons développée, a mis en exergue des éléments de continuité et de discontinuité du XIXe siècle à nos jours en France (Artis, 2013). En effet, nous avons identifié plusieurs initiatives financières alternatives qui s'apparentent à la finance solidaire depuis le début du XIXe siècle en raison de leur dimension « critique », parfois contestataire, par rapport au système financier conventionnel et de leurs questionnements par rapport à l'accessibilité sociale et au coût du financement. L'analyse des formes de finance solidaire depuis les années 1980 s'inscrit à la fois dans la continuité de ces questionnements tout en prenant des formes différentes.

Alors que les produits financiers de la finance solidaire étaient au début des années 1980 distribués par quelques rares sociétés financières de taille réduite, aujourd'hui tous les réseaux bancaires proposent des produits financiers labellisés comme des placements de la finance solidaire, se révélant d'un intérêt économique pour l'ensemble des acteurs du secteur financier. Parmi plus de 150 produits labellisés actuellement⁷, cohabitent les organisations de finance solidaire fondateurs et plusieurs établissements de crédit, qui proposent au moins un produit. Par l'intermédiaire d'un organisme bancaire ou financier de l'épargne salariale solidaire ou des entreprises solidaires, les épargnants ont un large choix de produits respectant des objectifs similaires. Ainsi, certaines règles de financement de la finance solidaire sont aujourd'hui devenues des normes pour le secteur financier indiquant la reconnaissance et l'acceptation des agents économiques, de leur pertinence et de leur usage dans certaines conditions. Autrement dit, une partie des règles de la convention de financement solidaire irrigue la convention de financement dominante utilisée par les acteurs principaux du secteur bancaire et financier.

2.2.1 Analyser le processus d'institutionnalisation de la finance solidaire

Au début de nos recherches, nous avons analysé le processus d'institutionnalisation et reconnu sa capacité à faire adopter des pratiques au sein d'organisations conventionnelles. Ces pratiques façonnent l'environnement selon différentes représentations du monde et parviennent, dans leur évolution, à influencer les choix et les actions des agents

⁷ Source provenant du site internet de Finansol (www.finansol.org) consulté pour la dernière fois en septembre 2020. Le label a été créé en 1997 et 7 produits ont été labellisés à cette époque.

économiques *via* des valeurs et des modes opératoires spécifiques. Le processus d'institutionnalisation est marqué par différentes phases (expérimentation, développement et diffusion) dans le but d'acquiescer une légitimité auprès d'acteurs institutionnels et de les amener à adhérer aux pratiques, aux normes et aux discours développées (Bensebaa et Béji-Bécheur, 2007). Ces auteurs mettent en lumière trois phases chronologiques dans le processus d'institutionnalisation : premièrement, l'expérimentation mise en œuvre par des individus qui utilisent leurs réseaux interpersonnels pour détourner des produits financiers existants et les rendre accessibles à de nouveaux publics selon des finalités différentes ; deuxièmement, le développement, par la mise en place de partenariats avec des institutions publiques et des organisations de l'ES, conduisant à une sophistication technique des produits financiers solidaires et de leurs processus organisationnels et institutionnels, troisièmement enfin, la diffusion par l'entrée des autres opérateurs bancaires et financiers sur ce marché. Ce découpage chronologique met en relief l'évolution des partenariats et des réseaux mobilisés, passant des réseaux affinitaires, à la collaboration avec les pouvoirs publics puis à la coopération avec des entreprises privées lucratives.

Alors que les précurseurs remettaient en cause les règles établies, les alliés de la deuxième phase ont participé à l'objectivation des normes, et les suiveurs, souvent des acteurs beaucoup plus puissants, se sont ré-appropriés les règles, attestant « *un processus d'institutionnalisation de normes venues du secteur de l'économie solidaire vers celui de l'économie conventionnelle capitaliste* » (Bensebaa et Béji-Bécheur, 2007, p 84).

L'un des premiers facteurs du processus d'institutionnalisation est la reconnaissance de l'organisation par des instances ayant autorité. En effet, l'émergence d'un processus d'institutionnalisation se caractérise par l'adoption et l'acceptation d'instances ayant légitimité et autorité auprès d'organismes et de populations. En effet, dans ce processus, ces grands acteurs contribuent et participent à la diffusion des règles dans la population des organisations plus importantes (Bensebaa et Béji-Bécheur, 2007). Ce processus d'institutionnalisation est appuyé et encadré par des organisations qui régissent les pratiques dominantes, comme les Nations unies, le FMI ou encore la Banque mondiale, etc. Ces organismes peuvent être considérés comme des acteurs internationaux influents capables et pertinents à conduire le processus d'institutionnalisation d'une innovation

sociale. Leur autorité et leur implication facilitent les acteurs à s'inscrire dans des routines organisationnelles et à diffuser leur mode opératoire. Au niveau régional et national, les politiques publiques contribuent et participent également à cette dynamique en s'associant à la mise en œuvre opérationnelle des outils et des programmes promus.

Outre les critères indiqués plus haut, le processus d'institutionnalisation est également déterminé par la production et la diffusion de règles pouvant être adoptées et acceptées par une communauté. Ces règles constituent des fondements cognitifs (Bensebaa et Béji-Bécheur, 2007) et des modes d'action en mesure d'influencer les pratiques standards d'organisations importantes et d'y exercer leur pouvoir d'action. Au travers de règles, de normes et de routines, les acteurs répondent, de fait, à des logiques multiples, parfois concurrentes (Greenwood et alii, 2011) en vue de mettre en place un ordre social consensuel. Cette diffusion est rendue possible grâce à un ensemble de techniques et de dispositifs influençant indirectement le comportement des individus et des organisations (Bensebaa et Beji-Becheur, 2007). Le processus d'institutionnalisation implique le développement de moyens et de procédures soutenus par de techniques de contrôle des actions entreprises pour la mise en œuvre des idéaux fondamentaux. Mais ce processus n'est pas synonyme d'une diffusion large et intégrale de la finance solidaire.

2.2.2 Une institutionnalisation des activités, au détriment des règles et des valeurs

Dans le cadre de la finance solidaire, le processus d'institutionnalisation repose sur des règles de conduites et modes opératoires qui se diffusent dans divers secteurs d'activités, à travers divers canaux. Nous avons montré que le processus d'institutionnalisation s'observe par la diffusion des produits créés par la finance solidaire *via* des canaux de distribution bancaire, par la mise en place de partenariat entre les organisations de la finance solidaire et les banques reposant sur un partage des évaluations et des processus de décision. Cependant, nous montrons que cette institutionnalisation est limitée et que les règles de financement les plus caractéristiques de la finance solidaire restent marginales. Ce point atteste du caractère minoritaire de la convention de financement solidaire.

D'abord, la finance solidaire a été à l'origine de la création de nouveaux outils financiers solidaires : des produits d'épargne solidaire (Cod'Adie, etc.), des produits d'investissement (titres participatifs, contrats d'association, etc.), dans la logique desquels la rentabilité financière n'est pas l'unique motivation. Ils reposent sur l'imbrication des revenus du capital, ressources marchandes, et des dons, ressources non marchandes, créant de nouvelles sources de financement pour les associations.

Par exemple, au début des années 1980, de nouveaux produits d'épargne solidaire et d'organisations financières solidaires émergent. Par exemple, le Crédit Coopératif crée le fonds solidaire *FCP Faim et Développement*, l'épargnant place son capital ; à la fin de l'année il reverse une partie de la rémunération du capital au profit du Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD). A partir de cette expérience, le Crédit Coopératif a développé une large gamme de produits bancaires solidaires : des cartes de paiement solidaires (Carte Agir), des livrets d'épargne solidaire (Livret Agir, Codesol, etc.), des placements de partage (FCP Faim et Développement, FCP Epargne Solidaire, etc.), des placements éthiques (SICAV Epargne Ethique Actions), des prêts écologiques. Aujourd'hui, l'ensemble des acteurs bancaires proposent des produits similaires. *Les entreprises ont même l'obligation, depuis une loi de 2001, de proposer un fonds solidaire à leurs salariés dans le cadre de leur Plan d'épargne entreprise (PEE) et Plan d'épargne retraite collectif (Perco).* La croissance des chiffres de la finance solidaire s'élève à plus de 3 milliards d'euros de collecte d'épargne, soit une progression de 24 % par rapport à 2018 (Finansol, 2020).

Puis, la finance solidaire se caractérise aussi par l'émergence de nouvelles structures associatives et coopératives de financement (en France, l'ADIE, la NEF, la Caisse Solidaire Nord Pas de Calais, des plateformes de financement...), soutenues par certains réseaux bancaires coopératifs. La gestion des produits d'épargne et d'investissement solidaire (FCP, prêt d'honneur, microcrédit, fonds territoriaux) est organisée par des structures intermédiaires auxquelles sont associés les épargnants, les banques, les entreprises et les collectivités territoriales. Ces structures favorisent des relations de financement collectives dans laquelle plusieurs acteurs interagissent (emprunteurs, bénévoles, partenaires, etc.) et posent d'emblée la finance solidaire comme novatrice par rapport à la relation bancaire traditionnellement bilatérale.

Parmi les formes organisationnelles, quatre configurations coexistent :

- des circuits directs entre les épargnants et les emprunteurs tels que les clubs d'investisseurs solidaires,
- des sociétés financières solidaires proposant un circuit court (une seule intermédiation) entre les épargnants et les emprunteurs (Garrigue, La Nef, Autonomie & Solidarité, etc.),
- des structures associatives intermédiaires entre des emprunteurs et des bailleurs de fonds,
- des sociétés de garantie solidaire (France Active Garantie).

Ces configurations montrent l'influence significative de la participation des épargnants et le rôle des structures dans la médiation de la relation de financement solidaire.

Le développement des produits d'épargne solidaire témoigne d'une évolution des représentations et des normes des gestionnaires d'épargne. Pour le Crédit Coopératif, la logique des produits d'épargne solidaire est fondée sur une relation partenariale dans laquelle la banque met à disposition une réponse technique, qui se situe entre l'interpellation de la société civile et la solution apportée à la personne défavorisée. Ainsi, l'intégration des acteurs financiers et bancaires marque un processus de changement institutionnel où l'effacement des frontières entre les acteurs devient de plus en plus apparent (Doligez, 2017). Cette intégration se fait de différentes manières : soit par la création de partenariats entre une multitude d'acteurs, soit par la création de services spécialisés, soit encore par la reprise systématique des principes développés par la finance solidaire au sein d'organisations plus capitalistes. A ce titre, ces dernières, dans le cadre de leur responsabilité sociale et environnementale (Delaite et Poirot, 2016), recourent aux formes alternatives de financement à travers, notamment, la promotion des fonds communs de placement éthiques, les comptes d'épargne solidaire promus de plus en plus etc. (Moulin et Villa, 2010). Plusieurs banques commerciales s'investissent même dans la finance solidaire en créant des filiales spécialisées en octroyant des microcrédits⁸ (Mayoukou, 2013). En adoptant ces pratiques, les banques commerciales font usage des

⁸ C'est le cas notamment de la Deutsche Bank qui intervient dans 33 pays dans le monde ou de la City Group qui intervient en Amérique latine (Mayoukou, 2013).

principes de solidarité et d'inclusion sociale au service des citoyens et des entreprises (Delaite et Poirot, 2016).

Aujourd'hui, les règles, telles la moindre rémunération en faveur de projets d'utilité sociale ou le taux de remboursement des personnes en précarité financière, sont admises par la profession bancaire et financière, mais leurs usages restent limités.

Ayant fait l'objet de succès, le principe de prêt à des personnes exclues du secteur bancaire est une idée originale développée par les acteurs de la microfinance. Il en constitue d'ailleurs le cœur de métier (Artis, 2013). Cette norme développée par cet outil de développement traduit un renversement des règles préétablies historiquement dans la pratique du prêt. La finance solidaire a institué l'activité du microcrédit en adoptant une méthodologie répondant aux réalités des personnes rejetées par le secteur financier classique par des pratiques et des règles de financement orientées vers les populations pauvres (Artis, 2011). A ce titre, elle renferme des pratiques qui sont répliquées et influencent le mode opératoire d'autres acteurs du secteur privé partout dans le monde.

Cependant, l'institutionnalisation de la finance solidaire a aussi produit une certaine sélectivité dans les projets financés. En effet, la croissance des organisations de la finance solidaire et leur intégration partielle dans le secteur financier institué les obligent à suivre les règles prudentielles. Ces dernières entraînent une sélection orientée basée sur des indicateurs financiers plus formels. Pourtant, il existe toujours des projets en recherche de financement, auxquels la finance participative propose des solutions. Paradoxalement, le recours à la finance participative va constituer le premier pas vers un processus de marchandisation de ces projets.

2.3 La finance participative : articulation moderne entre le marché, la réciprocité et la redistribution

La finance participative témoigne du dynamisme de l'économie collaborative et consacre le *crowdsourcing* comme mode de fonctionnement. Brièvement, « *Le succès de ces plateformes est lié aux développements de réseaux sociaux comme Facebook et Open ID, qui amènent, dès 2008, un nouveau formalisme et une nouvelle dynamique des échanges*

d'informations grâce aux nouvelles applications et fonctionnalités interactives » (Bessière et Stephany, 2014, p. 21).

Comme définition opérationnelle, la finance participative intègre en :

- un mode de financement utilisant les technologies de l'Internet,
- un grand nombre d'individus — la foule — ayant un faible poids,
- une mise en relation, entre un porteur de projet et les individus, pas nécessairement de nature monétaire.

La finance participative croît de façon importante : entre 2015 et 2019, nous constatons un taux de croissance de 276%, avec 167 millions de fonds collectés en 2015 et 629 millions en 2019 (Finance participative France, 2020)⁹.

La finance participative peut prendre plusieurs formes : le don avec ou sans contrepartie — la grande partie —, le prêt contre intérêts et la négociation de parts au capital d'entreprises. Elle est devenue un objet d'étude relativement présent dans la littérature en économie, en gestion et finance. Cette littérature se focalise pour l'essentiel sur l'intermédiation financière afin d'explicitier les comportements des agents à capacité de financement et celui des agents à besoin de financement et en quoi consiste leurs mises en relations (Fasshauer, 2016, p. 54). La finance participative permet un accès à une plus grande variété des donateurs-investisseurs, élargissant les perspectives de financement des projets (Fasshauer 2016). En complément à cet accès à des donateurs potentiels, elle met en œuvre plusieurs formes de coopération avec d'autres acteurs de l'accompagnement et du financement, auxquels les porteurs de projets n'auraient pas accès individuellement et directement (Calme et *alii*, 2016).

Après avoir démontré que la finance participative de don a les attributs d'un intermédiaire financier, nous montrons que les conventions de financement qu'elle déploie résulte d'une hybridation entre les principes économiques marchand, réciprocaire et redistributif au sens de Polanyi. Ainsi, nous montrons l'enchevêtrement et l'interdépendance de ces principes.

⁹ <https://financeparticipative.org/publication-barometre-du-crowdfunding-2019-fpf-mazars/>

2.3.1 La finance participative comme intermédiaire financier

La finance participative est souvent présentée comme une alternative aux financements classiques et intermédiés. Bien que ses volumes de transactions soient encore faibles, elle peut être considérée comme un financement alternatif et ce pour plusieurs raisons. Elle favorise l'inclusion financière de populations et de projets qui n'obtiennent pas les financements nécessaires, répondant ainsi aux besoins des *financing gaps*. La finance participative offre ainsi à de nouvelles franges de la population l'opportunité de se financer ou de financer des projets selon des modalités différentes des modalités du crédit professionnel. C'est de fait un comblement de carences, mais cela exprime aussi également un conflit, une méfiance vis-à-vis de la finance conventionnelle. Dans nos travaux publiés et en cours, nous avons travaillé en particulier sur la finance participative de don.

Par ailleurs, on peut considérer que la finance participative mobilise des valeurs qui s'expriment dans la réalisation d'un projet. Au niveau du produit, la finance participative de don met en avant le désintéressement dans la relation financière. Au niveau du processus, elle mobilise aussi bien les dimensions affectives et éthiques — voire militantes — du financeur/*crowder* que des logiques financières. Au niveau du marché, grâce à l'inclusion financière, elle répond donc aux besoins non satisfaits de financement d'une partie de la population. Il s'agit de faire différemment.

De plus, la finance participative s'appuie sur une communauté. Créant des liens plus ou moins intenses socialement¹⁰, la campagne de collecte s'appuie avant tout sur une communauté, sa définition étant même un préalable au projet de collecte. D'ailleurs, à côté des plateformes généralistes, on voit naître des plateformes thématiques — agriculture, hôtellerie etc. — ou géographiques — régions, outre-mer, etc. Il s'agit de faire ensemble.

Mais jusqu'à quel point la finance participative représente-t-elle une alternative financière ? En réalité, elle s'avère plus proche des intermédiaires financiers classiques qu'il n'y paraît. Le principe consistant à mettre directement en relation le donateur et le bénéficiaire – par le biais d'une plateforme –, mène souvent à la qualifier de financement désintermédié qui répondrait « *au souhait des porteurs de projets d'accéder à une forme de financement*

¹⁰ Les projets dont la dimension sociale est forte sont d'autant plus vecteur de liens.

complémentaire et désintermédié » (Palusinski, 2018, p. 119). Cette désintermédiation n'est-elle pas une illusion ?

D'une part, selon la définition de Gurley et Shaw (1960), l'intermédiation financière consiste à transformer les sommes, les échéances et les risques. De simples dépôts à vue à durée de vie illimitée sans risque sont collectés par la banque pour être prêtés. Ils se compilent en une somme importante, avec une date de remboursement et avec un risque de défaut. Les plateformes de finance participative assument bien ces fonctions, sauf pour les plateformes de finance participative de don où le risque de défaut n'existe pas. Elles sont d'ailleurs rémunérées pour cela.

D'autre part, la plateforme redéfinit l'intermédiation sociale entre les agents. Dans un premier temps, elle crée une distanciation par rapport aux relations sociales préalables. Dans une campagne de collecte, le porteur de projet fait d'abord appel à son réseau de proches, c'est-à-dire sa famille, ses amis et ses « fans » : il s'agit de la *love money* – ou les 3F –, soit son capital social initial selon l'expression d'Onnée et Renault (2014). La plateforme crée une distance entre les individus. Dans un second temps, elle introduit de nouvelles formes d'intermédiation sociale et financière :

- elle mobilise plusieurs cercles communautaires : le premier cercle de proches influence un deuxième pour former une autre catégorie de contributeurs composée d'amis et de réseaux de connaissances. Le troisième cercle est, quant à lui, constitué d'inconnus sensibles au projet proposé ;
- elle met alors en relation des membres d'une même communauté ou des individus de communautés différentes ;
- elle élargit les perspectives de financement ;
- elle ouvre sur une grande variété de donateurs-investisseurs.

De même, les autorités de régulation ont inscrit la finance participative dans le champ financier, celle-ci devant répondre aux mêmes normes réglementaires qui exigent un statut d'intermédiaire financier (Cieply et Le Nadant 2016).

Aussi le rôle d'intermédiation de la plateforme existe bien et ne peut être sous-estimé. Les échanges entre les donateurs et les donataires sont des échanges monétaires qui impliquent la gestion du différentiel de temps. En effet, les donateurs versent un montant

monétaire à la plateforme, celle-ci ne transmettra ce montant monétaire au donataire qu'une fois la campagne finie, soit entre 3 semaines et 3 mois en moyenne. Donc en s'appuyant sur la définition de Gurley et Shaw, nous avons bien une intermédiation financière du fait de ce décalage temporel entre des agents en capacité de financement et des agents en besoin de financement. Il y a alors une dimension de risque qui existe, aussi maigre soit-il (risque de défaut de la plateforme). Par conséquent, il n'y a pas de création monétaire comme dans le cas des établissements de crédit. En revanche la plateforme, comme tout intermédiaire dont l'activité est financière, doit être rémunérée pour ce rôle d'intermédiaire financier et social. Ces plateformes sont des entreprises qui doivent dégager des marges, et parfois, en fonction de leur raison sociale, créer (et distribuer) du profit pour leur propriétaire.

Le développement de la finance participative s'accompagne de nouveaux partenariats avec les acteurs de la finance classique qui s'inscrivent dans un processus de transformation du secteur financier logique et cohérent (Cieply et Le Nadant, 2016). La cartographie des acteurs de la finance participative met en lumière, *via* des partenariats techniques ou commerciaux, la présence de la finance participative avec les banques et les autres institutions financières. Les acteurs traditionnels sont bien présents ; ils suivent seulement les évolutions sectorielles de la finance.

Nous montrons donc que la finance participative de don est bien un intermédiaire financier dans la qualification de ses attributs et de son rôle entre des agents en capacité de financement et des agents en recherche de financement. Mais cette intermédiation, quant à elle, présente des spécificités dans l'évaluation et dans l'utilisation des nouvelles technologies de l'information.

D'abord, les plates-formes s'appuient sur une approche de l'évaluation financière différente, ne reproduisant pas la convention de la profession bancaire. Bessière et Stephany (2014) indiquent par exemple que l'évaluation des projets postés sur la plateforme française *Wiseed* porte principalement sur les aspects commerciaux (capacité de mise sur le marché, utilité pour le consommateur, etc.) et humains (personnalité du porteur de projet, valeurs véhiculées, etc.) du projet plutôt que sur ses aspects financiers. La foule est ainsi capable de faire aussi bien que les experts dans des décisions d'investissement (Mollick et Nanda, 2014). Bessière et Stephany (2014) avancent l'idée que

ces consommateurs-investisseurs tendent à fonder leur évaluation sur des logiques affectives orientées vers le traitement d'information de type *soft* plutôt que sur la rationalité analytique liée à l'information *hard*. Cela est notamment dû à la relation qui se développe entre les porteurs de projet et les contributeurs au travers des interactions sur la plateforme elle-même ou sur les réseaux sociaux et qui lie émotionnellement les internautes au projet, phénomène accentué au fur et à mesure que la date de clôture de la levée de fonds approche et qu'un sentiment d'urgence se forme chez les contributeurs. La nature de l'évaluation menée est dépendante de la composition de la foule notamment du degré de compétence de certains de ses membres.

Aussi, la finance participative intègre-t-elle des moyens de communication modernes. Les fonctionnalités technologiques et communicationnelles jouent un rôle déterminant dans son développement. Les plates-formes de financement de foule fournissent des moyens nouveaux et inventifs pour faire correspondre les entrepreneurs et les contributeurs et réduire les défaillances de marché liées à l'information (Belleflamme et alii, 2014). Les avis et recommandations de la foule peuvent être considérés comme une forme de test auprès du public permettant de résoudre, en amont, des problématiques fondamentales que connaissent les start-up comme le *time to market*. De même, un vote positif de la foule véhicule de l'information sur la qualité du projet (Bessière et Stéphany, 2014). Une campagne de finance participative est un vecteur de communication, visible aux yeux de tous sur Internet, mobilisant une vaste communauté autour d'un projet ou d'une entreprise. La finance participative favorise une finance populaire en mettant à la disposition des outils de financement et d'épargne accessibles à tout un chacun avec de faibles montants.

Pourtant, paradoxalement, la tendance à une dé-financiarisation n'est pas confirmée. En réalité, l'originalité de la finance participative reste à nuancer.

2.3.2 La finance participative dans l'interstice du marché, de la réciprocité et de la redistribution

Fonds commun de placement solidaire, finance de don, cagnottes en ligne, ces pratiques financières régies par une logique de don, sont souvent opposées à la logique marchande

et elles sont perçues comme des solutions miracles en période de crise (Artis et Monvoisin, 2020). Nous revenons d'abord sur les auteurs classiques et contemporains qui se saisissent de ces questions, puis nous analysons la finance participative de don.

Le don : une relation économique ? Retour sur quelques travaux fondateurs

L'ethnographie économique (Dufy et Weber, 2007) démontrent qu'il existait, autrefois plusieurs formes de dons dans la société, tout comme aujourd'hui. Quelques auteurs classiques ont travaillé sur la question de l'altruisme et du don au moment de la révolution industrielle. Par exemple, le philosophe Auguste Comte puis l'anthropologue Marcel Mauss analysent tous deux les changements induits par la révolution industrielle et ses institutions économiques. Leurs analyses sur la pluralité des systèmes d'échanges constituent une critique politique de l'« économisation » de la société qui se transforme sous leurs regards (Steiner, 2014).

Auguste Comte s'interroge sur les modalités de transmission des ressources entre les agents en distinguant le cadre de la société industrielle du cadre familial et religieux. La nature de la motivation, du mobile devient le critère différenciant les différents transferts (Comte, 1854, p. 155). Ainsi, le mobile peut être altruiste, égoïste, violent ou pacifique, etc. Pour sa part, le don est une forme à la fois non violente et désintéressée du transfert des richesses ; d'ailleurs, l'auteur en appelle à une plus grande place au don dans la réorganisation de la société industrielle.

L'approche de Marcel Mauss repose sur l'opposition entre l'échange marchand et le don. Dans la typologie de Mauss, les critères d'opposition sont en lien avec la forme de propriété, l'intérêt de l'individu (intérêt/désintérêt, altruisme/égoïsme) et la nature de la relation interindividuelle. Il cherche à démontrer qu'à côté de l'échange marchand, le don existe toujours sous une forme moderne, la mutualisation – le don « organique ». Dans les sociétés contemporaines, les transferts de ressources du don se structurent alors autour des organisations de l'économie industrielle. La société de marché est bien traversée par « l'atmosphère du don », qui relève du don, et davantage du don organique que du don mécanique (Godbout, 2004).

Plus ailleurs, les théories économiques institutionnalistes ont aussi souligné le pluralisme des principes d'intégration, dont la réciprocité et le don (Polanyi, 1962 [1^e éd. 1944]).

Dans *la Grande Transformation*, Polanyi étudie les nouvelles institutions économiques de l'époque. Pour lui, cette période historique est le berceau de quatre nouvelles institutions : « *The first was the balance-of-power system which for a century prevented the occurrence of any long and devastating war between the Great Powers. The second was the international gold standard which symbolized a unique organization of world economy. The third was the self-regulating market which produced an unheard-of material welfare. The fourth was the liberal state* » (Polanyi,1962 [1e éd. 1944], p3). L'auteur met en lumière le rôle de la haute finance dans cette grande transformation : « *Organizationally, haute finance was the nucleus of one of the most complex institutions the history of man has produced* » (Polanyi,1962 [1e éd. 1944], p11).

Cet auteur propose une nouvelle classification des principes d'intégration économique qui situe l'économie de marché, ou « *the self-regulating market* », parmi d'autres formes. Polanyi commence par identifier deux principes : « *two principles of behavior not primarily associated with economics : reciprocity and redistribution. With the Trobriand Islanders of Western Melanesia, who serve as an illustration of this type of economy, reciprocity works mainly in regard to the sexual organization of society, that is, family and kinship; redistribution is mainly effective in respect to all those who are under a common chief and is, therefore, of a territorial character* » (Polanyi,1962 [1e éd. 1944], p47).

Selon Polanyi, « *the broad principle of reciprocity helps to safeguard both production and family sustenance* » (Polanyi,1962 [1e éd. 1944], p48) tandis que la redistribution est la « *substantial part of all the produce of the island [which] is delivered by the village headmen to the chief who keeps it in storage* » (Polanyi,1962 [1e éd. 1944], p47).

Polanyi identifie aussi un troisième principe : « *The third principle, which was destined to play a big role in history and which we will call the principle of householding, consists in production for one's own use* » (Polanyi,1962 [1e éd. 1944], p53). Enfin, le dernier principe est lié au marché : « *The market pattern, on the other hand, being related to a peculiar motive of its own, the motive of truck or barter, is capable of creating a specific institution, namely, the market* » (Polanyi, 1962 [1e éd. 1944], p. 57). Donc Polanyi met en lumière plusieurs principes d'intégration qui régissent les relations économiques de nos sociétés. Il souligne l'importance accrue du principe de marché depuis le XIXe siècle, grâce notamment à la haute finance et au déploiement des échanges internationaux dans un contexte de paix.

Ces principes modèlent les relations entre les individus et ils sont à l'origine d'institutions. La pensée de Polanyi est marquée par le rôle des institutions¹¹ dans les relations économiques, il rappelle que « *However, principles of behavior such as these cannot become effective unless existing institutional patterns lend themselves to their application* » (Polanyi, 1962 [1e éd. 1944], p 47).

Ainsi, Polanyi apporte aussi sa pierre à l'édifice d'une théorie du don. Il identifie quatre formes d'intégration économique selon la circulation et la répartition des richesses, chacune identifie un système de relations spécifiques entre les agents, la nature, l'intérêt et la finalité de la relation, et la présence d'institutions (Steiner, 2014). Chacune des formes d'intégration se distingue bien par un mode particulier de circulation et de répartition des « commodities » (biens et services) et elles coexistent simultanément dans la société. S'ils sont distincts, ces quatre principes ne s'excluent pas et ne sont pas exhaustifs (Polanyi, 1962 [1e éd. 1944], p. 123). Ces principes s'exprimeraient de manière simultanée dans la société et reposeraient chacun sur une institution spécifique qui définirait les modes de circulation et de répartition des biens et des services, modes sans lesquels ils ne pourraient se déployer (Steiner, 2014). La réciprocité, la redistribution et le marché sont donc des principes économiques concomitants à étudier ensemble (Servet, 2007, p. 261).

Aujourd'hui, l'imbrication de ces principes d'intégration est peu étudiée dans une logique systémique. Pourtant, des analyses concernant la réciprocité ou la redistribution existent, sans pour autant se rencontrer.

Revenons sur le principe d'intégration de la réciprocité. Ce dernier est fortement mobilisé pour démontrer le pluralisme des échanges économiques et des représentations économiques permettant de définir l'économie solidaire (Castel, 2015, Servet, 2007 Maucourant J., 2005, Laville, 2000) et la spécificité des associations (Hoarau et Laville, 2008, Gardin, 2008). Gardin (2008) s'appuie sur la classification de Polanyi pour mettre en lumière l'hybridation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires dans les associations. Il démontre l'apport des travaux de Polanyi pour éclairer les différents

¹¹ L'institution, que l'on peut définir comme l'ensemble « *des entités socialement construites où les processus économiques sont codifiés, de façon à ce que la fluidité inhérente aux mouvements économiques acquiert une stabilité* » cité par Maucourant J., et Plociniczak S., (2009)
« *L'effet d'intégration est conditionné par la présence d'agencements institutionnels particuliers, tels que respectivement des organisations symétriques, des structures centralisées et des systèmes de marché.* » in Polanyi K. et alii, (1957)

modes d'échanges, types de relations et motivations des individus dans nos sociétés contemporaines comme dans les plus anciennes. La place de la redistribution, souvent éludée dans les analyses économiques, est pourtant essentielle : « *Dans nos économies, la fonction de redistribution n'est pas dominante mais a une place centrale s'appuyant sur la démocratie représentative, les régimes d'assurance sociale, les services publics. Les ressources apportées par ces mécanismes jouent un rôle important dans l'équilibre économique des associations ; dans de nombreux cas, elles représentent même leur principale dotation.* » (Gardin, 2008, p 97). Il identifie et nomme les relations entre les associations et la redistribution : « *...les associations mobilisent aussi des ressources de la redistribution extrêmement variées ; subventions, conventions, appels d'offres avec ou sans clauses sociales, exonérations de charges sociales, déductions d'impôts, sont autant de mécanismes utilisés par les pouvoirs publics pour soutenir l'action associative* » (Gardin, 2008, p 97).

Il est aussi utilisé pour comprendre le développement des formes solidaires de financement (Servet, 2006, Guérin, 2003, Vallat, 2003). Ces travaux soulignent l'encastrement social des relations de financement solidaire et la mobilisation des principes de réciprocité dans les groupes de prêts solidaires.

Aujourd'hui, l'analyse de la réciprocité est renouvelée avec l'étude du don d'un point de vue organisationnel. Il est possible de définir le don organisationnel comme « *le fait qu'une organisation ou une série d'organisations prennent place entre le donateur et le donataire qui ne se rencontrent plus ; les individus sont en contact par l'intermédiaire d'acteurs d'une autre nature (des personnes morales) et plus puissants, les organisations* » (Naulin et Steiner, 2016). Ainsi dans le transfert de richesses par le don, il est possible de distinguer le don sans intermédiaire entre individus et le don avec intermédiaire entre des individus et des organisations. Ces dons s'appuient sur des dispositifs organisationnels entre des collectifs formés d'individus sans liens directs (Naulin et Steiner, 2016). Un des rôles de ces organisations est un rôle d'appariement : « *donner au bon moment la bonne ressource à la bonne personne* » ce qui se traduit par la sélection des donateurs, la gestion des ressources et la valorisation du transfert en particulier (Naulin et Steiner, 2016). Ce travail d'appariement est la fonction principale de l'organisation intermédiaire, à la source de son utilité et de ses propres ressources. Dès lors, l'organisation est soumise à une contrainte d'efficacité, elle nécessite aussi des financements pour cette activité d'intermédiation et la

détermination de clients (Naulin et Steiner, 2016). L'apparition de l'intermédiaire implique la mise en place de procédures, de règles s'appliquant à la relation entre le donateur et l'intermédiaire et entre l'intermédiaire et les donataires.

Les caractéristiques de ce don organisationnel sont :

- la fonction intermédiaire d'une organisation,
- l'absence de liens directs ou personnels entre les donateurs et les donataires,
- l'enchaînement de dons et d'échanges marchands entre les agents.

Dans la configuration d'un don organisationnel, l'intermédiaire assume alors trois fonctions principales et complémentaires :

- être un facilitateur et intermédiaire en trouvant des donataires et des donateurs et favoriser le don,
- contribuer à la valorisation du don, dans une dimension marchande et non marchande,
- créer de l'anonymat (Naulin et Steiner, 2016).

Le don organisationnel présente alors une spécificité singulière, l'hybridation du circuit du don qui ne sépare plus strictement les dons et les échanges marchands (Naulin et Steiner, 2016, p. 266). Cette nouvelle analyse du don est pertinente quant à notre finance participative de don.

Nous mobilisons donc les caractéristiques de ces principes d'intégration pour étudier les modes d'échanges, les types de relations et les motivations des acteurs de la finance participative de don.

Le fonctionnement de la finance participative de don dans une approche systémique

La finance participative de don constitue une triangulation entre agents économiques : le donataire qui recherche un financement pour lancer son projet économique, un donateur qui est prêt à donner des ressources monétaires à un donataire et une entreprise, nommée « la plateforme » et dont l'activité économique est de mettre en relation les deux premiers agents, contre rémunération. Nous proposons d'analyser les relations entre ces agents avec les grilles proposées. Ainsi, la classification des principes d'intégration de Polanyi et

les travaux plus récents sur l'hybridité de l'ESS, nous permettent de mettre en lumière la complexité des logiques dans la finance participative. Nous montrons que les relations entre les agents sont régies par plusieurs principes d'intégration complémentaires d'une part, et d'autre part que le système n'existe que grâce à cette articulation.

Commençons par les relations entre le donateur et le donataire, nous pouvons montrer que celles-ci se distinguent d'une relation marchande. Le donateur apporte une certaine quantité de monnaie au donataire, qui lui propose une récompense sous forme de contrepartie. Le donataire s'engage à offrir des contreparties aux donateurs ayant participé financièrement au projet, mais cette récompense peut être de nature symbolique ou matérielle. Ces contreparties ne sont pas assujetties à un prix marchand, elles sont décidées unilatéralement par le donataire, sans lien avec le coût de production de la récompense ou le prix d'un bien équivalent offert par la concurrence. Par conséquent, la relation entre le donateur et le donataire n'est pas régulée par le marché et elle ne respecte pas de convention marchande guidée par le prix ou la maximisation de l'utilité de l'agent.

Concernant les relations entre la plateforme, les donataires et les donateurs, celles-ci sont marquées par la logique marchande. En effet, en tant que service de mise en relation entre les donataires et les donateurs, la plateforme demande une rémunération pour ce service : il s'agit d'une commission entre 5% et 8% sur les collectes de fonds réussies. Cette commission est facturée aux donataires et/ ou aux donateurs. On constate que le prix des commissions des plateformes est quasi identique, indiquant une forme de consensus autour d'un prix de marché entre les plateformes, qui sont en concurrence pour recruter des donataires et des donateurs. Ainsi la plateforme recherche un gain marchand en contrepartie de sa mise en relation, attestant ainsi d'une logique marchande.

Donc un don a bien lieu entre le donataire et le donateur, mais il s'accompagne aussi d'un échange marchand entre la plateforme et les autres agents pour le paiement des frais du service. Ainsi, le don et les échanges marchands s'entremêlent de façon indissociable et inédite par rapport aux autres formes de financements traditionnels.

Cependant, la plateforme a aussi un rôle de contrôle. La plateforme représente l'autorité centrale, elle a pour mission de centraliser les échanges monétaires, de produire de la confiance, de sélectionner les projets et de contrôler en dernier ressort les pratiques entre les donataires et les donateurs. D'abord, les fonds apportés par les donateurs sont

centralisés par la plateforme qui se rémunère en conservant un pourcentage. Puis elle contribue à une distanciation par rapport aux relations sociales préexistant car les donateurs ont l'obligation de transférer leur contribution par la plateforme, alors qu'il existe l'alternative de la transférer directement aux donataires. Sa compétence technologique apporte aussi la confiance nécessaire à l'échange, par la maîtrise des questions de sécurité et par la vérification des informations. Enfin, elle sélectionne les projets, elle se réserve le droit de refuser les projets qu'elle juge trop personnels ou pas suffisamment sérieux.

Il est important de noter que ces relations concourent à la diffusion de comportements marchands : l'affichage des projets sur les plateformes participe à une forme de concurrence des donataires pour recruter des donateurs, les plateformes convergent vers un prix unique dans leur stratégie de concurrence.

Par ailleurs, un facteur qui explique le déploiement de la finance participative de don est son inscription dans un cadre législatif. Le don apparaît effectivement en matière d'imposition car certaines formes de dons ouvrent le droit à des réductions d'impôts que ce soit pour les particuliers¹² ou par les entreprises¹³. Dans ce sens, la fiscalité constitue une forme d'institutionnalisation du don entre agents économiques et elle est soutenue par l'Etat. Cette institutionnalisation n'étant pas nouvelle, elle démontre la pérennité et l'imbrication des relations de don dans les dynamiques du capitalisme.

La finance participative de don génère des transformations qui ne se limitent pas à la question du don et de la générosité des individus. Elle crée aussi un hiatus entre les solidarités au sein de la sphère publique. Elle témoigne de la solidarité des individus et elle s'inscrit donc bien dans le champ de la solidarité privée. Mais les finalités de plusieurs d'entre elles sont l'objet de critiques, parfois radicales. Trois exemples sont révélateurs de

¹² Deux cas sont envisagés :

1. Des dons ouvrent le droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 66 % de leur montant, pour des sommes prises dans la limite de 20 % du revenu imposable. Il s'agit des dons vers les associations à but non lucratif, qui ont un objet social, une gestion désintéressée et ne fonctionnent pas au profit d'un cercle restreint de personnes.
2. Des dons ouvrent le droit à une déduction de 75% du montant des dons, dans la limite de 537 euros par an. Il s'agit des dons vers les organismes d'aides aux personnes en difficultés ou dédiés à la restauration des monuments historiques (dans le cas de la cathédrale Notre-Dame le plafond est relevé à 1000 euros ; pour les campagnes électorales et les dons aux parties politiques, le plafond est plus bas).

¹³ Le don (ici le mécénat) ouvre le droit à une déduction de 60 % du montant du don dans la limite de 5 % du chiffre d'affaires pour les organismes éligibles (associations reconnues d'utilité publique, etc.).

ces tensions. Lors du mouvement des gilets jaunes, après l'incendie de la cathédrale Notre-Dame ou quand des grandes entreprises se mobilisent pour fournir des masques et faire des dons en temps de coronavirus, des voix s'élèvent pour contester leur légitimité alors que ces voix ont par ailleurs recours à l'optimisation fiscale et échappent en partie à l'impôt. Ainsi un slogan sur une banderole accrochée aux barrières de l'hôpital Saint-Antoine proclamait « LVMH – PSA – BOUYGUES – BNP – Payez vos impôts – L'hôpital se fout de la charité ».

Ainsi, les relations entre les protagonistes de la finance participative de don s'appuient sur des principes de l'économie de marché (mise en concurrence des projets, indicateurs économiques, monétaires et financiers, usage de la monnaie, mécanisme de marché dans l'allocation des ressources), de l'économie de la réciprocité (confiance, pas de critère d'équivalence, pas de prix, insertion dans les réseaux sociaux). Ces relations sont encadrées et garanties par des mécanismes de la redistribution (fiscalité, incitations financières, contrôle, réglementation).

Prenons l'exemple de l'échange monétaire pour illustrer l'intégration du don dans les logiques marchandes. Pour rappel, le donateur cède une quantité de monnaie dans une logique non marchande, sans équivalent de valeur. En effet, la réciprocité s'inscrit dans une relation tissée sur une suite de dons dans laquelle l'acteur est libre : « *libre de donner, libre de recevoir et libre de rendre* » (Castel, 2015). Celle-ci s'oppose à la logique de marché qui « *rend obligatoire le va et vient des choses échangées dans l'immédiateté* ». Dans notre cas, le donataire fixe librement le montant du don et les contreparties, si cela est nécessaire. Cependant, la mise en ligne de plusieurs projets sur une même plateforme peut inciter le donateur à appliquer des critères à son don en fonction des informations économiques fournies par le donataire ; le donataire peut rechercher une situation d'efficacité pour ce don en intégrant les incitations financières de la redistribution et les autres projets alternatifs (par exemple : dans quelle mesure un don peut-il avoir plus d'effets positifs ?). Ensuite, la fixation des prix entre la plateforme et les autres agents est fondée sur un prix de marché, selon un principe de concurrence entre plateformes.

Nous montrons donc comment la finance participative de don s'appuie sur l'hybridation des logiques de marché, de la réciprocité et de redistribution, en transformant les logiques

originelles de chaque système économique (fig. 5). Dans tous les cas, ces transformations ne sont pas sans créer des zones d'instabilité financières.

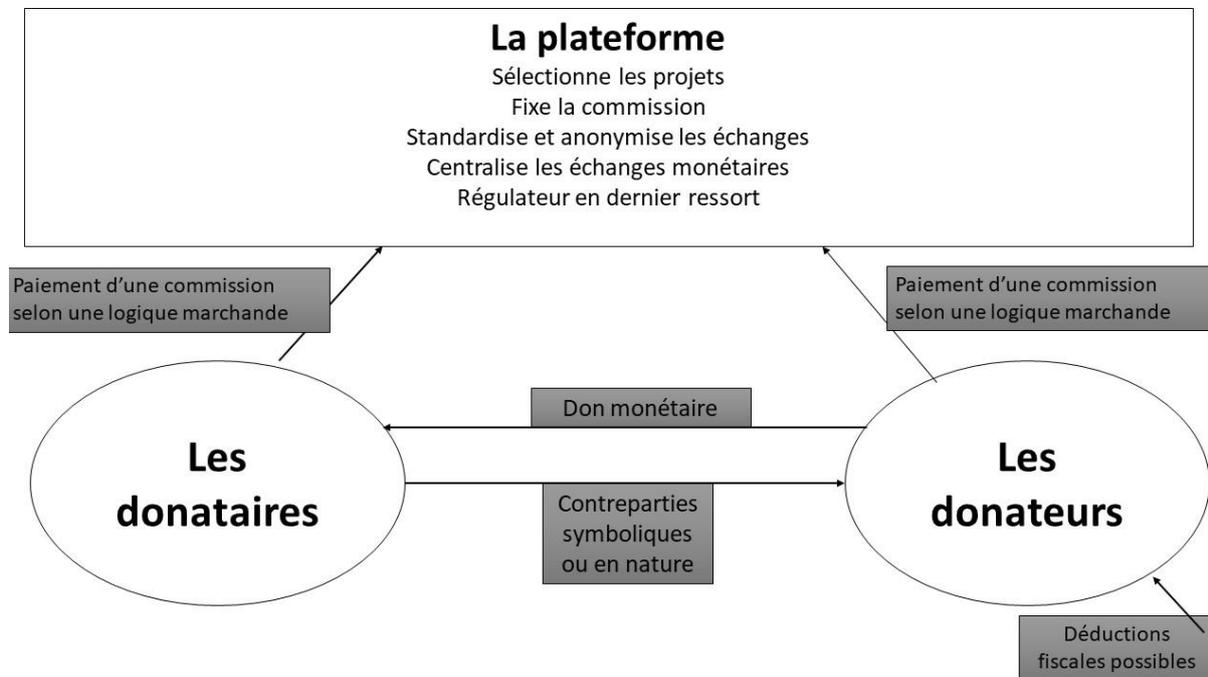


Figure 5 Illustration de l'hybridation des logiques dans la finance participative – schéma construit par l'auteur

Mais il est important de noter que ces relations individuelles modifient les régulations sectorielles. La finance participative développe ainsi des formes d'interactions inédites entre réciprocité et marché dans lesquelles les comportements individuels influencent les fonctionnements collectifs. Nous constatons donc des changements dans l'articulation des principes d'intégration. D'abord, le cadre relationnel du don est redéfini : la relation n'est plus directe mais passe par la plateforme et les relations sont distancées. Ensuite, les interdépendances se construisent autour de la plateforme et non plus entre agents et elles ne sont plus nécessairement volontaires mais contraintes – surtout pour les donataires. Enfin, les structures institutionnelles sont déstabilisées : de nouvelles organisations captent le don à la place des organisations traditionnelles et ces nouvelles venues n'appartiennent pas à la sphère du don. Par conséquent, les logiques réciprocaires sont présentes en soutien aux logiques plus marchandes : une fois l'échange inscrit dans le

champ marchand et financier, il doit s'appuyer sur des liens de réciprocité pour se concrétiser. Ces deux principes sont donc opposés sur de nombreux points mais ils ne sont pas pour autant incompatibles. Dans ce processus c'est la hiérarchie des logiques qui s'inverse.

Conclusion

La finance solidaire est souvent analysée comme un financement éphémère. Elle est souvent invisible alors qu'elle est un système de financement pérenne et actif en période de crise comme de croissance. En effet, le système financier et bancaire, régi par des principes exclusivement marchands et capitalistes, tend à exclure des emprunteurs-entrepreneurs entraînant des tensions. La finance solidaire, par la mise en place de structures financières associatives et coopératives, propose de faciliter la régulation du crédit en mutualisant l'épargne, en sécurisant les risques entre les prêteurs et en combinant des principes de gestion marchands et non marchands.

Nous avons montré que les règles de financement formalisées par les organisations de la finance solidaire sont aujourd'hui acceptées, reconnues et utilisées par l'ensemble de la communauté bancaire et financière et sont à l'origine d'une convention de financement spécifique. Cependant, nous avons montré que cette transférabilité s'opère par un compromis entre les logiques économiques mixtes. Nous avons pu souligner aussi ce phénomène d'hybridation dans la finance participative de don. Cette dernière est un intermédiaire financier qui assure un rôle de formalisation et d'évaluation de projets en recherche de financement. Cette formalisation implique une hybridation entre les principes économiques marchand, réciprocaire et redistributif. Notre lecture institutionnaliste nous a donc permis de souligner d'abord la construction des règles au sein d'un groupe d'organisations, puis la stabilisation de cet ensemble de règles dans une convention de financement spécifique, et enfin comment ces règles sont institutionnalisées au sein d'une communauté professionnelle. Ces résultats confirment l'hybridation des règles que les entreprises collectives d'ES produisent et qu'elles transfèrent. Notre étude démontre aussi l'interdépendance entre ces règles qui appartiennent à des principes économiques différents. Ainsi la finance solidaire et la finance participative utilisent des règles mixtes issues des principes d'intégration du marché, de la réciprocité et de la redistribution articulant les ordres économiques, politiques et domestiques, à l'origine de conventions de

financement. Nos perspectives de recherche sont en écho avec les travaux sur l'économie des plateformes et leur intégration dans le capitalisme (Montalban et *alii*, 2019).

Nos résultats convergent avec d'autres travaux sur des objets d'ES dans le paradigme institutionnalisme. Ils mettent au jour l'action des individus dans une entreprise et comment les individus redéfinissent des conventions propres aux échanges économiques (Chevallier, 2013). Pour approfondir notre réflexion dans la compréhension des interactions entre les entreprises collectives d'ES et leur environnement, nous avons analysé, selon une lecture institutionnaliste, d'une part, l'unité et la cohérence de ces règles pour un groupe spécifique d'entreprises, les coopératives, et d'autre part, leur contribution au changement institutionnel.

Chapitre 3

De la banalisation à l'altérité des entreprises collectives d'ES

Comme nous avons pu le montrer dans le chapitre précédent, la finance solidaire et la finance participative œuvrent à la croisée de plusieurs principes d'intégrations – marché, réciprocité et redistribution, s'incarnant dans des conventions hybrides, révélant la coexistence des ordres, économiques, politiques et domestiques. Nous avons montré la perméabilité des logiques dans les règles de fonctionnement de la finance solidaire et de la finance participative. Parmi ces entreprises collectives d'ES de la finance solidaire et de la finance participative, nous observons la présence d'associatives et de coopératives. Nous focalisons nos travaux sur les coopératives qui constituent une unité organisationnelle spécifique.

Historiquement, les coopératives d'épargne et de crédit sont les ancêtres des banques coopératives que nous connaissons de nos jours. Elles semblent aujourd'hui soumises à des processus de banalisation. Or nos travaux visent à inscrire leur trajectoire historique dans une logique de changement institutionnel afin de souligner comment ces entreprises collectives d'ES, en fonction des régulations macroéconomiques et mésoéconomiques, font preuve d'altérité et d'innovations. Cette approche implique donc des cycles « altérité-banalisation-altérité ».

L'identité coopérative se base fondamentalement sur la combinaison d'une association de personnes et d'une activité économique (Vienney, 1980, pp. 15-16). Une coopérative est donc une société de personnes, et non de capitaux. L'objectif n'est ainsi pas la rémunération du capital, mais l'amélioration du bien-être d'une communauté par la mise en commun de ressources. Ce sont des communautés qui ont construit leur propre outil, c'est-à-dire une organisation coopérative. Rappelons qu'elles ont émergé pour répondre à des besoins qui ne se révélaient pas sur le marché, car aucune autre firme ne s'en saisit à cette époque. Elle se constitue non pas pour être profitable, mais pour répondre à des besoins en termes de moyens – matériels ou immatériels – auxquels une frange de la

population ne peut accéder¹⁴. Aujourd'hui, les coopératives émergent pour répondre à des conflits d'usages entre des parties prenantes, pour organiser des solutions économiques à des aspirations sociales, pour renouer avec les territoires. Dans plusieurs cas, les coopératives, et leurs nouvelles configurations comme les coopératives d'activité et d'emploi (C.A.E) et les sociétés coopératives d'intérêt collectif (S.C.I.CI) sont pionnières dans la structuration de nouvelles activités.

Dans plusieurs secteurs, des coopératives sont bicentennaires et leaders sur leur marché. Pourtant depuis quelques années, la thèse d'une banalisation des coopératives nous pousse à nous interroger sur leurs spécificités économiques, politiques et juridiques : la banalisation serait le résultat de la position hybride des coopératives, en tant qu'entreprises a-capitalistes présentes sur des marchés concurrentiels (Jardat, 2012 ; Gurtner et alii, 2009, 2002 ; Richez-Battesti et Gianfaldoni, 2006 ; Côté, 2001). Alors, l'altérité des coopératives est critiquée à travers :

- une réduction de la spécificité des clients et des produits visés par les coopératives. Ici, les termes privilégiés sont relatifs à la normalisation des activités et des produits,
- l'hybridation des modes de financements des groupes coopératifs (Chedotel et Pujol, 2012 ; Gardin, 2008),
- la mise en œuvre de stratégies de plus en plus guidées par des objectifs lucratifs. Ici sont mobilisées plus facilement les termes de marchandisation des processus, de standardisation des outils de gestion, d'hybridation ou d'uniformisation des pratiques commerciales, de la dénaturation, de la dégénérescence ou la perte d'identité (Langmead, 2017 ; Münkner, 2015 ; Jones et Kalmi, 2012).

Ces études remettent en cause la pérennité et l'efficacité des coopératives par rapport à la firme, sous forme capitaliste et actionnariale.

Pourtant une analyse complémentaire est possible. Elle se fonde sur une lecture institutionnaliste de la diversité des entreprises. D'une part, cette lecture permet d'analyser la diversité des formes organisationnelles et de montrer leur interaction ; d'autre part, elle permet de comprendre les interactions entre les entreprises et leur

¹⁴ Voir les débuts du mouvement coopératif au cours du XIX^e siècle.

environnement institutionnel, source d'innovation, d'imitation, ou de disparition, à la lumière du changement institutionnel.

A la croisée de plusieurs principes d'intégration, les entreprises collectives d'ES sont aussi sujettes au mimétisme institutionnel. Ainsi, toute une littérature foisonne sur la question de la banalisation des entreprises collectives de l'ES, celles-ci auraient perdu leurs spécificités, leur altérité par rapport à la forme canonique de l'entreprise capitaliste. Nous proposons de revenir sur ces débats pour montrer l'intérêt d'une recherche fondée sur le changement institutionnel. Nous avons approfondi cet axe dans nos recherches en nous focalisant sur le cas des coopératives. En effet, les coopératives constituent une unité d'analyse organisationnelle stable et cohérente. Elles se fondent sur un ensemble de règles internes qui les distinguent de l'entreprise capitaliste, et qui constituent leur unité. Ces arrangements institutionnels fondent l'unité organisationnelle de l'entreprise collective d'ES. Nous reviendrons dans notre partie sur la qualification de la coopérative comme institution, à la fois productrice de règles et de routines qui s'imposent aux agents économiques, et comme médiateur face aux contraintes macroéconomiques.

Nous avons étudié le rôle des coopératives dans plusieurs secteurs d'activités (banque, énergie, distribution alimentaire). Notre travail a mis en lumière la dynamique de ces entreprises dans notre système économique. Les coopératives sont productrices de règles pouvant avoir une influence sur les rapports économiques grâce à l'étude des modes de coordination entre agents (approche conventionnaliste) et grâce à l'analyse des règles plus globales du fait de leur inscription dans leur environnement socio-économique (approche regulationniste).

Les coopératives sont bien des entreprises spécifiques fondées sur un rapport d'associé alternatif au rapport d'actionnariat. D'abord, dans le cadre de notre bilan, nous resituerons ces questionnements dans les débats en sciences économiques (3.1). Puis nous analyserons ce rapport spécifique, qui explique l'émergence des coopératives, rapport fortement remis en cause aujourd'hui par les thèses de banalisation des coopératives (3.2). Pourtant l'étude dynamique des coopératives montre plutôt un processus d'adaptation et d'évolution des coopératives en réponse à leur environnement institutionnel. Cette adaptation peut se concrétiser par la disparition des coopératives comme dans le cas de la grande distribution, elle peut permettre une renaissance dans la construction d'un nouveau mode

de régulation comme dans le secteur des énergies renouvelables, elle peut aussi s'incarner par la recherche de différenciation dans le cas du secteur bancaire (3.3). Cette perspective fait écho aux travaux récents sur la nature de l'entreprise (Baudry et Chassagnon, 2010).

Ce bilan a fait l'objet de plusieurs valorisation scientifiques : 3 articles dans des revues classées, 6 contributions à ouvrage collectif, 1 direction d'ouvrages et plusieurs communications lors de colloques. Plusieurs perspectives de recherche sont en cours et discuté dans ce chapitre.

Artis A, Bovet A et Mélo A (2020), Les coopératives de consommation et le tournant de la modernité dans les années 60 en France. Les Coopérateurs du Jura et les Coopérateurs de Haute-Savoie, in Blin A., Gacon S., Jarrige F. et Vigna X. (2020), *L'utopie au jour le jour : Une histoire des expériences coopératives (XIXe-XXIe siècle)*, éditions l'Arbre bleu.

Artis A., Monvoisin V., Ansart S. (2020), Les systèmes d'information dans la gestion client : analyse des mutations dans les relations clientèle In *Valeurs coopératives et nouvelles pratiques de gestion*. Deville A., Lamarque E, Michel G. Ed. Caen : Editions EMS.

Artis A (2017), Introduction du numéro spécial sur les coopératives par la revue « Entreprise et société », *Entreprise et Société*, automne 2017

Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2017) « Coopératives et pluralisme institutionnel : La thèse revisitée de la banalisation des banques coopératives en France », *Entreprise et Société*, automne 2017

Artis A., Panenko A. et Pezzini E., (2017), Les coopératives énergétiques dans un système énergétique national : regards croisés entre la France et l'Italie, in Artis A. (2017), *Coopération, gouvernance, territoire et transition énergétique*, Editions campus ouvert.

Lambersens S., Artis A., Demoustier D., Mélo A. (2017) "History of Consumer Co-operatives in France: From the Conquest of Consumption by the Masses to the Challenge of Mass Consumption" in Mary Hilson, Silke Neunsinger and Greg Patmore (eds.), *A global history of consumer co-operation since 1850: Movements and businesses*.

Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2016) (dir.), *Les coopératives : nouvelles pratiques, nouvelles analyses*, Editions campus ouvert.

Artis A, Ansart S, Monvoisin V., (2016), « La banalisation des coopératives : une dynamique

irréversible ? Le cas des banques coopératives en France », *Les Coopératives : Nouvelles pratiques, nouvelles analyses*, Ed Campus Ouvert.

Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2015) « Les coopératives, agent de régulation au cœur du système capitaliste? », *Revue des Sciences de Gestion*, 269-270, n°269/270

Artis A, Demoustier D., et Lambersens, S. (2013), « La coopérative, une entreprise socio-marchande? », in Molina et alii, 2013, *L'étonnant pouvoir des coopératives*.

3.1 Enjeux et questions de recherche

Dans le contexte actuel, où le rôle sociétal de l'entreprise est de plus en plus surveillé, interroger l'altérité ou la banalisation des entreprises collectives d'ES dévoile le pouvoir normatif du système économique actuel. Les entreprises collectives d'ES sont des organisations économiques intégrées dans des secteurs d'activités marchands et des secteurs non marchands.

Les coopératives ont suscité l'intérêt des économistes depuis leur émergence. Des auteurs classiques comme Marx (1965) ou Walras (1865) proposent une vision positive de ces initiatives, tout en les laissant à la marge de l'économie pure ou de la grande transformation politique. Charles Gide contribue à leur institutionnalisation et leur développement à l'image des coopératives de consommateurs. Bien plus tard, des travaux néo-classiques de chercheurs américains entre 1950 et 1970, dont B. Ward (1958), Domar (1966), Vanek (1975, 1997) s'intéressent à l'entreprise auto-gérée et par extension à la coopérative. A cette époque, l'analyse portait sur la question de l'efficacité de la forme autogérée par rapport à la firme capitaliste autour de deux thèmes : les objectifs et l'organisation interne. Aujourd'hui, nous proposons une lecture institutionnaliste des coopératives afin de mieux appréhender leur nature et leur contribution dans la compréhension des entreprises (Artis, 2017).

Sans présupposer une vertu quelconque à ces entreprises, une lecture économique est incontournable. Pour autant, elle doit permettre de saisir les dimensions non économiques de la structure. L'économie politique institutionnaliste, rarement mobilisée pour ces analyses, permettrait de réintégrer à la fois le projet politique traditionnellement attaché aux coopératives, et son articulation avec le politique et la politique économique.

Rappelons que la coopérative est à l'articulation de l'intérêt individuel et de l'intérêt public : elle porte un intérêt collectif qui se construit démocratiquement. Elles s'appuient en leur sein sur des arrangements institutionnels de l'ordre politique (comme la gestion démocratique), de l'ordre économique (comme le salariat et la vente d'un bien et d'un service) et de l'ordre domestique (comme les principes de solidarité) qui leur permettent d'avoir un rôle régulateur dans plusieurs secteurs d'activités (Ansart et Alii, 2016).

Quelques soient les notions utilisées et donc les facettes de la banalisation appréhendées, toutes révèlent une vision sous-jacente : celle d'un processus naturel, voire normatif, d'une double évolution : à la fois d'une part l'éloignement vis-à-vis de caractéristiques identitaires spécifiques et d'autre part une attraction vers de nouveaux traits semblant symptomatiques de structures majoritaires, à savoir l'entreprise par action et son corollaire le marché concurrentiel. La thèse de la banalisation suppose un double questionnement :

- d'une part, les coopératives ont-elles perdu les valeurs, les principes et/ou les normes de leur origine ? Que nous enseignent leur dynamique institutionnelle et leur insertion dans le système économique global ?
- d'autre part, les coopératives ne suivent-elles plus des objectifs, des règles d'action différentes de celles des entreprises par action, symboles du capitalisme ? Dès lors, l'hybridation, les formes alternatives entre le marché et l'entreprise par actions comme les coopératives, seraient des formes transitoires comme le suggérait Williamson en son temps (Ménard, 2012, 2009).

3.2 La banalisation des coopératives ou les controverses sur l'altérité des coopératives

Parler de banalisation des coopératives focalise l'attention sur les *outputs* de l'entreprise et son positionnement de marché. Plus spécifiquement, on parle alors de standardisation des produits, des activités, de normalisation des processus productifs, voire de marchandisation.

La banalisation est un diagnostic qui est avant tout posé en observant une évolution des produits et des activités des coopératives au miroir de leur identité originelle et de leur altérité par rapport à la firme et par rapport à la dynamique de leur secteur d'activité

économique et de la structure concurrentielle (Amstrong et Porter, 2007). La critique de la banalisation est donc justifiée par la logique de marché qui néglige les spécificités des entreprises pour se focaliser sur les produits et les conditions de l'échange.

Pourtant les comportements de mimétisme des entreprises sont interprétés comme des capacités d'adaptation des suiveurs (Ulhøi, 2012), révélant une stratégie positive face à des risques de faillites. En effet, une part importante du renouvellement de la micro-économique industrielle s'appuie sur la théorie des jeux (Amstrong et Porter, 2007). Dans celle-ci le concept de contagion est très présent et il s'apparente aux comportements de banalisation observée dans les coopératives. Selon, Solal et Tallon (2006), le mimétisme conduit les agents à adopter progressivement le même comportement ou les mêmes croyances (Solal et Tallon, 2006, p 22).

« On peut distinguer deux supports sur lesquels la contagion opère : (1) la contagion peut se produire au niveau des croyances des agents (mes croyances sont « contaminées » par celles de mes voisins, collègues ou amis), (2) la contagion peut intervenir au niveau des actions (« je fais ce que mon voisin fait ») » (Solal et Tallon, 2006, p 22).

La thèse de la banalisation des coopératives est nourrie par le concept d'isomorphisme institutionnel au sens de DiMaggio et Powell (1983)³. Dès lors, les contextes institutionnels sont des vecteurs de mimétisme entre les entreprises par le biais de la mise en place de routines dans l'organisation de l'activité, par la concurrence sur les produits et par la réglementation du secteur d'activité. Comme l'explique Jackson (cité par Lung, 2008): « *Les contraintes institutionnelles [...] conduisent souvent à un isomorphisme institutionnel, les organisations adoptant des structures et des routines semblables* ». L'isomorphisme institutionnel selon DiMaggio et Powell (1983) s'explique par trois sources :

- l'isomorphisme coercitif, résultant de l'influence politique (Verbruggen et alii, 2011 ; Frumkin et alii, 2004),
- l'isomorphisme mimétique, résultant de réponses standardisées à l'incertitude,
- l'isomorphisme normatif, associé à la professionnalisation (Skelcher et Sullivan, 2008 ; Leitter, 2005).

L'isomorphisme institutionnel rend compte d'une homogénéisation des organisations suscitée par des forces non pas uniquement économiques mais sociales et culturelles (Morrill et McKee, 1993) de telle manière à rendre progressivement compatibles les organisations avec les caractéristiques prédominantes de leur environnement et de leur champ organisationnel. Le processus est ainsi celui d'un isomorphisme (similitude) non pas exclusivement concurrentiel mais aussi institutionnel (réintégrant les composantes politique et rituelle). L'organisation ne se meut pas à la recherche de l'efficacité, d'une optimalité économique, mais d'une légitimité (Radaelli, 2000 ; Deephouse, 1996). Ces analyses, tout en soulignant le rôle de l'environnement institutionnel, positionnent grandement le processus d'isomorphisme au niveau micro-économique, à savoir l'alignement de plus en plus fort des coopératives sur les entreprises capitalistiques dans la production et la livraison des biens et services.

En parallèle à cette critique du positionnement externe des coopératives par rapport à leurs concurrents, les coopératives sont aussi contestées dans leur fonctionnement démocratique interne. Leur isomorphisme serait aussi à l'origine des dérives dans le fonctionnement interne des coopératives et en particulier dans leur fonctionnement démocratique, analysées principalement sous le prisme de la participation des membres.

La dénaturation ou la perte d'identité des coopératives dans leur fonctionnement démocratique interne est principalement critiquée par rapport à l'idéal démocratique : la centralisation des pouvoirs (Giandfaldoni et *alii*, 2012), le faible taux d'expression et de participation aux assemblées générales (Giandfaldoni et *alii*, 2012 ; Caire et Nivoix, 2012) sont analysés comme des échecs de la participation et de l'exercice de la démocratie au sein des coopératives. La dégénérescence du modèle politique coopératif se propage du fait de l'accroissement des organisations, de leur technicisation et du manque de dispositifs internes d'organisation du pouvoir démocratique (Artis et Bompard, 2014, Jardat, 2012). Le principe de gestion démocratique, élément de rupture par rapport à la société par capitaux, serait insoutenable.

La transformation de l'exercice de la démocratie économique interne aux coopératives s'observe par la modification du rôle du sociétariat et de son pouvoir dans le projet politique de la coopérative. Deux vecteurs agissent de concert : d'une part un désengagement souvent associé à une dilution du sociétariat, volontaire et/ou subi

(Maroudas et Rizopoulos, 2014 ; Spear, 2004, Cornforth et alii, 1988) -, et d'autre part l'essor du pouvoir de cadres dirigeants au détriment justement des sociétaires. Les contraintes d'efficacité économique prennent le pas sur les valeurs et principes. L'objectif politique de la coopérative peut perdre son sens voire son essence politique, ou pire, être aménagé de telle manière à servir les intérêts des cadres dirigeants. Le stade ultime serait donc cette dégénérescence organisationnelle. Éventuellement, elle peut être considérée comme un moindre mal puisqu'au-delà c'est la transformation de la coopérative en entreprise conventionnelle qui interviendrait (Cornforth et alii, 1988). Il est vrai que l'exercice de la démocratie au sein de la coopérative a évolué avec les années et les formes de participation démocratiques ont aussi évolué depuis l'émergence des coopératives. Cette thèse de la dégénérescence démocratique affaiblit la spécificité des coopératives qui sont et restent les seules entreprises qui ont inscrit dans leur fonctionnement les règles d'égalité des membres, indépendamment de l'apport de capital, interrogeant ainsi de nouveau la relation entre capital et pouvoir. L'idée de banalisation est souvent mise en relation par rapport au modèle utopique des associations ouvrières de production du XVIII^e siècle, ancêtres de coopératives contemporaines alors que les coopératives ont évolué. D'une part, l'idéal démocratique et participatif a toujours été un challenge plus qu'un acquis pour ces entreprises (Gueslin, 1998 ; Draperi, 2007) et d'autre part, cet idéal est aussi lui-même en constante évolution (Draperi, 2007). Cette thèse nourrit sa critique par rapport à un idéal démocratique émanant de l'histoire des systèmes politiques, sans mettre en lumière la pertinence de penser la démocratie en entreprise et dans les sciences économiques.

Ainsi, les coopératives sont perçues comme banalisées dans leur interaction avec le marché, leurs concurrents et dans leur relation avec leurs membres pris individuellement. Nous proposons de montrer comment cette lecture de l'isomorphisme institutionnel est mobilisée dans le cas des banques coopératives et des coopératives de consommation avant de proposer une lecture alternative.

3.2.1 Les banques coopératives : à la recherche de l'altérité perdue ?

La banalisation est souvent invoquée pour étudier les banques coopératives et questionner leur altérité par rapport à leurs consœurs lucratives. En reprenant les dimensions de

l'isomorphisme institutionnel, nous proposons de revenir sur les origines elles-mêmes de cet isomorphisme : d'abord le contexte institutionnel et l'isomorphisme coercitif, puis la standardisation des produits et l'isomorphisme mimétique.

De la spécialisation à l'universalité des banques coopératives dans la régulation financière à la source de l'isomorphisme coercitif

Parmi les évolutions réglementaires, les lois bancaires françaises de 1984¹⁵, puis les lois européennes de 1993 et 1996 – instituant le principe de la banque universelle et la « déspecialisation » du secteur – ont largement contribué au processus d'isomorphisme institutionnel des banques coopératives. Privées de certaines spécificités, les banques coopératives sont assimilées, réglementairement parlant, à des banques commerciales. En effet, le décloisonnement des circuits de financement d'une part, et la constitution du marché unique européen d'autre part, stimulent la concurrence entre intermédiaires financiers. *A priori*, les frontières entre banques commerciales, banques coopératives, institutions financières s'évanouissent. À titre d'exemple, la réglementation sur des ratios ramenés aux fonds propres amoindrit la nature particulière du capital social des banques coopératives.

Ainsi, il découle une préférence pour des outils de contrôle ou de bonne gouvernance bancaire hérités de la firme actionariale (Ory et alii, 2012, p. 70) :

« [...] la réglementation s'est ajustée aux lois du marché, elle s'est articulée avec l'exigence de rentabilité financière, par l'adoption de modèles internes (RAROC : Risk Adjusted Return on Capital, Value at Risk) » (Ory et alii, 2012, p. 73).

Par conséquent, la mise en conformité avec les exigences prudentielles et le renforcement de la tête du groupe, les normes comptables internationales (Detilleux et Naett, 2005) ou la préférence pour des modes de gouvernance d'entreprises (Rapport Walker, 2009) sont guidés par une forme d'universalisme provenant des banques lucratives.

¹⁵ Ainsi, la dénomination « établissement de crédit », outre les banques AFB, s'ouvre-t-elle aux banques coopératives et mutualistes et aux caisses de Crédit municipal qui perdent leurs spécificités relatives à leurs opérations. Pour prétendre à être un établissement de crédit, il suffit que les institutions financières [...] effectuent à titre professionnel des opérations de banques » (Code Monétaire et Financier).

La standardisation des produits et la recherche de la taille critique comme marqueur de l'isomorphisme mimétique

Les évolutions du cadre d'activité du secteur bancaire français entrent en tension avec les caractéristiques identitaires essentielles des banques coopératives, en particulier vis-à-vis de leur positionnement de marché. Avec la déspecialisation des institutions financières, et l'affaiblissement du statut spécifique des établissements coopératifs, les banques coopératives perdent certains privilèges de collecte, de distribution – de produits distinctifs tels les livrets –, ou d'avantages fiscaux (Gurtner et *alii*, 2009). La réduction de la spécificité des clients et des produits des coopératives participe à l'homogénéité des produits. Les banques coopératives proposent désormais des produits standards accessibles à tous les consommateurs, sociétaires ou non (Coté, 2001 ; Richez-Battesti et Gianfaldoni, 2006). Dès lors, les prix et les services, sont de plus en plus similaires à ceux de leurs concurrents lucratifs, favorisant une normalisation des activités et des produits.

L'hybridation peut donc intervenir en interne à la coopérative mais aussi par le développement d'un réseau intégrant des entreprises par actions voire des filiales cotées en bourse (cf le Crédit Agricole) (Noguès, 2012, Coté, 2001). La création de filiales favorise des opérations boursières et concurrentielles avec la création de groupes gigantesques (Banques Populaires- Caisse d'Epargne) ou de groupes hybrides (Crédit Mutuel – CIC) (Richez-Battesti et Gianfaldoni, 2006). Une des conséquences de ces évolutions est de regrouper des entreprises avec des logiques économiques différentes, ce qui peut être source de tensions et de contagion.

La constitution de groupes hybrides, composés de coopératives et de filiales lucratives, détenus par une société mère coopérative interroge : comment la coopérative peut-elle diffuser son modèle ? N'est-elle pas « contaminée » par les filiales lucratives ? (Jardat, 2012 ; Filippi et *alii*, 2008). Ces reconfigurations favorisent la cohabitation de deux régimes de pouvoir contradictoires (régime démocratique et régime actionnarial) ayant des conséquences sur deux principes coopératifs fondamentaux, celui de la démocratie et de la non-lucrativité (Jardat, 2012). Ces modèles sont eux-mêmes parfois en contradiction avec les principes coopératifs.

De plus, la constitution de ces groupes contribue à une centralisation du pouvoir de décision et du contrôle stratégique qui remet en cause le modèle organisationnel original

décentralisé de type *bottom-up* et, avec lui, la coexistence de principes d'intégration stratégique de type fédératif et de principes de décentralisation fonctionnelle et opérationnelle (Richez-Battesti et Gianfaldoni, 2006,). Ces caractéristiques organisationnelles originelles des coopératives favorisaient la proximité et l'accompagnement de la production. Pourtant, les évolutions en termes de croissance et d'intégration plutôt *top-down* du fait de la concurrence ont instruit une certaine centralisation du pouvoir de décision et du contrôle stratégique¹⁶. L'évolution de ce positionnement sur le marché s'effectue corolairement au développement de stratégies de plus en plus orientées vers des stratégies de profit, stratégies paradoxales pour des organisations dont la lucrativité est limitée. Par ailleurs, la standardisation des outils de gestion est mise en lumière par l'étude du fonctionnement managérial et les stratégies de concentration des coopératives qui convergent de plus en plus vers les stratégies de leurs concurrents lucratifs (Codello-Guijarro et Béji-Bécheur, 2015).

L'élargissement de la taille des banques coopératives et la constitution de groupes bancaires introduisent donc un niveau accru de centralisation. Cette introduction semble fragiliser aussi la place du local et des relations de proximité dans l'activité, et par voie de conséquence, l'ancrage territorial qui caractérisait les banques coopératives. S'ensuivent logiquement une diminution de l'autonomie locale et régionale et le développement d'un sociétariat formel – en opposition à un sociétariat impliqué (Di Salvo, 2002). Par ricochet, l'affaiblissement de l'implication des membres dans le fonctionnement démocratique de l'organisation par le désinvestissement du sociétariat dans les processus de décision est perçu comme une composante de l'isomorphisme des coopératives (Spear, 2004 ; Jardat, 2013 ; Caire et Nivoix, 2012).

En conséquence, ces deux mécanismes semblent être de puissants transmetteurs de cet isomorphisme institutionnel : (i) celui de la négation du statut spécifique des coopératives dans la réglementation bancaire et (ii) celui de l'augmentation de leur taille qui témoigne de processus de croissance externe et de l'insertion graduelle dans le processus de concurrence.

¹⁶ La structuration des nombreuses caisses locales s'est faite par des processus de regroupement entre les niveaux local, régional et national. Selon une logique *bottom-up*, les caisses locales s'associent pour créer une caisse fédérale d'envergure régionale, puis des caisses régionales se regroupent pour mutualiser leurs moyens dans une confédération.

Ce processus de banalisation dans les banques coopératives depuis les années 80 n'est pas unique. Nous avons observé des situations similaires pour des coopératives dans d'autres secteurs d'activités à d'autres périodes historiques. En effet, les coopératives de consommation ont aussi été perturbées par une remise en cause de leur altérité, qui s'est conclue par la quasi-disparition de celles-ci en France¹⁷.

3.2.2 Les coopératives de consommation : de l'altérité à la disparition

Pendant tout le XIX^e siècle, les coopératives de consommation essaient en France. La période 1885-1915 est perçue comme un moment d'« *Empowerment of the Consumer Co-operative Movement* » ou comme un « temps héroïque » (Lambersens et alii, 2017). La période de 1915 à 1960 est aussi une période d'expansion : si la coopération de consommation s'affaiblit au plan qualitatif, elle gagne en force au plan quantitatif (Lambersens et alii, 2017). Mais entre 1960 et 1985, le nombre de coopératives de consommation décline jusqu'à la « chute de la Fédération nationale des coopératives de consommateurs (FNCC) en 1986-1987, « *cette faillite généralisée [sonnant] définitivement le glas des conceptions gidiennes de la coopération de consommation [qui prouverait] son incapacité à renouveler ses méthodes et à s'adapter aux changements survenus dans le secteur de la distribution* » (Dreyfus, 2017). Revenons sur le changement institutionnel à cette époque.

En 1960, l'enseigne Carrefour ouvrait son premier magasin à Annecy puis, en 1968, inaugurait le premier hypermarché de Haute-Savoie (4500 m²), dans la banlieue de la même ville (Villermet, 1991). Le choix en faveur de la grande surface est justifié par plusieurs arguments économique-industriels (Cliquet alii, 2008). En effet, l'augmentation de la taille de la surface de vente permet une négociation des prix plus importante par une économie d'échelles et une position dominante dans la négociation avec les producteurs. Cette recherche de la taille critique fut une solution face à la concurrence. A l'inverse des grands magasins d'avant-guerre installés au cœur des villes, les grandes surfaces s'inscrivent dans les périphéries urbaines, localisation rendue possible par la démocratisation de la voiture

¹⁷ Il est important de souligner que cette disparition ne s'est pas produite dans d'autres pays (Italie, Japon, Suisse) soulignant l'importance des régulations institutionnelles nationales.

individuelle. L'organisation même de la grande surface se différencie des grands magasins avec la pratique généralisée du libre-service : les consommateurs se servent eux-mêmes dans des rayonnages accessibles. Ces transformations impliquent une accélération dans le développement des centrales d'achat, dans la création de nouvelles marques et de produits transformés, dans l'essor du marketing. La grande surface devient un espace de consommation, de socialisation et de loisirs (d'Hauteville, 2000).

Alors que la force et le poids de la coopération de consommation étaient particulièrement prometteurs jusqu'à la fin de la décennie 1950, le mouvement amorce son irréversible déclin dans la décennie suivante, période marquée par l'apparition de la grande surface. Les coopératives de consommation éliminèrent progressivement les propositions qui avaient fait leur force (ristourne sociale ; mécénat culturel et sportif ; positionnement politique affirmé à gauche) par suite du désintérêt des sociétaires-clients, désormais couverts par les propositions de l'État-providence, aussi bien en termes de santé, qu'en terme de culture ou d'équipements sportifs, et pratiquant une consommation dépolitisée. Deux éléments semblent décisifs du déclin et de la disparition des coopératives de consommation¹⁸ : une grande difficulté à mobiliser du capital, contrairement aux sociétés par actions beaucoup plus à même d'investir lourdement pour la construction de grandes surfaces, voire de centres commerciaux ; l'embarras à constater les transformations culturelles et sociales de leur base sociale de recrutement. Il était ainsi quasiment impossible aux coopérateurs d'accepter la nouvelle modernité à la fois technique, sociale et culturelle qui émerge dans les années 1950, modernité qu'ils percevaient à juste titre comme irrémédiablement destructrice de leur culture et donc de leurs entreprises. Et lorsque finalement les coopératives de consommation s'emparèrent de la modernité, elles étaient doublement déstabilisées : d'une part à cause du retard accumulé face à une concurrence désormais hégémonique ; d'autre part compte tenu de l'abandon subséquent de leurs fondements culturels.

Les coopérateurs affirmaient en juin 1960 : « On n'assistera pas à une contraction poussée du réseau actuel de points de vente au profit de magasins plus vastes. Le mouvement coopératif n'en est donc pas encore à l'heure où il doive s'attacher à une concentration

¹⁸ Pour une première analyse générale du déclin des coopératives de consommation en Europe nord-occidentale, voir Battilani et Schröter (2013).

« systématique de ses points de vente au profit d'unités plus vastes » (Couvrecelle et Géry, 1960, p. 26). Car pour les coopérateurs, il fallait desservir les onze millions de Français qui résidaient encore dans les communes de moins de 1000 habitants, soit un quart de la population. Les coopérateurs ne s'emparaient absolument pas de l'idée de supermarché, forme vécue par eux comme un « repliement urbain », repliement qui n'était pas « socialement souhaitable » de leur point de vue (Couvrecelle et Géry, 1960). Ils concluaient cependant que « la pluralité des formes de distribution subsistera ; elle est d'ailleurs souhaitable. Il nous apparaît cependant certain que la distribution sera de plus en plus dominée, dirigée dans son évolution, par les entreprises qui se seront le plus rapprochées d'une conception industrielle de l'activité commerciale » (Couvrecelle et Géry, 1960, p. 27).

Les coopérateurs étaient cependant bien conscients des transformations qui s'opéraient dans les formes de la distribution. La croissance et la réactivité du secteur étaient trop lentes : on observe souvent dans les coopératives quelque chose d'un peu *vieillot*, une insuffisante rapidité à assimiler le progrès technique face à une concurrence extrêmement dynamique et moderniste (Lasserre, 1967). Le manque récurrent de capitaux entravait les développements possibles. La concentration, déjà à l'œuvre parmi les coopératives de consommation, marquait une perte d'authenticité par « gigantisme » coopératif ; les coopérateurs se désolidarisaient de leur coopérative, la démocratie devenait formelle, la gestion technocratique s'installait inévitablement, quand bien même les dirigeants eussent toujours été des coopérateurs convaincus.

Cette question de l'alignement sur le modèle de la grande surface se pose avec d'autant plus d'acuité que, aujourd'hui la renaissance des supermarchés coopératifs s'inscrit souvent dans des logiques distinctives, voire ouvertement critiques de la grande surface. Cette logique repose par exemple sur un imaginaire de proximité entre producteur et consommateur, sur une consommation raisonnée qui se reflète dans la taille modérée du magasin, sur une auto-gestion du magasin par les consommateurs eux-mêmes, pratiques et pensées qui permettent toutefois à chacun de s'approvisionner en un lieu unique offrant un large choix pour tous les biens de première nécessité.

Dans nos deux cas d'observation (le secteur de la distribution alimentaire et de la banque), le processus de banalisation rend compte de mutations importantes dans le secteur d'activité lui-même, relevant l'importance des régulations sectorielles dans les trajectoires

des coopératives. Dans certains cas, ce changement institutionnel impose des contraintes aux coopératives, mais ces contraintes sont transformées en innovation ; dans d'autres cas, elles peuvent se solder par la disparition des coopératives pendant une période, pour donner lieu à une renaissance après les dégradations produites par la nouvelle régulation et la renaissance de coopératives dans le secteur.

Ces questionnements sur l'altérité des coopératives sont essentiels pour comprendre leur existence et leur pérennité dans le temps. Mais, ces analyses montrent l'altérité par rapport à une norme dominante, celle de la société par actions, et par rapport à un idéal type de la coopérative. Comme les autres entreprises, les coopératives s'adaptent à leur environnement institutionnel qui se transforme (évolution des réglementations sectorielles, de modes de consommation et de production, des formes de concurrence). Les caractéristiques du mode capitaliste ont bien changé depuis le XIX^e siècle. Dans le champ monétaire et financier, le mode de régulation est devenu plus concurrentiel, libéralisé et financiarisé (Plihon, 2001), avec la prédominance d'un capitalisme actionnarial (Aglietta et Rebérioux, 2004 ; Plihon, 2001). Mais dans ce processus d'évolution, les coopératives s'appuient sur un ensemble de contraintes mutuelles au sens de Vienney (1980, p. 393), qui explique leur persistance à travers les époques et leur poids économiques d'aujourd'hui (Richez-Battesti et Gianfaldoni, 2006). Nous proposons alors d'analyser les coopératives dans le changement institutionnel, en comprenant leur rôle dans la résolution des tensions entre les groupes sociaux, passant ainsi d'une analyse focalisée sur les dimensions inter-individus, à une analyse en termes des rapports sociaux.

3.3 *La contribution des coopératives au changement institutionnel*

Comme nous l'avons montré, la thèse de la banalisation se focalise sur une lecture orientée vers la satisfaction des besoins des coopérateurs et des individus, passant sous silence la contribution des coopératives dans les régulations sectorielles au niveau mésoéconomique. Or d'autres travaux ont mis en lumière que les stratégies de mimétisme des entreprises sont aussi le révélateur du changement institutionnel en cours (Lamarche, 2010). Pour étayer notre thèse, nous nous inscrivons dans une approche institutionnaliste dans laquelle le mimétisme ou la banalisation peuvent être des processus positifs et

réversibles, révélateurs des dynamiques des agents et de leur confrontation dans les ordres politique, économique et domestique.

L'économie institutionnaliste – certes large et diverse (Chavance, 2012) – apparaît particulièrement adéquate pour saisir l'objet et le sujet qui nous préoccupent : la place des institutions, et non du marché, comme axe fondamental de l'approche économique d'une part, et l'analyse dynamique estimée incontournable d'autre part.

L'institutionnalisme reconnaît le rôle des institutions – formelles et informelles – sur l'action et la situation économique. Les entreprises sont considérées comme des institutions ayant une épaisseur – à l'opposé de la firme point néo-classique – non réductibles à la somme de ses parties prenantes (Demoustier, 2012). En étudiant les individus et les groupes sociaux qui les constituent, nous sommes à même de mieux appréhender les modes organisationnels et les rapports sociaux. L'économie institutionnaliste, par la place qu'elle accorde aux institutions aux différents niveaux (micro, meso, macro), et aux différentes physionomies (formelles ou informelles), intègre dans son analyse l'articulation entre l'individu et le collectif. Elle a alors la capacité d'articuler les différents niveaux institutionnels. Les routines, les conventions, les pratiques et règles sont révélatrices de choix dont la rationalité n'est pas forcément celle optimisatrice de l'*homo œconomicus*. Ces choix, partagés, élaborés, ils ont donc toute leur légitimité.

Dans le large spectre des institutionnalismes, l'analyse des modèles productifs a pour objet de « *comprendre comment évolue dans la diversité de ses formes le rapport capital-travail là où il se renouvelle quotidiennement, c'est-à-dire dans les entreprises et dans les espaces économiques et politiques où celles-ci déploient leurs activités* » (Boyer et Freyssenet, 2000, p. 3). Cette approche permet d'étudier la diversité institutionnelle de l'entreprise et le changement macro-institutionnel.

La diversité institutionnelle est estimée fondamentale car « *[elle] est au cœur même de la dynamique institutionnelle : il existe des relations de complémentarité / rivalité / altérité entre les modèles qui fondent, en partie, le changement institutionnel. La notion de modèle met alors l'accent sur le processus contradictoire et toujours inachevé de mise en cohérence de ses différentes composantes institutionnelles* » (Lung, 2007).

Dans un même mode de régulation, il existe plusieurs modèles productifs attestant de la diversité institutionnelle (Boyer et Freyssenet, 2000, Lung, 2007). Ces modèles productifs sont influencés par le mode de croissance et de distribution du revenu national (Boyer et Freyssenet, 2000).

Cette approche institutionnaliste a déjà été mobilisée pour comprendre les coopératives. En effet, Vienney démontre que les coopératives se caractérisent par un système de règles spécifiques résultant à la fois « [...] d'une adaptation fonctionnelle des acteurs à leur environnement socio-économique et de la mise en place de raisonnements qui leur sont "propres" » (Vienney, 1980, p. 375). Cette combinaison spécifique de plusieurs règles (Vienney, 1980, p. 15), vérifiées simultanément, décrit précisément l'organisation coopérative dans laquelle les agents sont définis par leur lien de sociétariat et leur lien avec l'activité économique. Dès lors, il existe des rapports complémentaires et contradictoires entre ce système de règles et celles du système socio-économique général. De plus il démontre qu'il existe une correspondance entre l'émergence de la forme coopérative et le développement du capitalisme (Vienney, 1980, 1994). Cette correspondance s'articule autour de trois caractéristiques du mode capitaliste : la généralisation des rapports marchands et la concentration du pouvoir dans les mains des agents ayant du capital-argent, la séparation des producteurs et de leurs moyens de productions et par conséquent la réorganisation de l'organisation du travail sous forme salariale, et enfin les nouveaux critères de différenciations entre les catégories sociales.

Avec cette lecture, les coopératives ne seraient pas restreintes uniquement à leur interaction avec le seul marché. Par exemple, l'idéal, politique et démocratique, emblématique de la spécificité des coopératives, son altération ne sera pas considérée comme forcément inévitable, et sera analysée comme un simple constat d'échec de la participation et de l'exercice de la démocratie au sein de ces organisations productives. En effet, la mise en œuvre du principe démocratique au sein des coopératives au XIX^e siècle s'avère révélatrice des rapports sociaux et des inégalités sociales. Les actuelles évolutions doivent être observées au regard de l'évolution du contexte macro-économique. Nous proposons d'appliquer cette grille de lecture institutionnaliste à nos deux cas d'observation, les banques coopératives et les coopératives de consommation en France afin de mieux comprendre simultanément leur rôle dans le changement institutionnel.

Le rôle des coopératives dans le changement institutionnel du secteur bancaire et de la distribution alimentaire

Dans le cas des coopératives bancaires en France, l'évolution du contexte macro-économique, en faveur désormais d'une logique sectorielle universelle monolithique, accentue les tensions entre les coopératives et leur environnement institutionnel. L'altérité et la complémentarité qu'elles apportaient jusque-là au sein du système financier sont remises en cause. Pour autant, ce phénomène est récent. En effet, l'étude des banques coopératives en lien avec leur environnement institutionnel met en lumière des phases de cohérence concordant parfaitement avec la régulation sectorielle.

L'analyse institutionnelle de l'histoire du système financier en France distingue deux configurations principales (Hautcoeur, 2011). L'une se caractérise par une régulation étatique du système financier, l'autre par une régulation par le marché. Deux périodes relèvent de cette situation d'une régulation marchande et libérale : l'une couvre le XIX^e siècle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, l'autre débute avec les années 1980 et se prolonge jusqu'à aujourd'hui.

Les banques coopératives françaises se développent progressivement dans la deuxième partie du XIX^e siècle. Elles s'inscrivent dans le mouvement de déploiement des organismes bancaires entendus au sens large. Ces derniers proposent de nouveaux services d'épargne et de crédit alors que jusque-là ils étaient largement centrés sur la gestion des moyens de paiements. Effectivement, le système s'organise et se structure avec la création de nombreuses institutions bancaires et financières : notaires, banquiers d'affaires, Banque de France, banques commerciales, sociétés financières, bourse de valeurs (Lescure et Plessis, 1999). Cette diversité des intermédiaires financiers favorise une organisation décentralisée et libéralisée du secteur au XIX^e et au début du XX^e siècle (Flandreau et Zumer, 2004).

Dans ce paysage, les banques coopératives sont à l'origine des banques régionales qui proposent des services financiers à des populations non desservies (Birchall, 2013 ; Moulevrier, 2012) à côté des banques dites de « Haute Banque » qui deviendront les « banques d'affaires » (Bonin, 1992 ; Lescure et Plessis, 1999). En élargissant la collecte d'épargne, en facilitant les financements – souvent de court terme – de populations non ciblées par le système bancaire en construction, les banques coopératives complètent le

système financier et l'offre financière. De fait, elles contribuent au déploiement du système financier par leur fonction de services d'épargne et de crédit. L'un et l'autre contribuent au processus de croissance et au régime d'accumulation. Au-delà, ils régulent aussi intrinsèquement les inégalités de celui-ci favorisant une redistribution plus équitable et acceptable des revenus. Le régime de croissance est alors amélioré. L'intégration accrue de ces populations au sein de cette dynamique réduit l'intensité des tensions dans les rapports sociaux. En effet, le système financier oscille entre un agencement institutionnel hiérarchique et balkanisé autour de cloisonnements sociaux, sectoriels et spatiaux et un agencement administratif et normatif des pratiques financières qui favorise des contraintes de financement (Artis, 2013).

La période récente présente de nombreuses similitudes avec la période de la fin du XIX^e siècle : l'État a un rôle de régulateur minimaliste et les besoins de financement restent à satisfaire. La régulation du système financier est marquée par sa financiarisation et son instabilité (Aglietta et Reberioux, 2007). La nouvelle configuration du système financier qui fait état d'une évolution fondamentale : l'économie n'est plus une économie d'endettement mais une économie de marchés financiers (Gurley et Shaw, 1960) dite de fonds propres (Chesnais et Plihon, 2000).

Dans ce contexte, les banques coopératives s'imposent comme des vecteurs clés de stabilisation comparativement à un système financier devenu de plus en plus instable. S'appuyant sur plusieurs travaux, Caire et alii (2014, p. 4) soulignent cinq lots de qualités à même de « *stabiliser le système financier dans son ensemble et à favoriser la croissance économique générale* ». Elles constituent autant de contrepoints aux forces actuelles alimentant le caractère foncièrement instable du système financier. Pourtant il ne faut nier ou minimiser les tensions grandissantes au sens des groupes coopératifs bancaire composés d'entités coopératives et d'entités non coopératives, comme le Crédit Agricole ou Natexis au sein du groupe Banque Populaires Caisses d'Epargne (BPCE). Ces groupes sont des organisations hybrides qui mélangent plusieurs caractéristiques, qui proviennent d'au moins deux secteurs différents parmi les secteurs privé, public et le tiers secteur (Billis et Rochester, 2020). L'hybridité implique le mélange d'éléments opposés et parfois contradictoires (Brandsen et Karré, 2011). Les organisations hybrides font face à des problèmes spécifiques en ce qui concerne leur positionnement ou les attentes des

différentes parties prenantes (Brandsen et Karré, 2011). L'hybridité peut également entraîner des conflits au niveau de la gouvernance et du contrôle de l'entreprise (Block et alii, 2020). Ces tensions potentielles peuvent engendrer des risques financiers, culturels ou politiques (Brandsen et Karré, 2011).

Qu'il s'agisse de la période de régulation libérale ou de régulation administrée, les banques coopératives contribuent au changement institutionnel. Les pratiques et les conventions au sein des banques coopératives demeurent en phase avec leur projet politique et entrent en dissonance avec les pratiques de leurs consœurs commerciales. Certaines caractéristiques s'étiolent certes. D'autres pour autant sont préservées, voire renouvelées. Nous allons voir que la trajectoire des coopératives de consommation fut bien différente en France.

La coopération de consommation peut se définir à deux niveaux : un niveau économique consistant à énoncer comment se composent les activités des coopératives de consommation et un niveau plus politique qui insiste sur son rôle, ses objectifs, et les discours émanant des coopérateurs. Les coopératives de consommation émergent avec la révolution industrielle et la constitution de la classe ouvrière.

L'émergence des coopératives dans la distribution alimentaire vient du constat de conflit entre les consommateurs à faible revenus et les commerçants qui sont perçus, selon Gide, comme des intermédiaires avec un rôle parasite. Or dès les débuts, les coopératives de consommation proposent une autre vision du commerce. En effet, la coopération de consommation se définit comme « un groupement d'achats de produits de première nécessité » dont les objectifs sont d'« améliorer le pouvoir d'achat en pesant sur le prix de ces denrées » et de « s'approprier collectivement le rôle et le revenu de l'entrepreneur ou du marchand », deux intermédiaires considérés comme des « parasites » (Demoustier, 2003). Les coopératives de consommation privilégient toujours, dès les années 1830, des articles de qualité pour combattre la falsification des denrées et permettre à l'ouvrier de se procurer les objets nécessaires à la vie à meilleur compte et de meilleure qualité (Lambersens et alii, 2017).

Les coopératives de consommateurs ont été marquées par un « dualisme d'inspiration » idéologique (Gueslin, 1998) mais aussi par la transformation de leur nature et leurs fonctions dans le contexte national et le champ de la consommation marchande et non-

marchande. L'histoire des coopératives de consommation en France met en lumière comment ces coopératives sont traversées par des luttes idéologiques, entre l'École de Nîmes d'une part et le mouvement socialiste de l'autre (Lambersens, et alii, 2017, p. 102).

La question du prix cristallise ces controverses. Pour l'École de Nîmes, le juste prix devait permettre l'augmentation du revenu économique qui, associé à l'éducation par la coopération, conduirait à l'émancipation des consommateurs. Les coopératives de consommation tentèrent de fonder un nouveau type de relation commerciale illustrée par les mots des coopérateurs eux-mêmes : « *la Coopération supprime la réclame. Il a raison. La réclame vit de mensonges. Elle cherche à tromper, et elle y parvient. La Coopération vit de vérité. Il faut qu'elle s'adresse à l'intelligence des travailleurs. Sa "réclame" à elle, c'est l'instruction, c'est l'éducation populaires* » (Union des coopératives, 1901). L'essor des coopératives de consommation au milieu du XX^e siècle met fin à ces luttes et inscrit pleinement les coopératives dans le monde économique. Mais leur essor est de courte durée : les coopératives de consommation commencent leur déclin dans les 1960 (Artis et alii, 2020).

Les coopératives de consommation ont ainsi participé activement à l'équipement des zones rurales, alors que changeaient la relation entre production et consommation. Elles ont aussi contribué, surtout dans les villes et les bourgs, à faire évoluer consciemment les pratiques de consommation des ménages. Ces actions ont contribué à favoriser une consommation plus accessible et de qualité, en complémentarité avec les formes classiques de la distribution alimentaire. Ainsi, leur succès a résidé dans la capacité de transformation socio-économique que ces coopératives proposent dans un système économique producteur d'inégalités. Cependant le changement institutionnel des années 1960, détrônant le régime de croissance précédent et les régulations sectorielles existantes, évinça les rapports de force entre les consommateurs et les distributeurs, pour se centrer sur les comportements individualistes des consommateurs. Dans ce contexte, la raison d'être des coopératives de consommation s'amenuise. Nous avons mis en évidence que le développement de la grande surface a sonné le glas des coopératives (Artis et alii, 2020). Cependant, ce serait une erreur de taire la contribution des coopératives de consommation avant cette rupture.

Aujourd'hui, les anciennes coopératives de consommation ont disparu du paysage français et de nouvelles initiatives renaissent. Plusieurs initiatives de supermarché coopératif comme le lillois Superquinquin ou la parisienne Louve réinventent la coopération de consommation, plaçant au cœur de leur projet la question de la justice socio-économique.

Conclusion

Les coopératives sont souvent critiquées comme des entreprises banalisées, ayant perdu leur altérité face à l'entreprise capitaliste. Utilisant le salariat, proposant des produits standardisés, perdant le sens de leur mission et abandonnant l'exercice de la gestion démocratique, les coopératives semblent se rapprocher de leurs concurrents. L'altérité des coopératives dans la réponse aux besoins sociaux et dans la fourniture de biens et de services à des individus semblerait s'amenuiser. Cependant, nous proposons de revisiter cette analyse des coopératives, en étudiant le rôle des coopératives dans les régulations sectorielles et mésoéconomiques.

Notre bilan montre que quelle que soit la période, la présence des coopératives atteste de leur viabilité, et donc au regard de la grille évoquée prouve le déploiement d'une stratégie pertinente et cohérente au sein des modes de croissance. Ce qui n'exclue pas tensions et adaptations. Notre approche institutionnaliste permet alors de souligner l'adaptation des coopératives en fonction des régimes de croissance selon les époques, contribuant soit à innover par la mise en place de nouvelles règles de financement, source de conventions, pour des personnes exclues, soit à amortir et accompagner les mutations en cours. Nous avons exploré la littérature francophone, en particulier la théorie de la régulation pour appuyer notre démonstration. Nos perspectives de recherche visent à articuler ces résultats avec les travaux actuels sur la variété du capitalisme (Hay, 2020), et du changement organisationnel (Samal, & Chatterjee, 2020).

En terme de perspective, l'espace mésoéconomique (Lamarche et *alii*, 2015) constitue un niveau d'analyse propice à l'appréhension de la diversité des entreprises, unies par des attributs similaires, mais qui cherchent à se différencier les unes des autres (Lung, 2008). La posture et la méthodologie mésoéconomiques permettent de saisir les dynamiques mésoéconomiques, en intégrant des dimensions sectorielles, spatiales, professionnelles, etc. (Chanteau et *alii*, 2016). Un espace mésoéconomique se structure selon le rôle des

acteurs dans les processus de formation, de décomposition et de recomposition de rapports sociaux qui vont déterminer un ensemble de règles, une dynamique productive singulière et une régulation mésoéconomique. L'analyse institutionnaliste au niveau mésoéconomique permet d'identifier un ensemble de règles, de finalités productives et de régulations, distinctes du système macroéconomique, à l'origine d'un compromis social institutionnalisé spécifique. Dans cette perspective, nous identifions les spécificités des régulations instituées par les entreprises collectives d'ES situées à la marge dans plusieurs secteurs économiques, traduisant ainsi les mutations productives. Nous développerons ce point dans le chapitre dédié à nos perspectives de recherche. Cette analyse suppose aussi que les dynamiques productives socio historiques s'inscrivent dans des territoires.

Nos travaux ont mis en lumière des différences selon les contextes politiques, sociaux et territoriaux. Nous avons alors approfondi l'étude des dynamiques territoriales des entreprises collectives d'ES à travers la coordination des acteurs. Dans le cas des entreprises de l'ES, nous avons étudié principalement l'articulation entre les caractéristiques des entreprises de l'ES (qui elles sont) et leurs actions à l'échelle des territoires (ce qu'elles font).

Chapitre 4

Les dynamiques territoriales institutionnelles des entreprises collectives d'ES

Nos travaux sur la finance solidaire ont proposé une analyse des dynamiques territoriales de celle-ci et son rapport spécifique au territoire (Artis, 2007). L'étude du rapport au territoire des entreprises collectives de l'ES et leur rôle dans le développement territorial constituent un apport de nos travaux. Si les entreprises collectives d'ES contribuent au développement territorial, ce n'est pas simplement par l'emploi, leurs apports sont notables aussi dans la construction du territoire comme représentation commune, dans la mise en valeur de ressources territoriales et dans le développement de coopération territorialisée. Ces apports font leur particularité.

La question du rapport des entreprises collectives d'ES au territoire n'est pas une question naïve et beaucoup de débats existent (Rousselière et Bouchard, 2011, Amin et alii, 2002). Une erreur serait de postuler *a priori* la territorialisation de l'ES comme l'ont déjà souligné plusieurs travaux (Parodi, 2005, Pecqueur et Itçaina 2012). En effet, la territorialisation des entreprises collectives d'ES dépend de la volonté des acteurs de participer à la construction du territoire influencée par des facteurs géographiques, économiques, politiques, sociaux et historiques (Pecqueur et Itçaina, 2012).

Plusieurs facteurs justifient l'ancrage des entreprises collectives d'ES : elles émanent de collectifs locaux, leurs projets et leurs activités répondent à une demande localisée et ils peuvent s'inscrire dans des politiques publiques territorialisées (Demoustier et Richez-Battesti, 2010). Dès lors ces entreprises sont encadrées dans leur communauté, dans leur territoire (Amin et alii, 2002, p. 31 Hudson, 2005) et elles sont localisées près de leurs usagers et de leurs marchés (Seelos et alii, 2011). Ainsi, les entreprises collectives d'ES existent grâce à la mobilisation des parties prenantes locales et intègrent les problématiques de leur territoire dans leur projet de production de biens et services. Mais nous postulons que le lien au territoire évolue entre les phases d'émergence et de développement des entreprises collectives de l'ES. Ces évolutions sont particulièrement fortes pour les entreprises collectives d'ES inscrites dans des secteurs concurrentiels et

règlementés. Comme nous l'avons vu précédemment pour les banques coopératives, leur environnement institutionnel les incite à fusionner les caisses locales.

En terme de bilan, nous exposons comment penser la territorialisation des entreprises collectives d'ES en prenant soin d'éviter deux écueils pesant sur ce type d'analyse. Le premier tendrait à neutraliser la question territoriale en la réduisant aux externalités spatiales de la localisation des facteurs de production. Le deuxième écueil consisterait à postuler d'emblée la spécificité de l'ancrage territorial des entreprises collectives d'ES, spécificité systématiquement mise en avant par les acteurs afin de construire leur différence par rapport à la fois de l'économie marchande conventionnelle et de l'économie publique.

Comme pour l'analyse de la finance solidaire, notre approche fait également écho aux interrogations des économistes institutionnalistes sur la façon dont des règles formelles et informelles, variables d'un territoire à un autre, permettent aux entreprises collectives d'ES de contribuer à construire des espaces réels de production et de consommation spécifiques. Ainsi, en terme de bilan, nous présentons comment, dans plusieurs secteurs d'activités, les entreprises collectives d'ES façonnent des routines et des conventions avec leurs partenaires territoriaux. En terme de perspectives, ces travaux mettent en lumière ces dispositifs institutionnels territorialisés constituant une première brique à une régulation mésoéconomique.

D'abord, nous énonçons les enjeux de recherche entre l'étude du territoire et des entreprises collectives d'ES (4.1). Puis nous avons étudié, au sein des entreprises collectives d'ES, les facteurs explicatifs de leur territorialisation (4.2). Nous avons mobilisé le concept de matrice territoriale pour illustrer le caractère multidimensionnel de leur territorialisation et leur encastrement dans des espaces sociaux situés. Puis, l'économie des proximités permet d'analyser comment les relations sont construites et se diffusent dans le territoire. Nous avons par la suite, tester les relations d'interdépendance entre les entreprises de l'ES et leur territoire dans une approche statistique originale (4.3).

Notre bilan a été valorisé par plusieurs publications scientifiques : 4 articles dans des revues, 2 contributions à ouvrage collectif et plusieurs communications lors de colloques. Nous présentons aussi nos perspectives de recherche sur ce domaine.

Artis A, Roger B et Rousselière D. (2020), « Facteurs d'implantation de l'ESS dans les territoires : proposition pour une nouvelle modélisation », *RECMA*, 2020, n° 358, p. 54-71.

Artis A et Pecqueur B. (2018) « Comprendre la place et le rôle des entreprises de l'ESS dans le développement territorial », in Magali Talandier et Bernard Pecqueur, 2018, *Renouveler la géographie économique*, Paris, ECONOMICA,

Artis A, Demoustier D. et Puissant E. (2011), « Le rôle de l'économie sociale et solidaire dans les territoires : six études de cas comparées », in Flahault E., Noguès H. et Schieb-Bienfait N. (dir), *L'économie sociale et solidaire, Nouvelles pratiques et dynamiques territoriales*, coll. Économie et Société, PUR, pp. 207-221.

Glémain, P., Bioteau, E., & Artis, A. (2010), « Finances solidaires et territoires: analyses en Bretagne et Pays-de-la-Loire », *Revue d'Economie Regionale Urbaine*, (2), 213-233.

Artis A., Demoustier D. et Puissant E. (2009), « Le rôle de l'économie sociale et solidaires dans les territoires : six études de cas comparées », *RECMA*, n° 314.

Artis A. (2007), « La "finance solidaire territorialisée" : une réponse de proximité en faveur de la construction d'un territoire de référence dans un processus de mondialisation », *Cahier du Ceren*, n° 19, pp. 20-40.

4.1 Enjeux et questions de recherche

Plusieurs travaux sur les entreprises collectives d'ES tendent à attribuer à celles-ci une dimension territoriale forte. Concernant les coopératives, Draperi et Le Corroller (2015) produisent une typologie de cinq territoires coopératifs. Celle-ci est construite à partir de l'étude de cinq variables : l'accroissement de la participation à la vie coopérative, la formation coopérative, l'investissement dans le foncier et, dans les grands groupes, l'économie des coûts de transaction et la maîtrise des coûts d'agence. Les données sont issues d'une enquête qualitative menée auprès d'une cinquantaine de coopératives dans dix régions françaises. Leur analyse est fondée sur le fait que la coopérative produit des liens sociaux du travail et des liens de citoyenneté. Pour ces auteurs, la participation des coopératives au développement des personnes est à la source de la participation des coopératives au développement des territoires.

Le Corroller (2019) propose une typologie des relations territoire/économie sociale en croisant une approche socio-historique et une approche géo-historique. L'auteur étudie la référence au territoire dans l'histoire des idées de l'ESS. La qualification des modèles s'appuie sur l'étude des doctrines historiques de l'ESS permettant d'identifier les fonctions de ce secteur tout en les croisant avec les données sur l'implantation des organisations. L'auteur identifie quatre modèles qu'elle interroge à l'aune de plusieurs cartes (poids de l'ESS rapporté à la population, densité des exploitations agricoles, etc.). Par exemple, elle met en exergue la vision d'un territoire-ressource avec les représentations de l'économie sociale. Ainsi le territoire est souvent invoqué, mais qu'il est peu pensé pendant la période du XIXe siècle. Il nous semble donc important d'approfondir aussi ces résultats par des apports et des méthodologies nouvelles.

Nos travaux proposent une amélioration au niveau théorique comme méthodologique. Théoriquement, nous mobilisons l'économie géographique et en particulier les approches du développement territorial, des ressources spécifiques et l'économie des proximités pour mesurer les relations au territoire et étudier leur enchevêtrement. Empiriquement, nous complétons nos approches qualitatives par un travail statistique nous permettant de construire une typologie actuelle de la place des entreprises collectives d'ES sur le territoire français et d'élaborer une fonction de production, permettant de tester les relations entre les facteurs territoriaux et les entreprises collectives d'ES.

Nos analyses territoriales des entreprises collectives d'ES montrent l'importance des variables socio-économiques territoriales pour expliquer le rapport au territoire et la diversité des systèmes productifs locaux. Ces liens sont autant façonnés par la demande locale, à l'origine de leur émergence, que par l'environnement institutionnel qui guide leur développement stratégique.

En effet, les entreprises collectives d'ES émergent pour répondre aux besoins sociaux et/ou aux aspirations exprimées localement (Demoustier, 2001, p 51). Le choix d'agir par le biais d'une entreprise collective est façonné par les conditions locales (Parodi, 2005, p 36). Les spécificités du collectif d'individus et/ou d'organisations¹⁹ qui s'associent dans ces entreprises peuvent être expliquées par des données démographiques, sociologiques,

¹⁹ Les entreprises collectives d'ES peuvent émaner des individus comme des organisations (union d'associations, fédérations, etc.).

politiques et économiques du territoire d'émergence. L'observation des processus d'émergence de ces entreprises montre le rôle déterminant des individus à l'origine du projet collectif. Ces individus se regroupent autour d'un projet qui répond à leurs besoins et leurs aspirations tels que l'accès à des biens de consommation (coopératives de consommateurs), à la mise en place d'une offre éducative pour un public en situation de handicap (association du médico-social), à la mutualisation de services pour développer une activité économique, etc. Le lien avec les membres s'exprime par des relations de proximité géographique, de proximité sociale et institutionnelle principalement.

Pour comprendre leur trajectoire institutionnelle, il faut reconnaître que l'activité économique de ces entreprises est influencée par le marché, les concurrents et partenariats, et le modèle économique. Par exemple, les entreprises collectives d'ES peuvent utiliser différents modèles économiques : un modèle fondé uniquement à destination des membres – usagers en proximité, un autre tourné vers des clients a-territorialisés, ou un modèle destiné à des bénéficiaires d'une action publique qui peut être territorialisée. De plus, les revenus des modèles économiques peuvent être principalement issues des activités marchandes et concurrentielle (une scop qui vend des logiciels informatiques), ou par des activités non marchandes financées par le système de protection sociale (État, région, département, métropoles) comme dans le champ de l'action sociale. Aussi, la relation au territoire est marquée autant par les membres et les bénéficiaires de l'activité que par le secteur d'activité et ses caractéristiques institutionnelles (comme la concurrence, les règlementations, etc.). Ces caractéristiques institutionnelles sont à l'origine de l'émergence de groupes coopératifs de taille régionale ou nationale, ou parfois de processus de démutualisation (Fulton et Girard, 2005). Dans les deux cas, ces processus de croissance sectorielle se traduisent par un affaiblissement du rapport au territoire car les activités sont de moins en moins territorialisées et la taille de l'organisation implique une distanciation géographique de plus en plus grande, avec les membres.

Nous proposons alors une lecture institutionnaliste territoriale actualisée des entreprises collectives d'ES permettant alors de caractériser la diversité du rapport des entreprises collectives d'ES au territoire et de caractériser la diversité des territoires. Cette actualisation est d'autant plus cruciale que les modèles productifs, sociologiques et

politiques ont beaucoup changé ces dernières années. Elle est aussi indispensable dans la compréhension du rôle des entreprises collectives d'ES dans le changement institutionnel au niveau mésoéconomique.

4.2 L'identification des facteurs explicatifs de la territorialisation des entreprises collectives d'ES

Nos travaux ont débuté par l'étude de la contribution des entreprises collectives d'ES dans quatre zones d'emploi en Rhône-Alpes (Artis et alii, 2009). Dans cette recherche, nous avons identifié plusieurs dynamiques territoriales dans lesquelles les entreprises collectives d'ES coopèrent avec les entreprises du territoire, elles spécialisent ou spécifient le modèle économique territorial.

Par la suite, nous nous sommes interrogés sur le rôle précis et la place exacte des entreprises collectives d'ES sur les territoires à partir d'études sectorielles et/ ou territoriales. Nous avons par exemple étudié la contribution de la finance solidaire dans les territoires, nous avons observé la construction territoriale de coopératives de consommation dans le Jura, nous avons étudié la dynamique territoriale entreprises collectives d'ES dans l'alimentation sur le territoire de l'agglomération grenobloise et enfin, nous avons comparé les ressorts territoriaux d'entreprises collectives d'ES dans le secteur des énergies renouvelables. Ainsi, nous avons pu mettre en lumière les facteurs qui permettent de comprendre la contribution des entreprises de l'ES en croisant des études sectorielles sur des territoires différents (zone d'emploi, bassin de vie, agglomération, territoire national).

Nous exposons, d'abord, la façon dont les matrices créent des conditions préalables aux dynamiques territoriales des entreprises de l'ES, puis nous analysons comment les proximités structurent les interactions entre les entreprises pour enfin discuter de l'imbrication multi-scalaire des territoires et du rôle de l'environnement institutionnel.

4.2.1 La matrice territoriale comme facteur explicatif de la présence des entreprises collectives d'ES

Les matrices territoriales caractérisent les dimensions économiques et non directement économiques du développement territorial, notamment les réseaux d'acteurs, les normes institutionnelles, les facteurs culturels, historiques et politiques. A partir de l'étude des matrices territoriales, il s'agit autant de questionner les systèmes politico-administratifs locaux que les systèmes économiques locaux. Les caractéristiques d'une matrice sont autant des conditions préalables à la coordination, voir la coopération, entre les entreprises que des facteurs nécessaires à leur réalisation. En effet, la coordination entre les acteurs s'appuie sur des expériences passées, sur des histoires communes, sur le partage d'un socle de valeurs et de représentations communes, qui peuvent se décliner à l'échelle d'un territoire. De même, la coordination entre les entreprises nécessite de mobiliser des ressources qui peuvent résulter de la matrice territoriale. Par exemple, dans le champ de l'ES, le cas du territoire basque montre que « *la trajectoire historique de l'ES en Pays Basque depuis les années 1970 est totalement imbriquée dans les mobilisations sociopolitiques territoriales* » (Itçaina, 2010, p 73). La matrice territoriale est une base au développement des organisations, des activités, de l'innovation, des coordinations, sur les territoires, qui peuvent en retour générer de nouvelles formes de territorialité (Itçaina, 2010). Nous avons utilisé la grille des matrices territoriales dans plusieurs de nos travaux. Nous ne présenterons pas tous ces résultats, nous exposons une illustration dans ce développement et nous concluons en discutant de la pertinence de cette grille.

Les contours de la matrice territoriale de l'agglomération grenobloise

Composée de 49 communes, la Métropole connaît un solde migratoire négatif que compense son solde naturel positif. La ségrégation socio-spatiale des populations défavorisées y est plus importante que dans d'autres métropoles françaises, 53 400 personnes vivent sous le seuil de pauvreté et le territoire abrite 220 700 emplois (Grenoble-Alpes Métropole, 2017). Ce territoire connaît une croissance démographique stable d'environ 0,3% depuis 1980. Ce solde positif est exclusivement expliqué par le solde naturel de la population sur la même période. La population est plutôt jeune (23,4% de la population totale en 2016) en raison de l'attractivité du pôle universitaire sur le territoire. Les autres

tranches d'âges sont plutôt proches (18%), sauf pour les personnes de plus de 60 ans dont la part diminue dans la population. La croissance régulière de la population augmente mécaniquement la densité moyenne de population, passant de 730,7 hab./km² en 1982 à 812,3 hab./km² en 2016. Cet accroissement s'observe aussi dans la question locative et les tensions sur le foncier au sein de l'agglomération. Les actifs représentent 72% de la population, incluant un taux de chômeurs de 9,5% en 2016. Parmi les inactifs, 15,9% sont des étudiants en 2016. Parmi la population des moins de 30 ans, 23,1% vivent sous le seuil de pauvreté en 2016. Ainsi le territoire de la Métropole Grenoble Alpes est fortement contrasté, avec d'une part, une ville universitaire, en pointe, sportive et écologique, et d'autre part, des quartiers nourris par une économie souterraine et illégale générant des tensions et de la violence. Bien que Grenoble ne soit pas parmi les métropoles les plus inégalitaires, le territoire est fractionné socialement, des formes de ségrégations sociales et spatiales sont observées, et elles se renforcent (Madoré, 2015). La recherche de la résolution de cette tension est présente dans la matrice territoriale de la zone, cette matrice est souvent qualifiée de laboratoire technologique, politique et social.

En terme de représentation, la métropole grenobloise est perçue comme un pôle d'innovations et d'excellence technologique. Ce pôle est issu d'une histoire des ressources du territoire qui remonte à la fin du XIXe siècle avec la production hydroélectrique de la Houille blanche sous l'impulsion d'Aristide Bergès (Pecqueur, 2005). L'électricité va devenir un objectif auquel concourent les institutions locales qui va finalement amener à une situation dans laquelle « *dans le domaine de la mécanique fine (turbines Neyrpic) ou de la maîtrise de l'électricité (haute et basse tension avec Merlin Gerin), l'agglomération grenobloise a acquis une spécificité dans ces technologies qui l'autorise à accumuler les compétences* » (Pecqueur, 2005, p. 261). De nos jours, le développement du quartier de la Presqu'île qui comporte un pôle économique centré sur les nanotechnologies et le nucléaire, pôle marqué par l'attribution du label Ecocité en 2019, complète cette image d'innovation et d'excellence. En parallèle, la Métropole, et plus particulièrement en son sein la ville de Grenoble, est perçue comme un laboratoire de démocratie locale depuis le mandat de Dubedout et le Groupe d'Action Municipale (Ambrosino et Novarina, 2015 ; Boumaza, 1997). Enfin, c'est aussi sur les questions d'innovations urbaines que la Métropole se démarquera, avec les projets emblématiques des Villeneuves dans les années

1960 et de la Caserne de Bonne dans les années 2000 (Ambrosino et Novarina, 2015). Si certaines ressources du territoire tendent effectivement à l'inscrire dans cette dynamique, il n'en demeure pas moins que les processus mis en avant dans cette démarche d'innovation et d'excellence ne sont pas tous complètement aboutis, à l'image du Groupe d'Action Municipale dont le rôle fut court et limité. Dès lors, c'est avec cette idée d'un mythe rassembleur qu'il faut considérer cette manière d'appréhender la Métropole tendue vers l'innovation (Boumaza, 1997).

En terme d'histoire, le territoire de Grenoble est aussi imprégné de la tradition protestante et de la Résistance, ce qui éclaire en partie sur le poids et la place de l'Éducation populaire. Les associations d'éducation populaire furent très actives spécifiquement sur le territoire de Grenoble en raison des interconnexions avec les pouvoirs publics favorables au développement de la participation citoyenne.

En terme de développement économique, l'agglomération grenobloise a une longue tradition industrielle : des industries artisanales traditionnelles émergeant dès le XVIIIe siècle, telles la ganterie, le textile ou la papeterie, à l'essor de l'industrie classique liée à l'électricité comme la métallurgie, la mécanique, l'électrochimie et l'électrometallurgie (Morsel et Parent, 1991).

Les caractéristiques de la matrice territoriale de l'agglomération grenobloise révèlent des liens qui expliquent la configuration des entreprises collectives d'ES locales. Par exemple, le chômage des peu ou pas qualifiés est préoccupant et plusieurs entreprises collectives d'ES sont nées justement pour répondre à un besoin d'insertion puis de formation de personnes considérées comme étant éloignées de l'emploi. Nous avons aussi identifié l'importance des alliances des entreprises collectives d'ES avec les ouvriers qualifiés, le patronat des grandes entreprises et les notables politiques. De même, l'interconnexion entre les acteurs de l'Éducation populaire et les pouvoirs publics stimulèrent l'émergence et la structuration de plusieurs entreprises collectives d'ES dans l'agglomération grenobloise dans le secteur sanitaire et social et dans l'Éducation populaire. Cette interconnexion s'appuie sur la volonté de développer une logique de participation citoyenne.

En terme d'action publique locale, la politique locale en faveur de l'ES à Grenoble-Alpes Métropole est le résultat d'un engagement de plus d'une décennie dans ce champ, avec

les premières actions entreprises dès 2001. Par rapport à d'autres collectivités territoriales, cette métropole n'est pas novice en la matière, mais pionnière dans le sens où elle a expérimenté les premières actions en faveur de l'ES.

Ces différentes caractéristiques (politiques, sociales et économiques) expliquent l'émergence des entreprises collectives d'ES sur le territoire, mais elles permettent aussi de qualifier le territoire comme le secteur de l'ES locale pour mieux comprendre les enjeux d'aujourd'hui. Ainsi, nous proposons d'exposer les interactions entre la matrice de l'agglomération grenobloise et les entreprises collectives d'ES sur un enjeu territorial récent, celui de l'alimentation.

Les dynamiques des entreprises collectives d'ES dans le champ alimentaire sur un territoire à la lumière des matrices territoriales

Les caractéristiques de cette matrice territoriale se distillent dans les logiques d'émergence et de coordination récente des entreprises de l'ES.

Le caractère de laboratoire social, voire d'innovation sociale, irrigue autant l'effervescence des initiatives d'ES sur le territoire que la politique publique locale de la métropole encourageant l'innovation et le développement. Par exemple dans le champ de l'alimentation, les projets de l'ES n'ont pas tous les mêmes logiques d'émergence. Ainsi, l'initiative citoyenne est à l'origine de nombreuses organisations de l'ES dans le domaine de l'alimentation : les habitants d'un territoire sont en effet aux premières loges pour exprimer l'existence d'un besoin non satisfait et le prendre en charge. De plus l'émergence et à la pérennisation des projets alimentaires est possible grâce au soutien des pouvoirs publics. Plus particulièrement dans la mise en œuvre de l'aide alimentaire, les entreprises de l'ES travaillent avec les acteurs publics locaux. C'est finalement la rencontre entre un besoin et/ou une demande et un soutien public (sous forme le plus souvent d'un financement ou d'un local) qui permet l'émergence des organisations de l'ES dans le champ de l'alimentation sur le territoire métropolitain grenoblois.

Les visions portées sur l'alimentation du point de vue de l'accessibilité et de la gouvernance sur le territoire Grenoblois apparaissent comme différentes les unes des autres. L'accessibilité est appréhendée différemment selon les acteurs, et notamment dans les

structures de vente et de distribution alimentaire. Certains en font un enjeu central, en particulier les structures ancrées dans le champ des épiceries sociales et solidaires, et d'autres un enjeu plus secondaire, en particulier les structures encourageant la participation de leurs membres. De plus sur la question des prix, nous avons d'une part des structures qui ont intégré des mécanismes de solidarité (dons, prix dégressifs, prix subventionnés) afin d'intégrer les plus précaires sans les stigmatiser. D'autres structures au contraire, axent leur action sur l'offre de produits biologiques et/ou locaux sans action sur leur prix. Si les produits sont comparativement moins onéreux que des magasins biologiques, ils restent toutefois moins accessibles que dans des magasins premier prix par exemple. Les pratiques de la gouvernance sont aussi très diverses. La gouvernance peut être minimale avec des règles peu établies et une communauté peu structurée d'une part, et d'autre part, des structures pour lesquelles le développement d'une gouvernance démocratique et horizontale est au cœur du projet.

La matrice territoriale est aussi un outil pour comprendre le système politico-économique. En priorisant la thématique de l'alimentation et la consommation responsable, ainsi que la coopération entre les acteurs, l'acteur public métropolitain contribue à l'émergence des projets. Plus particulièrement, dans la mise en œuvre de l'aide alimentaire, les entreprises de l'ES travaillent avec les acteurs publics locaux : à Eybens l'épicerie Pain d'épices est issue d'un partenariat entre l'association Eybens Accueil Urgence et le Centre communal d'Action sociale (CCAS), à Grenoble le dispositif des paniers solidaires est mis en œuvre par l'association Episol et par le CCAS et à Échirolles le loyer du local de l'épicerie Dounia est payé par la commune. Ces trois organisations, parmi celles repérées comme œuvrant pour l'aide alimentaire, ont en commun d'être des initiatives citoyennes ancrées dans le territoire, par distinction des associations d'aide sociale généraliste ou d'aide alimentaire qui se développent au niveau national.

De plus, le financement public est un facteur décisif pour la mise en place de certains projets ou leur pérennisation. Les conséquences peuvent être, en l'absence de financement, un recul de l'activité portée par l'organisation ou la non-réalisation d'un projet. Témoigne de la première situation le Barathym, café associatif situé à la Villeneuve de Grenoble, qui, malgré l'augmentation de son chiffre d'affaire de restauration, a perdu 4 de ses 5 salariés et a conséquemment abandonné son activité de restauration. Cette baisse

de son effectif salarié est due d'une part à la suppression des contrats aidés et d'autre part au non-renouvellement d'une subvention de 9000 euros de la Métro suite à l'arrêt des achats groupés pour raison financière (Bultel, mai 2018). La seconde situation s'illustre avec la non-ouverture d'un café associatif à la Bifurk, pépinière associative accueillant principalement des projets artistiques, culturels et sportifs. L'idée figurait parmi les vingt-deux projets proposés au budget participatif de la ville de Grenoble en 2018 mais n'a pas été lauréate. En cas de soutien, au contraire, le projet se concrétise : c'est par exemple le cas du café associatif La Pirogue porté par les habitants du quartier et qui a pu être créé grâce à un appel à projet lancé par la MDH (Maison des habitants) qui disposait d'un local non occupé après sa rénovation (Alpes solidaires, 2018). Ainsi, l'action politique permet de soutenir et légitimer les dynamiques territoriales.

Ces analyses mettent en lumière le lien entre la matrice territoriale et les trajectoires territoriales des entreprises de l'ES. Cependant, la matrice territoriale se dessine comme un des facteurs explicatifs de l'inscription des entreprises collectives d'ES dans les dynamiques territoriales. Pour mieux appréhender la coordination des acteurs, nous mobilisons les relations de proximités.

4.2.2 Les relations de proximités comme catalyseur des dynamiques territoriales pour les entreprises d'ES

Les travaux fondateurs du concept de proximité (Bellet *et alii*, 1993 ; Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004) consistaient à nuancer l'approche de l'économie des agglomérations selon laquelle la concentration d'individus sur un même territoire débouche sur plus d'échanges économiques (Huriot et Thisse, 2000). Ils ont démontré la nature et le rôle de la proximité spatiale et non spatiale dans les stratégies d'ancrage des entreprises, à la source de stratégies de coopération territoriale. Ces travaux ont nourri de nombreuses recherches sur les formes de proximités entre des entreprises du territoire. Ces typologies restent fondées sur des références bibliographiques communes reconnaissant la distinction entre proximités spatiales et proximités non spatiales, elles-mêmes découpées en plusieurs catégories selon les auteurs. Certaines contributions se concentrent sur les territoires industriels, à l'image des pôles de compétitivité. D'autres auteurs cherchent à expliquer la relocalisation des systèmes alimentaires. Dans tous les

cas, les interactions et les relations de proximités sont mobilisées pour mieux appréhender la coordination entre entreprises.

A la genèse de l'économie de proximité se situe l'idée que l'espace importe dans l'économie, et que cet espace ne doit pas simplement être étudié en termes de distance métrique, il intègre aussi des potentialités d'organisation et de coordination entre les entreprises (Pecqueur et Zimmermann, 2004, p 14).

Ainsi, pour donner une définition générique, la proximité « *correspond à une capacité d'agents qui la partagent à se coordonner [.] Pour autant elle ne constitue pas une condition suffisante de la coordination ; elle est à la fois contrainte et potentiel de coordination.* » (Pecqueur et Zimmermann, 2004, p 25). En d'autres termes, la proximité définit des concurrents et des potentiels coopérateurs pour l'agent économique, mais cette définition dépend de la manière dont les agents choisissent d'activer ces potentialités.

La recherche sur les économies de proximités a produit différentes typologies qui évoluent constamment, au fur et à mesure des critiques et des compléments des auteurs sur leurs propres travaux tendant « *vers la stabilisation d'un cadre théorique clair, robuste et susceptible d'une mise en œuvre empirique rigoureuse* » (Bouba-Olga et Grossetti, 2008, p 17).

Les relations de proximité constituent à la fois « le cadre et les conditions permissives de ces interactions » (Zimmermann, 2008) et font l'objet de deux approches distinctes, l'une qualifiée d'institutionnaliste et l'autre d'interactionniste (Carrincazaeux et alii, 2008).

D'abord, les auteurs ont premièrement cherché à distinguer la proximité spatiale²⁰ de la proximité organisée. La proximité géographique se différencie aussi selon les caractéristiques géographiques d'un territoire, ses infrastructures de transports ou encore la diversité de ses activités et de ses populations. Mais la proximité géographique est aussi déterminée subjectivement : ce sont les individus qui jugent s'ils sont près des autres acteurs (Torre et Filippi, 2005, p 22).

La proximité organisée repose sur des « logiques d'appartenance », c'est-à-dire que les individus sont proches « parce qu'ils interagissent » et sur des « logiques de similitude », c'est-à-dire qu'ils sont proches « parce qu'ils se ressemblent » (Torre et Filippi, 2005, p 24).

²⁰ On parle aussi de proximité géographique, les deux termes étant utilisés pour désigner le même concept.

Ces logiques créent donc des possibilités de relations entre les individus qui exploitent le potentiel de la proximité spatiale. La proximité organisée représente « *la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres* » (Rallet et Torre, 2004, p. 27). Cette proximité peut se définir par l'appartenance à une même organisation. Cette appartenance va faciliter les interactions entre ses membres en raison de l'existence de règles et routines communes à l'organisation et va multiplier les occasions d'interagir au sein de l'organisation. Mais elle peut aussi se définir entre organisations qui partagent des règles de fonctionnement communes. Ces deux catégories, proximité géographique et organisée, sont interdépendantes dans le sens où la proximité organisée permet d'activer les potentialités de la proximité spatiale (Torre et Filippi, 2005, p 24).

Les recherches dans ce champ énoncent aussi les caractéristiques d'une proximité institutionnelle fondée sur le partage de valeurs et de représentations, de règles, de codes, de normes (Zimmermann, 2008), sur l'existence de relations de confiance et sur la mémoire de situations de coordination antérieures réussies (Colletis et Pecqueur, 2018). Dans une approche institutionnaliste, la proximité institutionnelle apparaît comme nécessaire à toute action collective et elle introduit une dimension politique (Talbot, 2008).

La littérature sur les proximités se développe dans de multiples directions, dans un mouvement d'approfondissement des typologies des formes de proximités et de leurs rôles dans la coordination entre les entreprises (Bouba-Olga et Grossetti, 2008, p 3). La littérature s'est donc largement ramifiée autour des concepts de proximité, établissant des typologies propres à chaque initiative. Par exemple, C. Hérault-Fournier *et alii.* cherchent à investiguer en direction de la dimension conflictuelle de la proximité sous le concept de proximité politique (Hérault-Fournier *et alii.*, 2012, p 18).

Il existe donc aussi d'autres typologies des proximités, elles sont principalement développées dans l'approche interactionniste et se focalisent sur les relations interpersonnelles, comme support et initiateur à la proximité organisée (Bouba-Olga et Grossetti, 2008, Boschma, 2005). Dans nos travaux, nous n'avons pas mobilisé ces développements qui sont divergents par rapport à notre cadre conceptuel de l'analyse des modes de coordination et par rapport à notre analyse qui se situe au niveau de la coordination interentreprises à un niveau mésoéconomique. Nous nous inscrivons pleinement dans la tradition institutionnaliste faisant bien la différence entre une proximité

spatiale, une proximité organisationnelle et une proximité institutionnelle (Kirat et Lung, 1995; Talbot, 2008; Rychen et Zimmerman, 2008, Doré, 2018).

Dans le cadre de nos travaux sur la finance solidaire, nous avons pu observer comment la mobilisation de plusieurs formes de proximités explique l'émergence d'acteurs de la finance solidaire sur des territoires (Glémain et *alii*, 2010, Artis, 2007). Nous avons montré que la finance solidaire territorialisée participe à la construction d'un développement économique local endogène en mobilisant une proximité géographique et institutionnelle.

Dans notre projet de recherche sur la coopération interorganisationnelle entre des acteurs engagés dans la lutte contre la précarité énergétique, nous avons testé les configurations de réussite de cette coopération à la lumière des formes de proximités mobilisées par les entreprises. Nous avons montré l'importance des proximités géographique et sociales combiné à des mécanismes de partage d'information et de résolution de conflits, comme conditions nécessaires à la coopération (Artis, 2020).

Par contre, dans notre étude sur les entreprises de l'ES dans le champ de l'alimentation nous montrons que la distance institutionnelle entre les entreprises de l'ES constitue un frein significatif aux dynamiques de coopération territoriale. En effet, la proximité institutionnelle, ou son absence – la distance institutionnelle- cristallise la dimension politique de l'entreprise d'ES. Nous avons pu identifier cette distance par la divergence des projets politiques des entreprises de l'ES en termes de finalité, de modèles économiques et de gouvernance. Cependant, ce dernier cas d'application a permis aussi de déterminer précisément le rôle de l'environnement institutionnel pour comprendre les dynamiques territoriales (Artis et Bovet, 2020).

Nous avons choisi d'approfondir la compréhension de la territorialisation des entreprises collectives d'ES, en testant statistiquement les configurations territoriales actuelles de l'ES en France et en modélisant les relations entre plusieurs variables exprimant les caractéristiques des matrices territoriales.

4.3 **Regards statistiques sur les configurations territoriales des entreprises collectives d'ES**

Les entreprises de l'ES sont souvent perçues comme des acteurs du développement local. Les principaux indicateurs quantitatifs utilisés pour démontrer cette contribution sont :

- le nombre et la part d'emplois salariés privés des entreprises d'ES par territoire,
- le nombre et la part d'établissements présents sur les territoires,
- la croissance de ces indicateurs.

A l'échelle des régions ou des intercommunalités (métropoles, communautés urbaines, d'agglomérations ou de communes), les entreprises collectives d'ES sont présentes sur l'ensemble du territoire, selon une inégale répartition. Par exemple, les entreprises d'ES représentent environ 10,5% de l'emploi privé en moyenne dans les grandes agglomérations avec de fortes disparités : 21,6 % de l'emploi à Angers, 15,5 % à Clermont – Ferrand contre seulement 8,3 % dans la métropole de Toulouse.

Afin d'approfondir la compréhension de la présence des entreprises collectives d'ES sur le territoire français, nous avons développé deux axes complémentaires²¹. D'une part, nous étudions le rapport des entreprises de l'ES aux territoires en combinant les caractéristiques socio-économiques des territoires et les caractéristiques organisationnelles et sectorielles des entreprises de l'ES. Nous mobilisons une analyse factorielle multiple pour comprendre la variété des formes régionales d'ES. Notre analyse factorielle multiple (AFM) révèle 4 groupes de zones d'emploi selon 4 configurations complexes différentes. Il est donc possible d'identifier 4 modèles territoriaux pour les entreprises collectives d'ES en France selon les caractéristiques internes à l'ES et les caractéristiques socio-économiques des zones d'emplois (Artis, et *alii*, 2018). D'autre part, nous étudions plusieurs facteurs explicatifs de la présence des entreprises de l'ES sur les territoires. Ces facteurs sont liés : d'une part à la nature socio-démographique du territoire car l'ES dépend du collectif de personnes qui la composent et des besoins sociaux exprimés, et d'autre part à la dynamique économique du territoire en termes d'emplois, de secteurs d'activité car l'ES est un mode entrepreneurial à part entière. Nous avons développé alors un nouveau

²¹ Ces travaux sont le fruit d'une collaboration fructueuse avec mon collègue Damien Rousselière- INRAE, Institut Agro, et Benjamin Roger, salarié de l'observatoire des chambres régionales de l'ESS qui a fourni les données statistiques.

modèle interprétatif de relations entre les données du territoire et les caractéristiques des entreprises de l'ES sur les territoires français afin de mieux connaître leur implantation (Artis, et alii. 2020).

Choix méthodologiques

Concernant les données²² utilisées dans le modèle, nous en avons mobilisé plusieurs : le recensement de la population, le niveau de diplôme de la population, les données emplois triées par catégories (salariés agriculture, salariés industrie, salariés construction, salariés tertiaire marchand, salariés tertiaire non marchand, et non salariés), la médiane du niveau de vie, et le rapport inter-décile. Nous avons donc des données sur la population, sur les activités, sur les revenus et leur distribution.

Nous avons ensuite construit un indicateur de concentration sectorielle qui indique la diversité des secteurs d'activités au niveau de la zone d'emploi. Nous avons aussi créé un indice de concentration démographique pour observer la polarisation de la population par tranche d'âge. Nous avons utilisé cet indice pour pondérer la forte corrélation entre les variables démographiques. De même, nous avons utilisé un indice de concentration des diplômes pour mieux observer la diversité dans la répartition des diplômes au niveau des zones d'emplois.

Concernant les données des entreprises de l'ES, nous avons utilisé le périmètre statistique de l'économie sociale et solidaire établi en 2008 par l'INSEE, les services de l'Etat et le réseau des CRESS²³. Les données²⁴ concernant l'ES sont issues de la source CLAP 2014. Nous avons utilisé le nombre des établissements et le nombre d'effectifs salariés en valeur absolue. Nous avons aussi calculé la part relative des établissements et des effectifs par

²² Insee, Recensements de la population - Etat civil - Clap, Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-Cmsa, Fichier localisé social et fiscal.

²³ Il est constitué d'un ensemble de catégories juridiques regroupées en 4 grandes familles (coopératives, mutuelles, associations et fondations), dont sont exclues certaines activités définies par le code APE de l'établissement : administration publique, organisations patronales et consulaires, syndicats de salariés, organisations politiques ou religieuses.

²⁴ Les données locales sur l'ESS exploitées dans le cadre de cette étude sont issues des commandes spécifiques réalisées par le réseau des observatoires de l'ESS, animé par le CNCRESS, pour l'échelon de la zone d'emploi.

statut juridique et par secteur d'activité. Les résultats étant qualitativement identiques, seules sont reportées les estimations pour les effectifs.

Dans un premier temps, nous avons converti toutes les données en Log qui consiste à appliquer une transformation logarithmique aux variables. Cette étape permet de comparer les données dont les échelles sont différentes. Dans un deuxième temps, nous avons utilisé les parts relatives des données emplois pour favoriser les comparaisons entre territoires présentant des valeurs absolues très hétérogènes.

Le choix de territoire d'observation est l'échelon de la zone d'emploi comme espace géographique de résidence et de travail²⁵. Bien que cet échelon territorial présente des limites²⁶, il a aussi plusieurs avantages. D'abord cet échelon est construit sur une homogénéité territoriale, il regroupe les activités liées à la vie privée et à la vie professionnelle. Ensuite, il permet aussi de prendre en considération des zones métropolitaines comme des zones plus rurales. Enfin, d'un point de vue pratique, plusieurs données socioéconomiques existent à cette échelle.

Une des difficultés dans cette étude est le choix de l'échelon territorial commun à toutes les entreprises de l'ES. Les découpages administratifs influencent les entreprises de l'ES du fait des liens avec les politiques publiques ou du fait de la concentration des lieux de décision. En effet, dans plusieurs secteurs (mutualité de prévoyance, banques coopératives), le territoire d'influence est de plus en plus multiscalair (régional, métropolitain, intercommunale). Pour d'autres secteurs, ce sont les communautés de communes ou les métropoles qui deviennent le territoire d'influence. Ainsi les facteurs d'implantation de l'ES sont liés à l'emboîtement et la dissociation des territoires. En milieu urbain, le territoire d'influence sera celui de l'agglomération en raison de son attractivité face à la disparité de la zone d'emploi ; en milieu rural, la zone d'emploi reste pertinente malgré des résistances dans certains territoires dans lesquels la zone d'emploi regroupe des sous territoires ayant des spécificités identitaires propres.

²⁵ Selon l'INSEE, "une zone d'emploi est un espace géographique à l'intérieur duquel la plupart des actifs résident et travaillent. Effectué conjointement par l'Insee et les services statistiques du Ministère du Travail, le découpage en zones d'emploi constitue une partition du territoire adaptée aux études locales sur l'emploi et son environnement » <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1361>

²⁶ En effet une zone d'emploi peut être déséquilibrée en regroupant des sous-territoires très différents. Dans certaines situations, la zone d'emploi est trop vaste pour comprendre les logiques propres à chaque bassin de vie ou celles-ci sont focalisées sur la ville centre.

4.3.1 Typologie de l'ES territoriale

Dans un premier temps, sans poser de modélisation théorique préalable, nous avons cherché à organiser les zones d'emplois en groupes homogènes en fonction de leurs caractéristiques propres. Pour répondre à cet objectif nous avons réalisé une analyse factorielle multiple. Cette analyse factorielle multiple s'appuie sur des analyses en composantes factorielles sur trois groupes de variables : les variables socio-économiques du territoire, les variables de l'ES par établissements et effectifs, et les variables ES dans les secteurs d'activité (fig. 6).

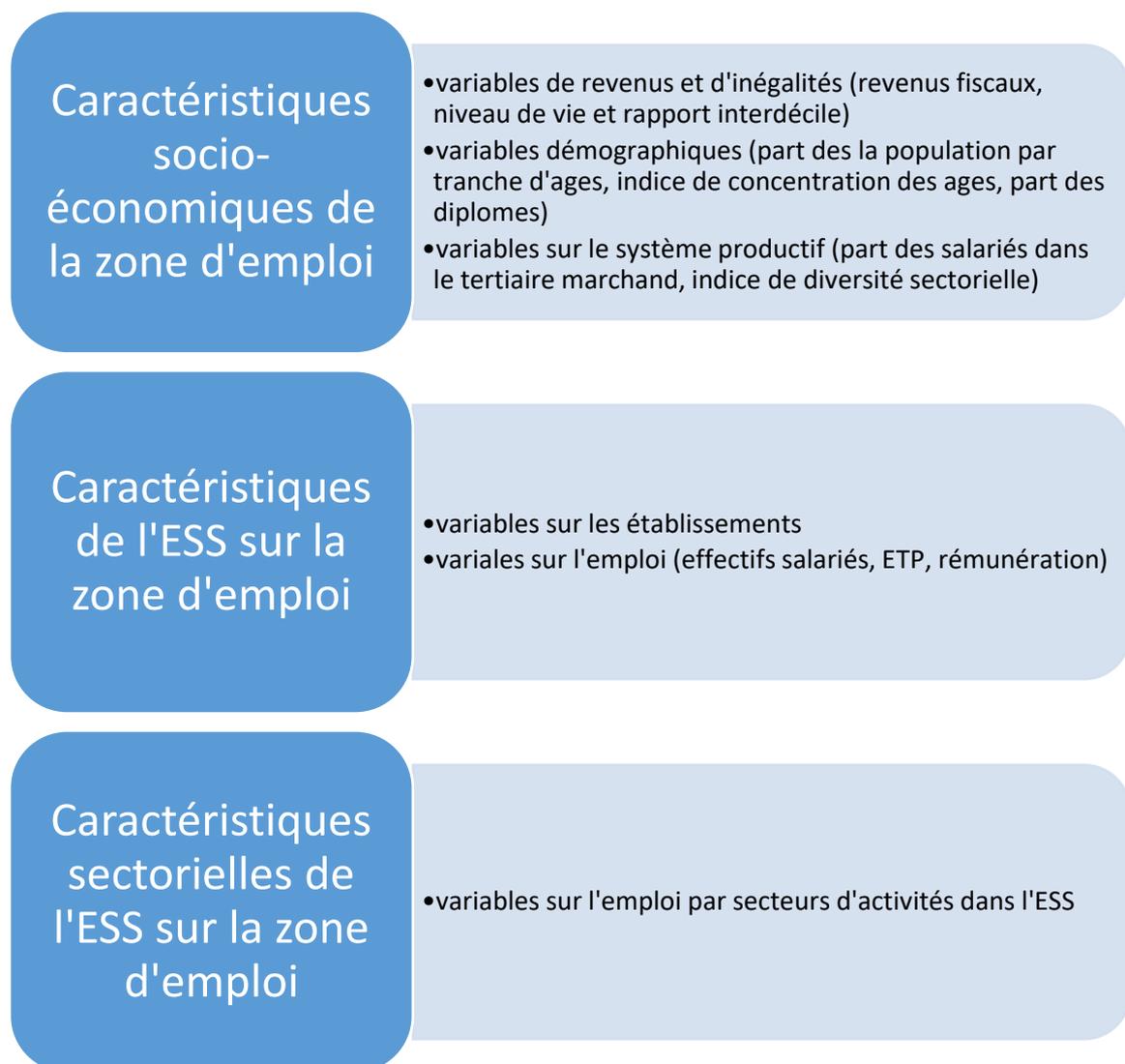


Figure 6 Variables utilisées dans la typologie

Une classification hiérarchique descendante permet alors de regrouper les zones d'emplois par groupe ayant une forte homogénéité entre elles et une forte dissemblance. Afin d'établir une typologie de territoires, les zones d'emplois ont ensuite été regroupées au sein d'un même groupe (homogénéité intra-classe) quand elles se caractérisent par des variables les plus semblables possibles, avec des groupes qui sont les plus dissemblables possibles (hétérogénéité inter-classe). A l'échelle du territoire français, cette classification aboutit à une typologie de 4 groupes de zones d'emplois (fig. 7). A l'échelle du territoire national, nous remarquons en premier lieu que 45,7 % des zones d'emplois sont regroupés dans le groupe 1. Cependant le groupe 3 représente le groupe qui est le plus doté en établissements et en effectifs salariés de l'ES.

Groupe	Nombre de zones d'emplois	Part du groupe P/R ensemble des zones d'emplois	Part du groupe P/R ensemble des établissements de l'ES	Part du groupe P/R ensemble des effectifs salariés de l'ES
1	139	45,7 %	19,6 %	18,3 %
2	35	11,5 %	4,5 %	4,1 %
3	88	29,3 %	49,7 %	50,1 %
4	40	13,5 %	26,1 %	27,5 %
Ensemble	304	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Figure 7 Répartition des zones d'emploi par groupes

Source : Observatoire national de l'ES - CNCRESS / Univ. Grenoble Alpes, CNRS, Science Po Grenoble, PACTE

Nous proposons une représentation spatiale de quatre groupes en France métropolitaine (fig. 8). D'un point de vue géographique, les zones d'emplois de ce groupe se retrouvent principalement dans une large bande du territoire français allant de la Meuse aux Landes

où les densités de population sont relativement faibles par rapport au reste de la France. Les zones d'emplois du groupe 2 ont la particularité de se situer principalement dans le quart Nord-Ouest de la France (ex-Basse-Normandie, Bretagne, Pays-de-La-Loire), régions dans lesquelles le poids de l'ES est particulièrement élevé. Le groupe 3 rassemble les villes françaises de moyennes à grandes, à l'exception de celles situées autour de la méditerranée et des 3 grandes métropoles (Paris-Lyon-Marseille). Le groupe 4 regroupe des zones d'emplois littorales et/ou de montagnes et de grandes métropoles avec niveau de vie élevé mais des inégalités fortes.

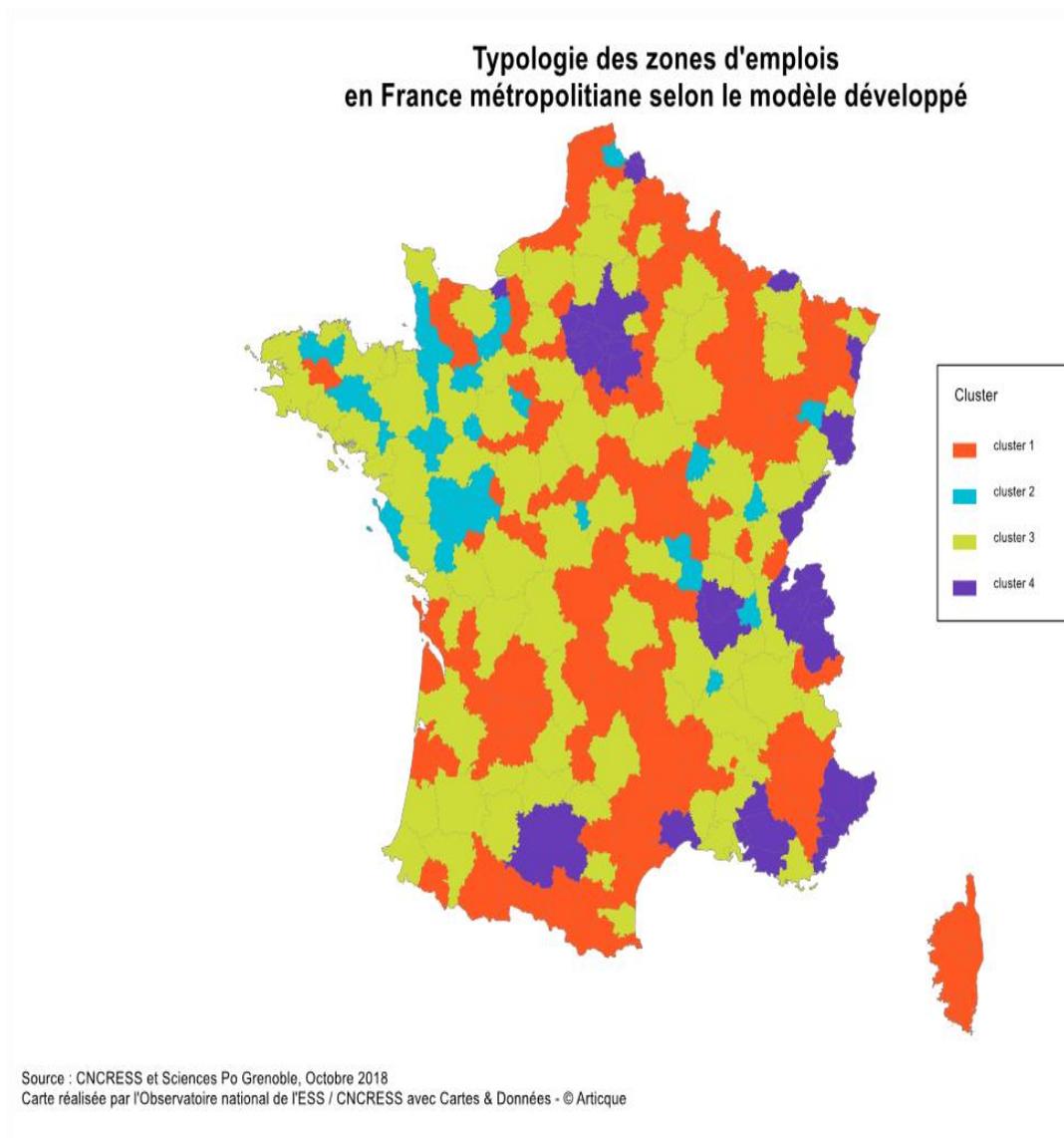


Figure 8 Répartition visuelle et spatiale des territoires selon les groupes

A l'échelle du territoire français, les résultats de l'analyse factorielle multiple aboutissent à une typologie des zones d'emploi en 4 groupes :

- le groupe 1 se caractérise par une présence plus importante d'effectifs salariés de l'ES dans l'action sociale, par une population plus âgée et par une part importante de salariés du tertiaire non marchand proportionnellement aux autres groupes. A l'inverse, le niveau de la médiane de vie est plus faible, la part des emplois du tertiaire marchand est plus faible et la part de l'ES dans sa globalité est plus faible,
- le groupe 2 se caractérise par une part importante d'effectifs ES dans l'enseignement, par une population plus âgée, et une plus faible inégalité dans les revenus,
- le groupe 3 se distingue par la présence plus importante des effectifs ES dans les mutuelles, les coopératives, les associations et les fondations. A l'inverse la part des effectifs salariés ES dans l'action sociale est moindre, la population est moins âgée,
- Le groupe 4 se caractérise par la part des salariés du tertiaire marchand sur la zone d'emploi, sur des inégalités de revenus plus marquées, et une population active importante. A l'inverse, les classes d'âges les plus élevées sont moins présentes.

Cette typologie met en lumière la variété des configurations territoriales de l'ES, permettant ainsi de caractériser autant l'ES territoriale que les territoires eux même. Pour approfondir cette compréhension, nous avons cherché à tester les relations entre les caractéristiques de l'ES (par statuts et par secteur d'activité) et les caractéristiques socio-économiques et socio-politiques des territoires.

4.3.2 Expliquer la présence des entreprises collectives d'ES par les facteurs territoriaux combinés

Nous avons testé les relations entre les variables des territoires et les variables des entreprises de l'ES. Les variables choisies émanent des travaux existants sur les facteurs explicatifs de l'implantation de l'ES : une approche par les revenus, une approche par l'emploi et les secteurs d'activité et une approche par la population.

En nous inspirant de la stratégie de Lewis et *alii* (2011), nous avons choisi de créer une fonction de production de la façon suivante : la présence territoriale de l'ES dépend des

écarts de niveau de vie des habitants d'un territoire (X), du type d'emploi du territoire (W), du profil socio-économique des habitants (Z). Nous pouvons la résumer ainsi :

$$\log Q_{ESS} = \alpha + X\beta + W\gamma + Z\delta + \varepsilon$$

Avec X un vecteur de variables décrivant les revenus et leur distribution, W un vecteur d'activités économiques du territoire (par secteur d'emploi) et Z un vecteur de caractéristiques de la population du territoire (âge et diplôme). Si le choix des variables a été orienté par la littérature et les connaissances existantes sur les liens entre l'implantation de l'ES et les caractéristiques socio-économiques des territoires, il ne peut prétendre à l'exhaustivité du fait de la pluralité de facteurs explicatifs et la difficulté méthodologique de construction d'un tel modèle. Par exemple, des facteurs comme le prix du foncier, le taux d'équipements publics, l'intensité de la politique publique en faveur de l'ES, sont potentiellement pertinents à tester, mais leurs données quantitatives pour les intégrer au modèle ne sont pas disponibles.

Une modélisation hybride telle que développée par Allison (2009) permet de tenir compte de l'hétérogénéité inobservée au niveau régional (cela consiste à ajouter la moyenne au niveau des régions des variables explicatives et de rajouter un effet aléatoire par région). On contrôle l'ensemble des facteurs qui influencent simultanément l'ES et les variables explicatives²⁷. Cette stratégie économétrique est celle développée par Lewis et alii (2011) ou par Rousselière (2019). Elle permet en outre de différencier la manière dont une variable en influence une autre. Ainsi sont isolés les effets « *between* » (entre les régions) et les effets « *within* » (au sein d'une même région). Les premiers effets conduisent à comprendre comment une variable peut contribuer à une situation différente de l'ES entre deux régions alors que les seconds conduisent à mettre en évidence les leviers de développement de l'ES pour une zone d'emploi donnée.

²⁷ En l'absence d'effet de rétroaction, il est également possible d'interpréter les résultats en termes de causalité. La nature même des données que nous avons ne nous permet pas de lever cette hypothèse, ce qui justifie notre interprétation en termes de corrélation.

Les principaux facteurs d'influence de l'implantation des entreprises collectives d'ES²⁸

Les inégalités de revenus sont une variable explicative de la présence des établissements de l'ES. Parmi l'ensemble des variables testées, seules celles liées aux revenus influencent positivement la part des établissements de l'ES sur les zones d'emplois, et ce, quel que soit la forme juridique de l'établissement (associations, coopératives, mutuelles). Plus il y a d'inégalités de revenus (rapport interdécile) sur le territoire observé, plus la part des établissements de l'ES est importante. La corrélation entre l'ES et les revenus est renforcée par l'influence positive de la médiane de vie : elle influence positivement la localisation des établissements de l'ES. Ainsi les variables liées aux revenus et à leur distribution sont explicatives de la présence des établissements de l'ES. Cette corrélation met en évidence que l'ES s'inscrit dans une approche par les inégalités, plutôt qu'une simple approche par la pauvreté monétaire.

En ce qui concerne les variables économiques de niveau de vie et d'inégalités, on met en évidence des effets contrastés au niveau des ZE (effets W) ou au niveau des régions (effets B). Ainsi le niveau de vie explique significativement les différences entre régions (pour l'ES en général et l'ensemble des statuts à l'exception des mutuelles²⁹) (effets B) : toutes choses égales par ailleurs, les régions qui auraient un niveau de vie plus faible auraient moins d'économie sociale. Par contre les ZE plus dynamiques économiquement comptent significativement plus de présence de coopératives (effets W). Le contraste est plus important en ce qui concerne les inégalités : ainsi plus le rapport interdécile est important, plus une région voit la présence de l'ES diminuer (effets B), mais à l'inverse pour une ZE donnée, cette présence augmente (effets W), ce qui confirme notre premier résultat.

Les variables liées à l'emploi (part du secteur tertiaire salarié ou non salarié) n'ont pas d'influence sur la présence des établissements de l'ES, tout comme les variables liées à la population (âge, diplôme).

L'orientation d'une zone d'emploi vers l'économie tertiaire est une variable explicative de la présence de l'ES. La part des effectifs salariés dans l'ES est influencée par le poids du

²⁸ Le tableau de résultats des corrélations est en annexe.

²⁹ Dans le reste du document on ne commentera que les effets dits « significatifs », en effet un effet non significatif ne doit pas s'interpréter comme la mise en évidence de l'absence d'effet (la non-significativité peut être due à la puissance du test statistique et donc par exemple la faible taille de l'échantillon).

secteur tertiaire sur un territoire, qu'il soit marchand ou non marchand. Ainsi, plus un territoire propose des emplois tertiaires, plus la part des emplois de l'ES est potentiellement forte (effets W). Cette corrélation est vérifiée pour tous les statuts. Ceci explique aussi les différences entre territoires (effets B), pour tous les statuts à l'exception des mutuelles. Il est aussi important de noter que les territoires fortement spécialisés comptent significativement moins de coopératives et de mutuelles (effets W), même si cela ne permet pas de différencier les régions entre elles (effets B).

Le modèle indique que l'ES est très présente dans les territoires plus tertiaires, ce qui correspond à l'orientation fortement tertiaire de l'ES (97,4 % des emplois de l'ES relèvent du secteur tertiaire, 2,1% du secteur secondaire et 0,5% du secteur primaire), aux services des populations et des entreprises : action sociale, santé humaine, activités financières et d'assurance, enseignement, sport et loisirs, culture, etc. Les zones d'emplois qui présentent les plus fortes part d'emplois industriels (supérieures à 30% de l'emploi total) affichent toutes des taux d'emplois dans l'ES inférieurs à 8,4% (Oyonnax, Vallée de l'Arve, Ambert, Thiers, Vallée de la Bresle-Vimeu, Nogent-le-Rotrou, ...).

En ce qui concerne l'âge : plus une ZE a une population diversifiée, plus elle compte d'ES à l'exception des mutuelles (effets W). De même les régions comptant plus de population active (population entre 30 et 59 ans) comptent significativement plus d'ES en général, d'associations et fondations et de mutuelles.

Caractéristiques du territoire et répartition sectorielle des entreprises collectives d'ES

Après avoir analysé l'influence des variables du modèle sur le poids des établissements et de l'emploi de l'ES à l'échelle des zones d'emplois, nous observons plus finement l'influence de ces variables au sein des principaux secteurs d'activités de l'ES en termes d'effectifs salariés : l'action sociale, les activités financières et d'assurances, l'enseignement, la santé, les arts et loisirs et l'agriculture, industrie-construction.

Le poids de l'action sociale dans l'ES est influencé par les principales variables socio démographiques. Le secteur de l'action sociale pèse 15,3% des établissements et 40,9% des emplois de l'ES sur le plan national. D'après le modèle, le poids de ce secteur au sein de l'ES en termes d'effectifs est influencé par les inégalités de revenus (rapport interdécile) dans une région. Ainsi, le modèle confirme que plus les inégalités de revenus sont fortes, plus le

développement d'activités sociales dans l'ES est présent en direction des populations les plus fragilisées : aide par le travail, aide à domicile, prise en charge de familles en difficultés, de personnes en situation de handicap, etc. En revanche, plus le niveau de vie est élevé (médiane niveau de vie), moins les établissements de l'ES sont présents. Cela peut sous-entendre que les besoins sont moins importants sur ces territoires ou que les activités sont davantage prises en charge par le secteur public ou le secteur privé lucratif.

Le secteur banque-assurance est corrélé à la médiane du niveau de vie. Le secteur des activités financières et d'assurances dans l'ES est principalement composé des banques coopératives et des mutuelles d'assurances (santé-prévoyance, biens et personnes). Au sein de l'ES, ce secteur représente 9,7 % des établissements et 10,7 % de l'emploi salarié. Le modèle montre que le poids du secteur dans les effectifs salariés de l'ES est principalement corrélé à la médiane du niveau de vie (plus elle est élevée, plus le poids du secteur est important).

Le niveau de qualification et l'orientation tertiaire d'un territoire influencent positivement le secteur des arts et loisirs. Le secteur des arts et loisirs est une composante forte de l'ES sur les territoires puisque le secteur privé non lucratif couvre 26% de l'ensemble des emplois. Au sein de l'ES, le secteur pèse 10% des établissements et 1,4% de l'emploi. Les effectifs salariés du secteur des arts et loisirs sont corrélés positivement avec la part des salariés dans le secteur tertiaire marchands et le niveau de qualification du territoire, caractérisant plutôt les territoires métropolitains.

L'enseignement dans l'ES est corrélé positivement avec le niveau de qualification et la diversité des diplômes. Représentant 9,5% des établissements et 14,8% de l'emploi, le secteur de l'enseignement dans l'ES regroupe les établissements de formation initiale et continue sous statut associatif et l'enseignement de discipline sportive ou culturelle. Les effectifs salariés dans l'enseignement sont corrélés positivement avec le niveau de qualification du territoire et la diversité des diplômes. On constate une corrélation négative avec certaines tranches d'âges et le rapport interdécile (inégalités de revenus).

Concernant l'agriculture, industrie et construction, les facteurs explicatifs sont plus composites pour l'ES. L'ensemble des activités agricoles, industrielles et du BTP dans l'ES regroupe 2,0% des établissements et 2,6% de l'emploi. L'ES pèse 5,6% de l'ensemble des emplois de ces secteurs. Les effectifs salariés ES dans l'agriculture, l'industrie et la

construction ne sont pas expliqués par les autres variables choisies. Les variables en lien avec la part des terres agricoles ou le prix du foncier pourraient avoir plus de portée explicative.

Ainsi, nous avons approfondi la connaissance des configurations territoriales de l'ES par des outils de mesure statistique. Ces travaux mettent en lumière la diversité des configurations et l'articulation entre les caractéristiques des territoires et celles des entreprises collectives d'ES.

La fonction de production proposée apporte des éclairages nouveaux pour la compréhension de l'implantation des entreprises collectives d'ESS. D'abord, nous montrons l'importance de la corrélation avec la question des inégalités de revenus. Puis nous confirmons la relation entre l'économie tertiaire et les entreprises collectives d'ES dans l'économie locale. Les logiques sectorielles ont un poids important dans les facteurs d'implantation. Ainsi, le niveau de qualification et l'orientation tertiaire d'un territoire influencent positivement le poids du secteur arts et loisirs dans l'ESS, alors que le poids de l'action sociale est influencé par les inégalités de revenus sur les territoires. Enfin, les caractéristiques de la population active modifient les conditions d'emplois dans l'ESS ; les facteurs les plus pertinents sont principalement la rémunération et le temps de travail.

Ce premier travail devrait être étendu afin de mieux caractériser les impacts que peut avoir, ou pas, l'ESS sur le territoire, impacts non seulement économiques et sociaux mais aussi environnementaux (Bouchard *et alii*, 2017). Cela suppose, d'une part, d'étendre cette analyse sur une longue période et, d'autre part, de mobiliser une méthode statistique adaptée. Dans le premier cas, nous pensons notamment aux travaux montrant des effets positifs de l'ESS en termes de développement durable, comme cela a pu être montré dans le cas de la biodiversité cultivée pour les coopératives agricoles en Italie (Di Falco *et alii*, 2008). Dans le second cas, la combinaison d'une méthode de modélisation a permis par exemple de simuler les effets positifs des coopératives sur le maintien des exploitations et la diversité des paysages en zone de montagne (Delay *et alii*, 2015).

Par ailleurs, notre modèle n'a pas pu intégrer toutes les variables explicatives, en particulier les variables qualitatives, qui nécessitent des outils de mesure spécifiques. Plusieurs pistes d'amélioration sont possibles. Par exemple, les associations comme certains secteurs d'activité sont influencés par des politiques publiques nationales (baisse des subventions

pour les emplois faiblement qualifiés, réformes fiscales...), régionales, départementales ou métropolitaines. Il serait pertinent de créer un indicateur composite permettant de mesurer la force ou la faiblesse de ces politiques à destination des entreprises de l'ES afin de tester la corrélation. Cet indicateur pourrait mesurer le niveau d'équipements publics disponibles, la présence (ou l'absence) d'une politique publique consacrée à l'ESS, le niveau des dépenses publiques affectées aux entreprises de l'ESS ou à certains autres secteurs d'activité. Par ailleurs, la dimension comparative serait aussi à enrichir, afin d'isoler les spécificités françaises liées à l'organisation politique (par exemple, les politiques de décentralisation), au système de protection sociale, qui finance beaucoup d'activités non marchandes comme la santé, ou à la nature du marché du travail. Cette perspective pourrait aussi appréhender les trajectoires territoriales différenciées selon les statuts juridiques, en questionnant la convergence, ou la divergence, des facteurs d'implantation entre les associations et les coopératives. En dernier lieu, notre modèle se situe au niveau des zones d'emplois, niveau qui permet d'avoir des résultats plus fins qu'à l'échelle régionale. Cependant, il existe de fortes disparités entre les zones d'emploi, ce fait laisse en suspens la question du niveau pertinent d'observation.

Conclusion

La relation territoriale des entreprises collectives d'ES repose souvent sur un *a-priori* qui mérite d'être discuté. Nous avons donc voulu comprendre les ressorts de la territorialisation des entreprises collectives d'ES. Pour ce faire, nous avons d'abord mis en question les matrices territoriales comme socle de la constitution de collectifs, d'aspirations, d'actions de coopération propices à l'émergence d'entreprises collectives d'ES. Puis nous avons étudié comment ce socle propice à la coopération pouvaient s'activer dans les relations de proximité que les entreprises collectives d'ES nouent avec ses territoires (territoires administratifs, culturels, économiques, sociétaux).

Nous avons complété ses approches compréhensives et dynamiques par la réactualisation d'un portrait statistique des entreprises d'ES. En effet, nous avons voulu actualiser l'état des connaissances de la présence des entreprises collectives d'ES sur les territoires, étant donné que les logiques productives ont considérablement changé depuis ces dernières

années. Les stratégies des entreprises collectives d'ES ont, elles aussi, changé, entre des processus de fusion (entre les échelles communales, départementales ou régionales), des mouvements de délocalisation (transferts des emplois d'un territoire à un autre) et des nouveaux besoins.

Nous avons proposé des méthodologies statistiques territoriales originales. Notre apport réside dans l'étude combinée des caractéristiques socio-économiques des territoires et des caractéristiques organisationnelles et sectorielles de social entreprises. Sans prétendre répondre au dilemme de la causalité de cette relation, nous proposons une méthodologie inédite pour identifier la contribution des entreprises de l'ES dans la qualification des variétés des régimes territoriaux. Nous avons pu alors identifier 4 groupes d'ES territoriale permettant autant de caractériser les entreprises collectives d'ES sur les territoires que les territoires eux-mêmes. Nous avons ensuite modélisé les relations des entreprises collectives d'ES au territoire par les liens avec les variables socio-économiques territoriales. Nous avons pu montrer que la question des inégalités est structurante. Nous avons aussi ré affirmé l'articulation avec l'économie tertiaire locale.

Ces résultats affirment l'important d'une recherche éclairée, et non naïve, sur la territorialisation des entreprises collectives d'ES. Grâce à notre approche statique et statistique d'une situation territoriale, complétée par une analyse dynamique et compréhensive des relations de proximité, nous avons contribué à mieux outiller la compréhension des mutations en cours et la contribution des entreprises collectives d'ES au changement institutionnel au niveau des territoires.

En terme de perspective, étudions la contribution des entreprises collectives d'ES dans la qualification de la diversité des économies territoriales, dans la lignée des travaux existants (Crouch, et alii, 2009).

.

Chapitre 5

Perspectives de recherche en ES

Les initiatives portées par les entreprises collectives d'ES sont de plus en plus étudiées dans la recherche académique : les circuits courts alimentaires ou énergétiques structurés par des associations, des coopératives, les fablab expérimentés par des associations ou des coopératives, les innovations sociales mises en œuvre par des associations, coopératives et mutuelles, la création de valeur sociale, les nouveaux modèles économiques des plateformes numériques, la gestion en commun de ressources locales, etc. Cette liste pourrait être infinie car les entreprises collectives d'ES sont présentes dans la majeure partie des secteurs économiques.

Face à cette diversité des phénomènes, des concepts et des méthodologies, le sentiment de l'indétermination de l'ES pourrait être fort. Cependant, il semble possible de catégoriser ces recherches en faisant la distinction entre, d'une part, les recherches sur l'objet ES, sans unité théorique et, d'autre part, les recherches *en ES* dans une approche institutionnaliste unifiée.

D'une part, une recherche sur l'objet ES vise à saisir les initiatives de l'ES comme des objets singuliers des sciences sociales. Cependant, dans ce cas, les objets sont protéiformes et multiples, nourrissant la critique d'un flou et d'une imprécision de cet objet (Rousselière, 2006). Les objets ES regroupent des activités et des formes d'organisations variées qui constituent un champ intersectoriel et éclectique avec des caractéristiques communes (Lamarche et Bodet, 2020).

D'autre part, une recherche en ES est une recherche institutionnaliste mésoéconomique sur l'entreprise collective, celle-ci se distingue de la firme capitaliste par ses structures de production, de pouvoir, de propriété et de répartition. Une recherche en ES analyse les caractéristiques et les trajectoires de l'entreprise collective tout en situant ces actions dans leur environnement institutionnel. Une recherche en ES postule un pluralisme des formes de coordination et des dispositifs institutionnels, l'entreprise collective étant un de ces dispositifs.

De nombreux travaux ont cherché à définir l'ES, notamment par un travail de définition objective et statistique de l'objet ES (Bouchard et Rousselière, 2015). Quoi qu'il en soit, la quête d'une définition incontestable de l'ES n'est pas notre objectif, nous partageons la proposition que *« le problème de la définition semble ainsi insoluble ; il est en tout cas impossible à résoudre définitivement. La seule manière de dépasser l'obstacle tout en contribuant à le résoudre consiste à poser la définition de l'ESS non pas comme préalable à sa théorisation, mais comme un résultat de la théorisation. »* (Blanc, 2014, p 120).

Comme le souligne Blanc (2014) : *« Prétendre théoriser l'ESS suppose que l'on prenne le secteur comme un champ dont la diversité, voire la complexité, n'est pas un obstacle à sa théorisation »* (Blanc, 2014, p 119). Nous ne souhaitons pas construire une théorie qui a vocation à définir les frontières internes et externes de l'objet d'ES. Nous proposons de poser les fondements pour une conceptualisation en ES dont la vocation est d'analyser et de comprendre les formes a- capitalistes véhiculées par l'entreprise collective d'ES pour appréhender les dynamiques de changement des systèmes économiques. De plus, nous ne souhaitons pas tomber dans l'écueil de prétendre à l'édification d'une théorie générale de l'ES hors de toutes filiations (Blanc, 2014), Nous proposons de dresser les filiations théoriques, épistémologiques et méthodologiques d'un programme de recherche en ES dans le paradigme institutionnaliste.

Plusieurs de nos travaux s'inscrivent dans une recherche sur des objets d'ES. Néanmoins depuis la réalisation de notre thèse, nous avons aussi initié des travaux plus conceptuels pour nourrir un programme de recherche en ES (Artis et Demoustier, 2013). La rédaction de ce mémoire d'habilitation est l'occasion de poser les fondements de ce programme de recherche en cours d'élaboration.

Dans cette perspective, nous développons un programme de recherche en ES autour de trois questions :

- 1) Dans quelle mesure les conventions internes des entreprises collectives d'ES conditionnent-elles et influencent-elles les comportements des agents ? En effet, certaines règles sont choisies par chaque coopérative, elles sont donc inscrites de façon plus ou moins formelle (objet social, qualité des membres, accès au sociétariat, souscription du capital social, affectation des résultats) .

- 2) Dans quelle mesure l'analyse de ces règles explique-t-elle la contribution des entreprises collectives d'ES au changement institutionnel ? Nous montrons que nous pouvons considérer que les entreprises collectives d'ES sont *instituant* du fait de leur capacité à produire les conditions institutionnelles de leur autonomie relative et de leur contribution à leur environnement institutionnel.
- 3) Dans quelle mesure nos travaux fondent-ils une nouvelle grammaire pour un programme de recherche en ES ? Nous parlons d'un programme cohérent et robuste qui permette de mieux comprendre les régulations mésoéconomiques, au niveau des secteurs comme des territoires.

Dans cet dernier chapitre, nous soulignons la cohérence et les complémentarités entre les différents domaines que nous avons étudiés permettant de dessiner les contours d'un programme de recherche en ES (5.1.), puis nous esquissons les perspectives que ces travaux ouvrent (5.2.)³⁰

5.1 Fondements épistémologiques d'un programme de recherche en ES

La spécificité de la recherche en ES est d'étudier les diverses formes de coordination et d'entreprises inscrites dans le système capitalisme dans une logique de pluralisme des systèmes économiques. Ces formes sont souvent marginales quantitativement et périphériques aux normes dominantes.

Comme nous l'avons montré (Artis et Demoustier, 2013), les racines historiques d'une pensée en ES s'appuie sur une phase communautaire (Owen, Fourier), une phase associationniste (Buche, Ott, Blanc), une phase solidariste (Walras, Gide), et deux phases coopérativistes (Fauquet, Vienney). Cette typologie de l'histoire des penseurs de l'ES met en lumière plusieurs points communs :

- la critique par rapport à l'avènement du mode de production capitaliste (du refus à la complémentarité et l'interdépendance),

³⁰ Les projets de recherche que je pilote à l'heure actuelle s'inscrivent dans ces perspectives. Ces dernières sont donc nourries par les multiples échanges avec mes collègues engagées dans ces projets. Il s'agit de travaux en cours réalisés avec d'autres chercheurs.

- une méthodologie commune aux auteurs qui souhaitent comprendre et observer les phénomènes sociaux qu'ils vivent,
- une représentation de l'action individuelle et collective complexe et reposant sur des interactions réciproques. Elle permet de caractériser les fondements épistémologiques de notre programme de recherche.

Penser la recherche en ES c'est penser :

- Les fondements philosophiques du comportement humain.
- L'organisation productive à travers l'idéal type de l'entreprise collective.

Les fondements philosophiques du comportement humain

C'est en partie en réaction contre l'hypothèse d'une rationalité de *l'homo oeconomicus*, que les penseurs communautaristes, associationnistes, solidaristes, coopérativistes ou de l'économie sociale, ont construit leurs analyses. Leurs représentations du comportement humain traduisent une forte tension entre le déterminisme imposé par l'environnement et le volontarisme d'un individu autonome. Selon les époques, les rapports sociaux exprimés par la communauté, inspirés par la morale ou par le capitalisme, ou au contraire l'autonomie individuelle, fondée sur la liberté, l'indépendance et l'éthique, sont considérés comme la base de l'organisation collective. Mais, dans aucun cas, l'individu n'est atomisé. C'est un individu interdépendant, caractérisé par son individualité et non son individualisme, il est soit dépendant et dominé par sa fonction économique (agent), soit autonome et socialisé (acteur); mû par différentes motivations (intérêt et justice, altruisme, convictions...) et relié aux autres par des liens et des normes. La socialisation, plus ou moins contrainte ou même volontaire, est encouragée par l'éducation morale, sociale et coopérative ; elle est renforcée par l'action collective.

Notre programme de recherche en ES intègre donc une dimension politique, relative à l'individu comme le suggèrent les théories institutionnalistes :

« Introduire des représentations, des croyances, et plus largement des valeurs n'induit pas obligatoirement une posture institutionnaliste pluraliste : on peut les rabattre sur le plan cognitif individuel. Le point décisif est de conférer à ces représentations une dimension politique, en intégrant à l'action individuelle la

préoccupation de construire un monde commun avec les autres. Les représentations sont alors des représentations du collectif (Favereau [1998]). C'est cette qualité politique qui permet de sélectionner parmi toutes les représentations possibles celles que l'on pourra qualifier de légitimes. » (Eymard-Duvernay, 2002, p 332).

Cette dimension politique est cruciale dans notre programme de recherche en ES car elle constitue une condition nécessaire à la cohérence du programme. En effet, cette caractéristique de l'individu permet de souligner les enjeux de coordination entre les acteurs, enjeux oubliés par la théorie dominante : *« la théorie positive, en évacuant toute dimension politique du comportement des acteurs, ne parvient plus à rendre compte de la coordination. » (Eymard-Duvernay, 2002, p 328).*

En se démarquant de la vision simpliste de l'individu rationnel et calculateur, les approches d'économie sociale butent sur la difficulté d'articuler les positionnements individuels, autonomes, et les dépendances institutionnelles. Comme le montre Billaudot (2004), *« L'enjeu est de surmonter l'opposition traditionnelle entre deux représentations de l'homme, celle de l'homo oeconomicus agissant de façon rationnelle et celle de l'homo sociologicus mu par des normes sociales [Orlean, 1994] » (Billaudot, 2004, p19).* Dans la continuité de cette proposition, le programme de recherche en ES postule des interactions dynamiques (justification, contraintes, etc.) entre individu et groupe social incarnées par les règles comme nous l'avons montré dans les chapitres précédents. Il s'agit alors de *« considérer que les comportements des individus modernes sont déterminés à la fois par des règles (relevant du registre de la justice au niveau macro) et par la rationalité (exprimant l'intérêt propre de l'individu au niveau micro) » (Billaudot, 2004, p43).*

Ainsi un programme de recherche en ES s'appuie sur une représentation d'un individu encadré dans des rapports sociaux et dans une rationalité complexe. Ces deux points constituent des caractéristiques fondatrices du paradigme institutionnaliste (Postel, 2007, Billaudot, 2004).

Comme le précise Postel (2007), la rationalité de l'individu, dans un paradigme institutionnaliste est une *« une rationalité insérée dans des institutions qui modèlent largement son comportement. Le rôle des routines, des règles de comportement, des*

institutions dans la détermination du comportement rationnel des individus conduit à ce que l'on pourrait qualifier de « rationalité institutionnalisée » (Postel, 2007, p101).

Les postulats des courants institutionnalistes sur le comportement humain, à savoir la rationalité limitée, la nature politique et sociale des individus, modélisent les liens entre l'individu et le groupe social. Nous reprenons donc les postulats suivants sur l'individu :

- l'individu est politique et social ;
- il agit dans des contextes institutionnels pluriels ;
- sa coordination est guidée à la fois par les règles issues de plusieurs groupes sociaux et par sa rationalité propre ;
- cet individu agit donc de façon dynamique par rapport à un environnement institutionnel déterminé, mais sur lequel il peut aussi le modifier en l'interprétant, l'adaptant, ou en le réfutant³¹.

Ainsi, nous ne parlons plus de comportement rationnel d'un agent, mais nous intégrons des dimensions politiques et sociales au comportement des individus dans leurs actions économiques.

L'entreprise collective comme organisation productive spécifique

En pensant l'individu à la fois rationnel, politique et social, il est alors nécessaire de redéfinir les finalités de l'action économique dans un programme de recherche en ES. Dans les modèles fondés sur *l'homo oeconomicus*, la finalité est la recherche de la maximisation de l'intérêt et la minimisation de la peine pour l'agent économique. Le marché et la firme sont des modes de coordination distincts pour atteindre ces objectifs. Contrairement au principe fondateur basé sur la propriété individuelle du marchand devenu capitaliste, une recherche en ES conceptualise des propriétés indivisibles et collectives, qui intègrent, plus ou moins, une dimension individuelle. Alors que la firme a longtemps été considérée comme une « boîte noire » impénétrable, les développements théoriques la considèrent

³¹ La réfutation dans notre cas est illustrée par la remise en cause du modèle dominant. Plusieurs concepts sont possibles pour exprimer et analyser cette réfutation : marginal sécant, outsiders, marge instituante, alternative.

maintenant comme un « nœud de contrats » incomplets. Nous avons développé ces approches dans notre analyse de l'institutionnalisme rationnel dans le premier chapitre.

Notre programme de recherche en ES, quant à lui, étudie l'entreprise collective d'ES comme une organisation sociale s'appuyant sur une pluralité de formes d'action et de principes d'organisation des activités de production, de circulation et de distribution des richesses. A l'instar de Desroches (1983), rappelons que l'objectif de maximisation de détention du capital dans les entreprises collectives d'ES n'a pas lieu d'être, d'autant que celui-ci ne donne pas droit à un exercice concret de la propriété que ce soit par un vote au prorata de la détention ou par la vente des parts sociales. Ainsi, notre cheminent dévoile comment les entreprises de l'ES interrogent les sciences économiques sur la construction des compromis entre les agents économiques autour des questions de répartition, de solidarité et de pouvoir.

Les différents penseurs de l'ES critiquent l'accumulation capitaliste et l'utilité marchande des activités économiques telle que l'interprète l'économie politique classique et néo-classique. Pour ces penseurs, les activités économiques ne sont pas choisies selon leur utilité marchande mais pour répondre aux besoins et aspirations des populations. La redéfinition de l'organisation productive dans un programme de recherche en ES constitue un trait distinctif. Il est intéressant de noter une convergence dans la définition de l'organisation productive d'ES entre des économies appartenant à des courants de pensée différents, et même pour des auteurs qui n'ont pas particulièrement étudié l'entreprise. Par exemple, pour Walras, les coopératives sont une innovation qui permet la réunification des intérêts démocratiques et économiques au profit du progrès économique et social (Walras, 1865, p 11). Elles s'inscrivent dans la production de richesse sociale à partir de l'initiative individuelle (Walras, 1865, p 24) en favorisant l'accès au capital des travailleurs et usagers afin qu'ils deviennent eux-mêmes des capitalistes.

En reprenant les approches de Walras et de Marx, Vienney propose une synthèse conceptuelle pour penser l'entreprise collective d'ES. Vienney postule que les coopératives sont des organisations avec des spécificités institutionnelles qui découlent des transformations socio-économiques des activités et des acteurs (par exemple la généralisation des rapports marchands) (Vienney, 1980). En effet, les contraintes économiques et la modification des besoins sont les moteurs de la création de

coopératives. Ces agents dominés résistent, par l'organisation collective, aux transformations imposées par le capitalisme, et restructurent leurs activités selon les règles coopératives qui permettent leur maintien.

Face à la « création destructrice » imposée par le mode de production capitaliste et sa recherche perpétuelle de nouveaux gisements de profit, la coopération assure le maintien d'activités délaissées et réorganise de nouvelles activités, peu ou pas encore rentables. Dans ce cadre, les coopératives prennent en charge des activités économiques nécessaires mais non satisfaites par les secteurs public et capitaliste. Vienney interprète les coopératives comme des « agents de transformation des activités », elles sont le moyen de redonner l'accès aux pouvoirs de l'entrepreneur à des agents isolés et de favoriser la formation d'entreprises non capitalistes » (Vienney, 1980, p 22).

Vienney démontre que les coopératives se caractérisent par un système de règles spécifiques résultant à la fois « d'une adaptation fonctionnelle des acteurs à leur environnement socio-économique et de la mise en place de raisonnements qui leur sont “ propres “ » (Vienney, 1980 : 375). Dès lors, il existe des rapports complémentaires et contradictoires entre ce système de règles et celles du système socio-économique général. C'est cette combinaison spécifique de plusieurs règles (Vienney, 1980, p 15), vérifiées simultanément, qui décrit l'organisation coopérative dans laquelle les agents sont définis par leur rapport de sociétariat et leur rapport avec l'activité économique. Un programme de recherche en ES postule une conceptualisation institutionnaliste de l'entreprise collective qui permette de comprendre le pluralisme des organisations productives et leur contribution dans l'articulation de plusieurs systèmes économiques. Une des conséquences de cette conceptualisation de l'entreprise collective est de mettre en lumière les logiques de répartition et de pouvoir dans l'organisation productive.

Comme la finalité de l'activité économique ne se limite pas à la production de richesse ou à l'utilité marchande, les entreprises collectives d'ES sont susceptibles d'articuler les différents intérêts à l'œuvre et organisent des modes de répartition obéissant à des normes, à des règles bien plus diverses que la seule efficacité marchande. C'est un point de convergence avec les théories institutionnaliste. En effet, la reconnaissance du pluralisme des organisations productives dont le marché est une forme parmi d'autres, est aussi une ligne fondatrice du paradigme institutionnaliste (Postel, 2007).

Sur ces bases, il est possible alors de caractériser un programme de recherche en ES inscrit dans les théories institutionnalistes. Ce programme de recherche s'appuie sur une analyse historique et sociale, supposant des dynamiques institutionnelles situées dans le temps et l'espace et ancrées dans la pluridisciplinarité des sciences sociales.

Convergence avec l'institutionnalisme

En plus de la convergence sur ces points, nous pouvons aussi établir des convergences sur les fondements épistémologiques entre un programme de recherche en ES et le paradigme institutionnaliste. Comme le suggère Blanc, (2014), notre ambition est d'explicitier un programme de recherche en ES à la lumière des théories institutionnalistes. En effet, notre programme de recherche constitue un sous-ensemble dans le paradigme institutionnaliste, il en reprend plusieurs fondements épistémologiques, conceptuels et méthodologiques, tout en posant les lignes de démarcation par rapport au paradigme orthodoxe.

D'abord, ce programme de recherche s'inscrit dans une démarche historique et sociale, à l'inverse d'une posture naturaliste constitutive de l'économie orthodoxe. Comme plusieurs des courants institutionnalistes, ce programme de recherche postule la domination du système économique capitaliste et il partage, comme les autres courants institutionnalistes, l'analyse de l'exploitation conçue par Marx (Postel, 2007). Parallèlement, les penseurs originels de l'ES, appartenant au socialisme utopique, fondent leurs conceptualisations comme critique de l'avènement du capitalisme et des conséquences négatives de ce système économique pour certains groupes d'individus. Il est donc possible d'établir un socle commun à ces différents penseurs.

Puis, ce programme adopte une démarche située comme dans les courants institutionnalistes. Les objets étudiés révèlent des relations économiques situées dans un temps et un lieu donnés en présence d'institutions mouvantes et temporaires. Il ne s'agit pas d'édifier des lois naturelles générales et abstraites. De plus, avec les grands auteurs institutionnalistes, notre programme de recherche en ES considère que « *l'économie est évidemment institutionnalisée et marquée par l'existence de références, de représentations, de repères sociaux non marchands.* » (Postel, 2007, p 97). Cette prise en compte des

institutions constituent une ligne de démarcation forte entre les courants institutionnalistes et le courant orthodoxe.

Enfin, notre programme de recherche est résolument construit sur une lecture économique de l'ES, lecture appuyée sur les outils et empreinte des concepts d'autres disciplines comme la sociologie, le droit, la philosophie ou encore la science politique. Comme nous l'avons énoncé, penser l'ES suppose de sortir du réductionnisme de la science économique et nous plaidons pour une interdisciplinarité qui ne nie pas l'approche de chaque discipline. Pour édifier cette interdisciplinarité, nous reprenons l'apport d'Orléan (2005) : il s'agit de postuler que les faits économiques sont des faits sociaux pour ensuite mobiliser des concepts issus de plusieurs disciplines.

5. 2 Perspectives

Notre programme de recherche en ES étudie la production de règles et leur influence sur les rapports économiques dans leur environnement socio-économique sectorisé et territorialisé. Dans nos travaux, nous avons mis en évidence que :

- Les règles des entreprises collectives d'ES se distinguent, tout en s'adaptant aux règles de coordination marchande, de celles de la firme capitaliste ;
- Ce système de règles permet alors de poser les contours d'une entreprise collective a-capitaliste, dont les coopératives constituent l'archétype ;
- La relation des entreprises collectives d'ES à leur territoire contribuent à la définition et au développement des activités, de la répartition et de la gouvernance au niveau des secteurs et des territoires.

Nous approfondissons et développons ces résultats et leurs apports dans notre programme de recherche en ES. Nous présentons deux chantiers de ce programme de recherche.

Comprendre les trajectoires institutionnelles territorialisées des entreprises collectives d'ES

Dans la lignée de nos travaux caractérisant la nature même de la banalisation (Ansart et alii, 2017) et s'interrogeant sur la relation bancaire de clientèle, questionner la relation entre la banque et son territoire semble particulièrement pertinent. Par l'étude de la relation bancaire, constitutive du métier de banquier, nous approfondissons les connaissances sur l'interaction entre les logiques métiers sectorielles et les caractéristiques de l'entreprise collective. Nous élaborons donc une nouvelle brique dans l'économie politique de l'entreprise.

La territorialisation des banques coopératives s'est traditionnellement exprimée par la présence physique de caisses locales et des guichets auprès des clients et des sociétaires. Les banques coopératives ont historiquement développé un réseau de caisses et d'agences locales qui offraient des services bancaires et financiers de proximité et une animation de la vie coopérative. Des spécifications territoriales des banques coopératives sur des zones d'emplois de la région Rhône-Alpes ont été mises en lumière, comme pour l'ensemble des entreprises de l'ESS (Artis, et Pecqueur, 2017, Artis et alii, 2009). Aujourd'hui, sont-elles toujours présentes sur leurs territoires historiques ? Existe-t-il encore une territorialisation spécifique des banques coopératives ? Dans quelle mesure cette territorialisation constitue-t-elle une caractéristique propre aux banques coopératives ?

Dès lors, deux axes de recherche se dégagent de cette problématique du lien de la banque coopérative à son territoire :

- identifier, comprendre et modéliser la présence territoriale des banques coopératives,
- qualifier et schématiser les supports de la territorialisation des banques coopératives.

Dans un premier temps, nous avons commencé une analyse d'économie géographique de l'implantation des banques coopératives sur une région (fig. 9).

Répartition des quatre banques sur la région AURA

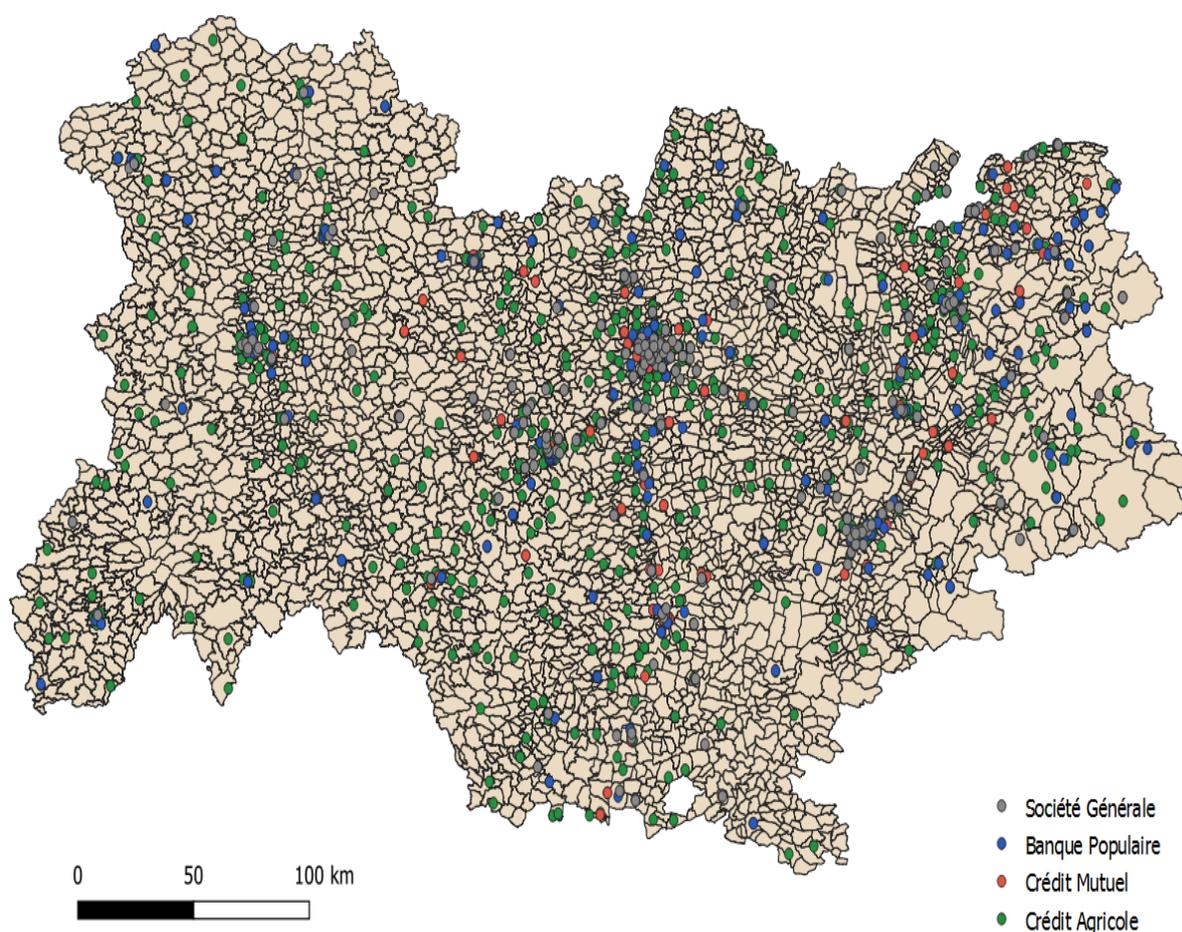


Figure 9 Spatialisation des agences des banques en Auvergne Rhône Alpes

Nous observons que la majorité des agences de notre groupe de banques coopératives et non coopératives suit des tendances similaires. La plus grande part des agences est regroupée autour des grandes villes de la région Auvergne-Rhône-Alpes (Clermont à l'ouest, Valence au centre sud, Lyon au centre nord, Grenoble au sud-est, Annecy et Chambéry au nord-est). Le Crédit Agricole a une répartition quasi homogène sur le territoire du fait de plusieurs formes de présence locale (agences, point relais). Nous questionnons ce premier point en discriminant ces implantations en fonction de la variable coopérative/non coopérative.

Nous constatons des différences en fonction de la variable discriminante coopérative ou non coopérative (fig. 10).

Répartition des banques coopératives et non-coopératives dans la région AURA

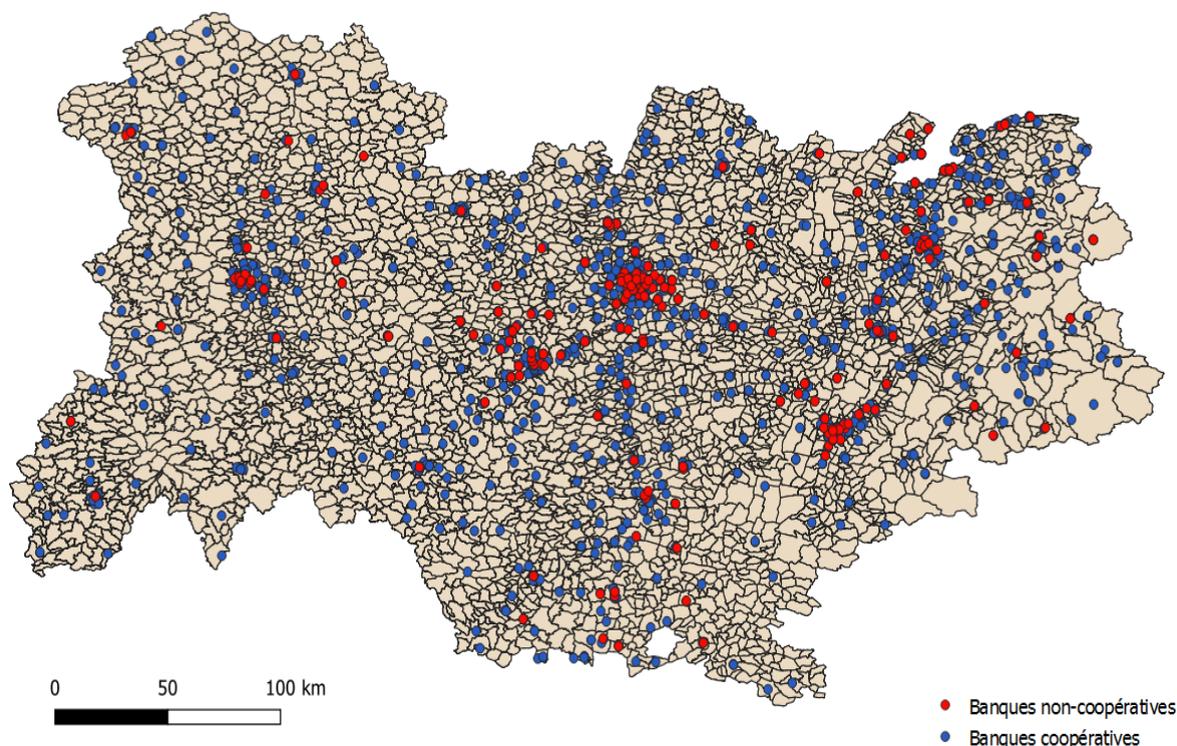


Figure 10 Spatialisation selon la variable coopérative

La spatialisation des agences selon la variable « coopérative-non coopérative » dévoile une couverture géographique plus large des banques coopératives. Quelques zones blanches persistent, mais une majorité d'agences coopératives alimente les sous-territoires de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Nous poursuivons nos travaux dans ce sens en nous demandons, si, à l'instar de leurs concurrents classiques, les banques coopératives sont davantage présentes, ou pas, en fonction de caractéristiques socio-économiques locales (niveau de vie, taux d'inégalités, diversité et concentration de l'emploi, dynamique locale etc.). Comme nous l'avons démontré pour les entreprises collectives d'ES dans nos travaux précédents (cf. chap. 4), nous souhaitons tester, par une analyse factorielle multiple puis par une analyse de causalité, l'importance des facteurs socio-économiques dans la territorialisation des

banques. En effet, nous postulons que les facteurs explicatifs de l'émergence des banques coopératives ont changé du fait des évolutions de la société, des évolutions de la concurrence dans le secteur bancaire et des évolutions dans les stratégies des banques coopératives elles-mêmes. Ce travail est en cours. Nos hypothèses sont qu'il existe des similitudes entre les banques, mais que l'implantation des banques coopératives sur les territoires s'explique par des facteurs socio-économiques différents de ceux des banques non coopératives, et enfin que parmi les banques coopératives, il y a des différences.

Nous montrons donc des différences de territorialisation des banques coopératives. Cependant ces premiers résultats sont à compléter. D'abord, l'agence comme marqueur de la présence physique de la banque n'est pas la seule forme de relation de proximité possible. Ensuite, les relations de proximité peuvent être non spatiales : l'économie des proximités propose un cadre théorique qui permet d'« *appréhender les dimensions spatiales et non spatiales des coordinations entre des acteurs, individuels et / ou collectifs* » (Filippi et alii, 2018). A titre d'exemple, la société financière La Nef a construit ses relations de proximités avec ses sociétaires sans avoir de guichets de proximité. C'est le réseau des sociétaires qui constituent le socle de la proximité organisée (Chauvin et alii, 2011).

Dans un deuxième temps, nous travaillons sur des études de cas pour comprendre comment une banque coopérative inscrit sa territorialisation dans sa stratégie globale et dans quelle mesure les caractéristiques coopératives sont explicatives de cette stratégie et des leviers utiles pour la mettre en œuvre.

Par des études de cas, nous analysons la trajectoire institutionnelle territoriale de banques coopératives :

- Comment une grande coopérative dans un secteur concurrentiel arrive-t-elle à structurer sa stratégie en lien avec le territoire ? La taille n'est-elle pas antagoniste à la proximité – comme cela est souvent annoncé dans les thèses de la banalisation et de la dégénérescence ?
- Comment une coopérative, dans un secteur très règlementé comme le secteur bancaire, peut-elle encore faire preuve d'une stratégie de différenciation ? L'isomorphisme institutionnel au sens de DiMaggio et Powell (1993) souligne la tendance à un isomorphisme coercitif qui émane tant des pressions formelles notamment légales que des politiques et législations étatiques. Alors comment une

coopérative peut-elle survivre, elle et son projet de transformation sociale, dans ce contexte ?

- Le secteur bancaire se transforme par l'entrée de nouveaux acteurs et par les nouvelles technologies, illustrés par la *Fintech*. Cette évolution technologique, renouvèle les interactions entre la banque, ses clients et ses partenaires. Ces résultats permettent-ils de remettre en cause le concept de banque de proximité ?

Au-delà des mots, nous nous demandons si le choix d'implantation d'une banque coopérative sur un territoire constitue, ou pas, une dimension stratégique. Ainsi, comment le territoire modifie-t-il les activités, les marchés des banques coopératives et de leur positionnement stratégique ? Nos premières analyses nous permettent de poser l'hypothèse que les banques coopératives façonnent un nouveau modèle de la banque de proximité. Nous nous interrogeons sur la manière dont le projet coopératif des banques coopératives influence leurs choix d'implantation sur un territoire. En terme de perspective, nous nous interrogeons si ce rapport au territoire n'est-il pas à l'origine d'une nouvelle définition de la banque de proximité, en mettant en lumière le pluralisme des proximités.

Nous souhaitons ainsi approfondir l'étude des relations de proximité comme support et comme indicateur de mesure de la territorialisation. Nous proposons donc d'intégrer la notion des économies des proximités dans nos analyses institutionnalistes. Parmi les économies des proximités, l'approche institutionnaliste de la proximité analyse les conditions de la coordination d'ordre cognitif et politique (espace de hiérarchisation, de choix et de régulation collective). Cette approche est compatible d'un point de vue épistémologique et méthodologique avec notre lecture institutionnelle des organisations (Doré, 2018). Nos objectifs sont d'une part d'articuler les apports de l'économie des proximités avec notre système conceptuel institutionnaliste et d'autre part de développer des outils de mesure de la territorialisation des entreprises collectives d'ES à partir des relations de proximités. En complément, nous utilisons aussi la théorie des ressources au sens de Colletis et Pecqueur (2018). Ces travaux proposent, d'une part, un cadre d'analyse dynamique de la régulation territoriale par l'intégration du temps et des potentialités

d'action (par exemple avec l'activation des ressources territoriales), et d'autre part, un système intégrant les principes d'action marchands et non marchands de cette régulation.

Comprendre la coopération et le rôle des entreprises collectives d'ES dans des secteurs en mutation

Comme le montre Lamarche (2011, p105), « *Les échelles territoriales d'élaboration des dispositifs structurant ces services se sont transformées (échelle de production des règles et institutions)* ». Nous avons pu observer ce processus de transformation dans les trajectoires territoriales des entreprises collectives d'ES dans plusieurs secteurs d'activités (énergie, alimentation, consommation). Dans ce processus de changement institutionnel, les entreprises collectives d'ES contribuent à l'émergence de nouveaux rapports de consommation, de production et de financement articulant des dimensions marchandes et non marchandes.

Nous approfondissons ce questionnement dans des secteurs en cours de mutation comme le secteur de production des énergies renouvelables³². Depuis plusieurs décennies, des projets d'énergies renouvelables (ENR) atypiques se développent. Leur particularité est que des acteurs initialement non spécialistes de l'énergie, comme les habitants et les collectivités territoriales, concourent à l'émergence de communautés énergétiques. Cette dynamique de transition énergétique citoyenne s'amplifie actuellement devant l'évidence du réchauffement climatique, et elle est facilitée par l'évolution des politiques publiques françaises et européennes. Ces projets reflètent un processus de changement de paradigme dans la production énergétique (Raineau, 2011). Face aux enjeux climatiques, ces projets contribuent à l'émergence et à l'élaboration d'un nouvel imaginaire social qui modifie le rapport des acteurs aux ressources naturelles de leur territoire et les modalités de leur valorisation, nécessitant une évolution des institutions et des systèmes sociotechniques nécessaires (Raineau, 2011 ; Debizet *et alii*, 2016). Les parties prenantes historiques et leurs conventions sont alors contestées du fait de l'arrivée de nouveaux acteurs dans le secteur de l'énergie à l'origine de nouvelles dynamiques impliquant les habitants, les collectivités territoriales et les développeurs industriels (Rüdinger, 2016). Ces

³² Ces travaux se structurent principalement dans deux projets de recherche : CITENR (2019/2020) et Transcoop (2017).

nouveaux acteurs sont pour une grande partie des entreprises collectives d'ES revendiquant une filiation avec l'ES.

Pour comprendre le changement institutionnel en cours, nous nous appuyons sur une approche institutionnaliste régulationniste mésoéconomique. Celle-ci fait le pont entre les régulations sectorielles et territoriales permettant d'identifier un ensemble de règles, de finalités productives et de régulations, distinctes du système macroéconomique, à l'origine d'un compromis social institutionnalisé spécifique. La coopération entre une pluralité d'acteurs devient la convention pour dépasser les freins au développement des énergies renouvelables, et les entreprises collectives d'ES incarnent une réponse organisationnelle formalisant et structurant cette coopération. Nos travaux sont donc complémentaires de travaux en sociologie économique sur la construction des marchés de l'énergie (Cholez et Trompette 2016, Reverdy, 2015).

Ces réflexions sont aussi au cœur de nos travaux dans le champ de la mobilité avec le projet MOBIPA. MOBIPA est un projet de recherche-action qui relie le travail de recherche au travail d'innovation et d'expérimentation de services dans les territoires. Le projet étudie la problématique de l'inclusion numérique des seniors appliquée aux nouveaux services de mobilité tels que les plateformes de covoiturage. En effet les difficultés de mobilité, surtout en zones périurbaines et rurales, constituent un facteur d'isolement et de fragilisation des personnes âgées. Les solutions collaboratives innovantes (plateformes de covoiturage ou autres) ne sont pas accessibles aux personnes ayant développées peu de savoir-faire ou de pratique du numérique. La reconfiguration des services de mobilité est une activité collective et, à ce titre, comme toute activité collective, la coopération implique beaucoup d'incertitude et un problème à résoudre pour les acteurs concernés. Ainsi, dans la phase d'expérimentation et d'évaluation de ces solutions du projet MOBIPA, nous analysons plus particulièrement les formes de coopérations à l'origine de nouvelles formes de coordination marchandes et non marchandes capables de répondre aux contraintes économiques, sociales et environnementales actuelles. Le projet contribue à une meilleure compréhension des processus d'émergence des nouvelles organisations productives numériques, des innovations organisationnelles induites et des conditions de leur coopération. Concrètement, il s'agit d'abord d'identifier :

- les stratégies poursuivies par les acteurs pour atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés ;
- les collaborations prévues par les acteurs qui se sont effectivement mises en place ou dont ils perçoivent qu'elles se sont améliorées, ou détériorées, depuis le début du projet ;
- les conditions et les mécanismes qui peuvent expliquer ces dynamiques de mise en œuvre. Nous tentons ainsi de mettre en évidence les mécanismes proprement organisationnels qui facilitent ou qui limitent le rapprochement des différentes parties prenantes ainsi que leurs échanges.

A partir des connaissances élaborées par l'étude des secteurs de l'énergie et de la mobilité, nous cherchons à mieux comprendre les évolutions mésoéconomiques dans ces filières et ces secteurs d'activités résolument non fordistes mais en proie à des processus de marchandisation. La marchandisation de relations économiques modifie les rapports sociaux et elle introduit des rapports marchands là où la coordination reposait sur des mécanismes hors du marché de production, de financement, de répartition et de redistribution. L'étude au niveau mésoéconomique permet ainsi de rendre compte du fait que les contradictions du capitalisme ne sont pas seulement régularisées au niveau macroéconomique, mais également à l'échelle de secteurs, de territoires et d'autres espaces encore. L'examen des évolutions des formes institutionnelles marchandes et non marchandes, en tant qu'imbrication de l'économique et du politique, est alors perçu comme une façon d'appréhender la dynamique du capitalisme, ainsi que celle des évolutions passées mais aussi possibles dans le futur. La caractérisation des articulations entre économique et politique est ainsi essentielle à l'étude du capitalisme.

Les recherches conduites dans cet axe approfondissent nos travaux sur la finance participative au cours desquels nous avons déjà mis en lumière l'enchevêtrement des principes d'intégration au sens de Polanyi.

Nous souhaitons aussi dans nos travaux en cours mieux caractériser la notion de non marchand. En effet, la dichotomie entre le « marchand » et le « non marchand » mérite d'être approfondi par l'étude des principes économiques de la réciprocité et de la redistribution et par la prise en compte de l'ordre économique, politique et domestique. L'analyse des logiques de répartition dans les entreprises collectives d'ES dévoile que les

modes de répartition obéissent à des normes, à des règles bien plus diverses que la seule efficacité marchande en fonction de la productivité individuelle. Dès lors, il s'agit de repenser le lien entre la production et la répartition dans les entreprises collectives d'ES. Pour nourrir ce questionnement, nous programmons de revisiter les travaux de Polanyi, de Théret, voire de Mauss pour mieux qualifier les formes institutionnelles non marchandes et leur imbrication dans notre système économique.

Conclusion

Dans ce chapitre prospectif, nous avons dressé les contours d'un programme de recherche en ES. D'abord nous avons explicité les fondements épistémologiques de ce programme de recherche, en soulignant son ancrage dans la théorie institutionnaliste. Ce programme de recherche se définit par une approche historique, sociale et interdisciplinaire.

Puis nous avons explicité nos perspectives de recherche. Nous avons présenté nos développements dans la compréhension de la territorialisation des entreprises collectives d'ES, apportant une brique supplémentaire dans notre économie politique de l'entreprise par l'intégration des dimensions territoriales à notre schéma conceptuel. De plus, nous nous exposons en détail notre schéma conceptuel de la compréhension du rôle des entreprises collectives d'ES dans des secteurs d'activités. Nous complétons ainsi la tradition régulationniste (en particulier l'étude des modèles productifs et des variétés du capitalisme) et contribuons à son extension au niveau mésoéconomique. En effet, des mutations profondes sont en cours dans plusieurs secteurs d'activité, et l'idéal-type fordiste mérite d'être actualisé. Nous proposons d'approfondir la compréhension des interstices de régulations mésoéconomiques entre les logiques de marché, de redistribution et de réciprocité. De plus, cette perspective permet de contribuer aux débats sur la variété du capitalisme et ses différentes crises.

Conclusion générale

A travers la rédaction de ce mémoire d'habilitation à diriger des recherches, nous avons fait le bilan de nos travaux et nous avons développé nos perspectives de recherche. Certains travaux ont été mis de côté dans ce document, mais ces travaux sont à nos yeux des bifurcations intellectuelles toujours riches.

Depuis son commencement, notre réflexion poursuit deux objectifs : d'une part participer à la construction d'une pensée économique qui puisse répondre à la dimension sous-socialisée des approches dominantes en économie, et d'autre part, penser l'économie en tant que composante des sciences sociales dans une démarche pluridisciplinaire qui intègre la variété des méthodes, des objets et des paradigmes. Nous avons choisi d'étudier l'Économie sociale (ES) et en particulier l'entreprise collective d'ES comme unité conceptuelle pertinente. Dans cette conclusion, nous synthétisons nos principaux résultats, nous les mettons en perspective par rapport aux programmes de la recherche institutionnalistes et nous explicitons leur mise en pratique.

Empiriquement, l'ESS compte 164 540 entreprises et 222 331 établissements employeurs pour un effectif salarié de 2,4 millions de salariés, dont 68 % de femmes en France. Ainsi, l'ESS représente 8,8 % des entreprises employeuses, 9,6 % des établissements et 10,5 % du total de l'emploi salarié en France (14 % dans le seul secteur privé) (ESS France, 2020).

Historiquement, l'ES emprunte à différents mouvements d'idées et elle « *s'est alimentée, au XIXe siècle, en Europe comme en Amérique du Nord, à des sources intellectuelles et politiques diverses : des socialistes utopiques, tels Saint-Simon et Fourier, des chrétiens sociaux (Le Play et Raiffeisen), des libéraux, des coopérativistes (Gide) ainsi que des socialistes, comme Mauss et Jaurès* » (Vaillancourt et Favreau, 2001, p. 71). Dans un monde largement marqué par l'économie capitaliste néo-libérale, elle apparaît comme une économie dominée : « *force est de constater que l'“économie sociale” demeure, d'abord et avant tout, la forme dominée d'une économie dominante* » (Hély et Moulévrier, 2013, p. 13). De même pour Draperi, « *l'économie sociale comme système économique reste à bâtir. Les entreprises d'économie sociale disposent de statuts, mais faute d'unité, elles subissent largement les règles de l'économie dominante* » (Draperi, 2005, p. 12). Si elle est dominée,

elle est aussi parfois présentée comme une forme de résistance : « *la crise, conjuguée à la réaffirmation de l'utopie libérale, a conduit à la domination renouvelée de la logique marchande. L'économie solidaire ainsi définie se caractérise alors comme résistance à cette logique dominatrice* » (Azam, 2003, p. 159).

Par rapport à ces analyses de l'ES comme alternative à l'économie capitaliste, nos travaux proposent une orientation différente. Nous analysons comment les entreprises collectives d'ES, organisations économiques de l'ES, s'intègrent dans le changement institutionnel et contribuent à la soutenabilité de notre système économique. Nous admettons bien sûr que les entreprises collectives d'ES sont une alternative à la firme actionnariale, cette alternativité étant confirmée en particulier par les règles de gouvernance, les règles de répartition des excédents de gestion et par les finalités de l'activité économique. Cependant, nous proposons de ne pas utiliser cette lecture en confrontation, en face à face (capitaliste versus altérité), pour privilégier une approche globale et systémique de l'imbrication de principes économiques variés, articulant des ordres économique, politique et domestique dans une économie plurielle.

Nos résultats sur l'entreprise collective d'ES

D'abord, nous avons mis en exergue que la recherche sur des objets de l'économie sociale appartient pleinement au champ de la recherche en sciences humaines. Ces objets interpellent le chercheur et l'invitent à repenser les questions liées au pouvoir dans les organisations productives, à la répartition des richesses collectives, à la gestion par l'action collective et en commun, ou encore à la soutenabilité notre modèle économique. En étudiant des secteurs différents, nous avons mis en exergue les contours d'une recherche unifiée en ES. Cette approche unifiée s'inscrit dans le paradigme institutionnaliste, elle s'appuie sur ces fondements épistémologiques et méthodologiques. Dès lors, notre approche unifiée est une approche située, en mode dynamique et en dialogue avec les autres sciences sociales comme l'histoire, la sociologie économique et les sciences politiques. Notre poste au sein de Sciences Po Grenoble depuis plusieurs années est un support à la pluridisciplinarité et les riches collaborations avec mes collègues historiens, sociologues et politistes nourrissent une pluridisciplinarité individuelle et collective. Les recherches par les objets facilitent l'interconnaissance et les controverses entre les

disciplines. Cependant, le principal apport de notre mémoire d'habilitation à diriger les recherches est de dépasser le cadre d'une recherche sur les objets d'ES pour construire un programme de recherche en ES fondé sur l'économie institutionnaliste et en prenant l'entreprise collective d'ES unité d'analyse, et celle-ci incarnant l'ES en tant que telle.

Puis nous avons étudié la nature des entreprises collectives d'ES et leur rôle dans la dynamique du capitalisme, en discussion systématique par rapport à la firme actionnariale. Nous avons mis en lumière la permanence de l'entreprise collective d'ES comme arrangement contractuel particulier et comme forme institutionnelle. Alors que la focalisation sur des cas particuliers ou des secteurs d'activité règlementés grossissent les trajectoires de banalisation des entreprises collectives d'ES, nous avons mis en lumière des trajectoires d'innovation, d'adaptation et de transformation sociale d'entreprises collectives d'ES. Ainsi, nous avons souligné que, comme toute forme d'entreprise, et comme le système capitaliste lui-même, les entreprises collectives d'ES sont au cœur de dynamiques institutionnelles micro, méso et macroéconomiques. Elles sont alors autant en proie à l'isomorphisme institutionnaliste qu'à l'innovation organisationnelle et institutionnelle. Ce résultat fait le lien avec les travaux fondateurs institutionnalistes, ceux de Veblen, Commons, Schumpeter, Braudel sur la dynamique du capitalisme, mais aussi ceux des auteurs contemporains (Chavance, Aglietta, Amable par exemple).

En nous appuyant sur le courant institutionnaliste, dans sa diversité et dans sa complexité, nous proposons une conceptualisation unifiée de l'entreprise collective d'ES et de son rôle dans les dynamiques institutionnelles. Les entreprises collectives d'ES constituent une forme institutionnelle définie comme un ensemble cohérent et stabilisé d'habitudes de faire et de pensée, de règles et de coutumes qui homogénéisent les comportements des acteurs et s'incarnent dans des structures sociales. Nous nous référons au concept de formes institutionnelles qui permet de saisir les « *institutions cachées* » (Boyer, 2004, p. 9) assurant la viabilité d'une économie de marché par la production de régularités à l'échelle mésoéconomique. Selon les régulations mésoéconomiques, dominées soit par des logiques sectorielles soit par des territoriales, nous avons démontré la nature instituante ou instituée des entreprises collectives d'ES. Nous avons alors étudié la genèse des formes institutionnelles instituantes et la permanence des formes instituées. Par exemple, les banques coopératives constituent une forme instituée, elles sont parfois contestées dans

leur spécificité, mais elles gardent une capacité d'innovation comme nous l'avons montré dans leur rapport au territoire et vis-à-vis de certaines catégories de population. Par contre, dans le secteur des énergies renouvelables ou de l'alimentation, nous montrons aujourd'hui comment les entreprises collectives d'ES sont des marges instituant à la source de nouvelles régulations sectorielles.

Enfin, nous avons montré comment les entreprises collectives d'ES contribuent à la reproduction et la durabilité de notre système économique. En effet, l'étude des conventions internes des entreprises collectives d'ES a souligné la mobilisation des principes de l'intégration de marché, de la redistribution et de la réciprocité. En effet, les conventions internes de ces entreprises se distinguent de celles de la firme actionnariale dans la régulation du pouvoir et dans la répartition des richesses. Notre approche dynamique a mis en lumière les évolutions dans l'imbrication entre ces principes d'intégration. Aujourd'hui, l'étude des entreprises collectives d'ES dans plusieurs secteurs d'activités (énergie, mobilité, alimentation, finance) montre une variété des formes de marchandisation. Or, des formes de marchandisation différentes peuvent *a priori* induire des transformations dans les régulations existantes. En outre, au niveau macroéconomique, des formes de complémentarité et de hiérarchies institutionnelles différentes peuvent conduire à différents types de capitalismes, reposant sur des rapports sociaux également différents (Amable, 2005, 2016). Par cette mise en lumière des logiques de la réciprocité dans plusieurs secteurs, nous nous situons dans la complémentarité de travaux existants sur d'autres secteurs (par exemple Gallois et Raully, 2018, Weber, 2015, Barbier et Théret, 2009) qui eux soulignent l'apport de la logique domestique dans l'interprétation de la soutenabilité et de l'adaptation du système capitaliste.

L'inscription dans un programme de recherche institutionnaliste

Grâce aux théories conventionnalistes et régulationnistes, nous avons démontré que l'entreprise collective d'ES est une catégorie d'entreprise, présent depuis plusieurs siècles, elle est une forme institutionnelle différente de la firme actionnariale mais compatible avec le système capitaliste. Les relations de contestation, de réparation ou de transformation avec les institutions du capitalisme constituent une constante historique.

Sans prétendre clore le débat sur l'articulation entre le programme de recherche conventionnaliste et le programme institutionnaliste, nos travaux sur l'entreprise collective d'ES analysent des formes de coordination peu répertoriées jusqu'alors par les théories économiques, en particulier parce qu'elles s'insèrent dans des cadres *a priori* marchands et non marchands dans une approche dynamique. Nous montrons alors comment cette catégorie d'entreprises produisent des règles et des conventions sectorielles particulière et comment cette forme de coordination contribue au changement institutionnel, objet phare de la théorie de la Régulation, que nous analysons à travers l'étude des régulations mésoéconomiques, autant sectorielles que territoriales.

Nous posons alors les fondements d'un programme de recherche unifié en ES, construit sur plusieurs séquences d'aller-retour entre la théorie et le test empirique, séquences qui dessinent une tendance heuristique sur un terrain donné. Ce programme de recherche est en continuité avec les questionnements fondateurs des institutionnalistes qui étudient les institutions en tant que mode de résolution des conflits dans la distribution des pouvoirs au sein de l'économie. Nous développons ces questions à l'échelle des entreprises, des secteurs d'activité et des territoires.

Notre objectif aujourd'hui est de contribuer à la montée en puissance d'une communauté de chercheurs se reconnaissant dans ce programme. Alors que l'ES, et/ou l'entreprise collective d'ES, est contestée et affaiblie par l'entrepreneuriat social, par l'agencement des politiques publiques tendant systématiquement vers la marchandisation et la libéralisation de toutes les relations et espaces économiques, il nous semble opportun de démontrer, de diffuser, d'accroître les preuves scientifiques de l'encastrement de notre système économique et de sa socialisation. Notre proposition est donc d'approfondir les connaissances et la compréhension des institutions invisibles régulées par plusieurs principes d'intégration, à la jonction entre plusieurs ordres, économique, politique et domestique.

Dans ce but, il nous semble important d'accroître la production de cas et de monographies, de consolider un schéma analytique et de développer des méthodologies quantitatives et qualitatives institutionnalistes. Sur les méthodes, nous adhérons à l'idée « d'une nécessité poly-méthodologique » (Rousselière, 2012, Lordon, 2008). Nous avons pour cela approfondi l'utilisation des méthodes quantitatives dans nos travaux récents, et nous

avons aussi engagé des travaux (en cours) mobilisant l'analyse quali-quantitative comparée (QCA), cette dernière vise à « *établir des causalités entre différentes variables qualitatives pour des échantillons de taille intermédiaire* » (Artis et alii, 2019, p. 23). Nous avons aussi choisi de construire notre cadre analytique sur des auteurs francophones dans un premier temps, cette littérature ayant toute sa place dans le pluralisme des sciences économiques. Cette école francophone d'ES mérite d'être enrichie (et non oubliée) et son audience peut être élargie aussi. Nos projets en cours ont pour objectif de confronter, d'amender, d'enrichir ce cadre analytique.

Les perspectives de recherche

Dans la continuité de ce mémoire d'habilitation à diriger des recherches, nous avons initié de nouveaux projets de recherche qui s'appuient sur notre approche unifiée de l'entreprise collective d'ES et nous en présentons trois.

D'abord, nous analysons le rôle des entreprises collectives d'ES dans le secteur de la mobilité. En effet, le secteur des transports s'est transformé pour plusieurs raisons avec des changements dans les usages (auto partage, covoiturage, transport à la demande) et l'apparition de nouveaux opérateurs (plates formes, VTC) encouragés par une transition environnementale. Dans ce projet, nous analysons le changement de modèle productif du secteur de la mobilité. Ce changement se traduit par des phénomènes de libéralisation des modèles économiques, de concentration des opérateurs et de recherche de justice sociale en réponse aux inégalités sociales et territoriales qui perdurent.

Puis, nous avons étudié la place de la finance solidaire dans l'histoire longue et dans les périodes de crise. Aujourd'hui, la crise sanitaire, sociale, politique et économique liée à la Covid 19, invite à poursuivre ce chantier. Comme nous l'avons montré dans ce document, la capacité stratégique à identifier les enjeux et expérimenter des solutions n'est pas une nouveauté pour les entreprises collectives d'ES. En effet, dès 1901, Charles Gide, explique le rôle des associations de vinification face à la crise du vin en France. Cette crise, liée à la surproduction et la mauvaise qualité des vins, fragilise l'ensemble du secteur. Charles Gide explique comment les associations de productions peuvent réguler le secteur par la mise en place d'une échelle de prix suivant la qualité et par la création d'une marque commune

(Gide, 1901). Aujourd'hui, la crise de la Covid 19 n'est pas finie, les risques sanitaires sont encore considérables, les impacts économiques et sociaux s'annoncent importants et à long terme. Dans ce contexte, les entreprises collectives d'ES jouent un rôle d'innovation et de résilience pour contrecarrer individuellement et collectivement les ondes de choc de la pandémie. Cependant, ces tendances macroéconomiques ne doivent pas gommer le fait que toutes les entreprises collectives d'ES ne sont pas en capacité de s'adapter. Il est important de souligner les conditions propices à cette dynamique : des équipes bénévoles stables, impliquées et engagées dans le projet collectif, des équipes salariées compétentes et inscrites dans un environnement de travail bienveillant, des expériences de coopération et de partenariats sur le territoire, et un environnement institutionnel de soutien.

Enfin, le dernier chantier qui nous anime, et qui justifie notre choix de soutenir une habilitation à diriger des recherches, est de contribuer à une nourrir une recherche institutionnaliste unifiée en ES qui répond aux exigences scientifiques et qui se diffuse. Il nous semble important de renforcer l'audience de cette communauté de recherche et de diffuser des résultats de façon large, autant pour les professionnels de l'ESS, les acteurs publics et les étudiants.

Bibliographie

- Aglietta, M. et Rebérioux, A., (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris
- Alpes Solidaires (2018, 2 février) *La Pirogue : un projet pensé par les habitants, pour les habitants* [en ligne] <http://www.alpesolidaires.org/la-pirogue-un-projet-pense-par-les-habitants-pour-les-habitants>
- Amable, B. (2005), *Les cinq capitalismes*, Paris, Seuil.
- Amable, B. (2016), "Institutional complementarities in the dynamic comparative analysis of capitalism," *Journal of Institutional Economics*, Vol. 12, n° 1, pp. 79-103.
- Amin A., Cameron A. et Hudson R., (2002), *Placing the Social Economy*, Londres, Routledge.
- Ambrosino C et Novarina G (2015, 2 mars), « L'indépassable « laboratoire grenoblois » ? *Métropolitiques* [en ligne] <https://www.metropolitiques.eu/L-indepassable-laboratoire.html>
- André C et Delorme R (1983) *L'Etat et l'Economie*, Paris, Le Seuil.
- Ansart, S. et Monvoisin, V. (2017), « The new monetary and financial initiatives: Finance regaining its position as servant of the economy », *Research in International Business and Finance*, vol. 39B, January, pp. 750-760.
- Armstrong, M., & Porter, R. H., (2007), *Handbook of industrial organization* (Vol. 3), Elsevier.
- Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2016) (dir.), *Les coopératives : nouvelles pratiques, nouvelles analyses*, Editions campus ouvert.
- Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2017) « Coopératives et pluralisme institutionnel : La thèse revisitée de la banalisation des banques coopératives en France », *Entreprise et Société*, automne 2017
- Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2015) « Les coopératives, agent de régulation au cœur du système capitaliste? », *Revue des Sciences de Gestion*, 269-270, n°269/270
- Artis A. (2017), Introduction « Coopérative, management et société », *Entreprise & société*, Classiques Garnier, 2018, 2017-2 (2), pp.41-46
- Artis A (2016), "Social and solidarity finance: A conceptual approach", *Research in International Business and Finance*, Elsevier, n°39, p 737-749
- Artis A. (2013), « Finance solidaire et système financier: une approche historique », *Revue internationale de l'économie sociale*, 2013, n° 329, p. 65-78
- Artis, A. (2015), Financement des structures de l'ESS et finances solidaires in Holcman (2015) *Économie sociale et solidaire*, Dunod, Paris.
- Artis A. (2012), *La finance solidaire : analyse socio-économique d'un système de financement*, éditions Houdiard
- Artis A. (2011), « La finance solidaire : un système de relations de financement », doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble
- Artis A. (2010), « Une finance autrement : mutualisme et finances solidaires », in Hutin H. (dir), *Toute la Finance*, 4^e édition, Eyrolles éditions, pp. 1086-110
- Artis A. (2007), « La "finance solidaire territorialisée" : une réponse de proximité en faveur de la construction d'un territoire de référence dans un processus de mondialisation », *Cahier du Ceren*, n° 19, pp. 20-40.
- Artis A, Roger B et Rousselière D. (2020), « Facteurs d'implantation de l'ESS dans les territoires : proposition pour une nouvelle modélisation », *RECMA*, 2020, n° 358, p. 54-71.
- Artis A et Pecqueur B. (2018) « Comprendre la place et le rôle des entreprises de l'ESS dans le développement territorial », in Magali Talandier et Bernard Pecqueur, 2018, *Renouveler la géographie économique*, Paris, ECONOMICA,

Artis A. Blisse H. (2013), « Innovative Approaches to Generating and Using Cooperative Capital: Observations from France and Germany » in Silvio Goglio, Yiorgos Alexopoulos. *Financial Cooperatives and Local Development*, Routledge Studies in Development Economics, p. 162, 2013

Artis A, Bovet A et Mélo A (2020), Les coopératives de consommation et le tournant de la modernité dans les années 60 en France. Les Coopérateurs du Jura et les Coopérateurs de Haute-Savoie, in Blin A., Gacon S., Jarrige F. et Vigna X. (2020), *L'utopie au jour le jour : Une histoire des expériences coopératives (XIXe-XXIe siècle)*, éditions l'Arbre bleu

Artis A et Bovet A (2019), Dynamique territoriale des acteurs de l'ESS dans le champ alimentaire sur le territoire de la métropole grenobloise, Colloque final du projet ESSAQUI, Bordeaux, 28-29 mai.

Artis A, Cornée S. (2016), « La face cachée de l'intermédiation financière : composition, traduction et mémorisation du savoir idiosyncratique dans la banque solidaire », *Systèmes d'Information et Management*, Eska, 2016, 21 (3)

Artis A, Demoustier D (2013), « Économie Sociale : penser l'économie autrement », in Hiez, D. et Lavillunière, E. (zuz) *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, 33-55, Collection: Droit & économie sociale et solidaire, Larcier, Paris.

Artis A, Demoustier D. et Puissant E. (2011), « Le rôle de l'économie sociale et solidaire dans les territoires : six études de cas comparées », in Flahault E., Noguès H. et Schieb-Bienfait N. (dir), *L'économie sociale et solidaire, Nouvelles pratiques et dynamiques territoriales*, coll. Économie et Société, PUR, pp. 207-221.

Artis A, Demoustier D et Puissant E (2009) Le rôle de l'économie sociale et solidaire dans les territoires : six études de cas comparées. *Revue internationale de l'économie sociale : Recma*, (314) : 18-31.

Artis A, Demoustier D., et Lambersens, S. (2013), « La coopérative, une entreprise socio-marchande? », in Molina et alii, 2013, *L'étonnant pouvoir des coopératives*.

Artis A., Monvoisin V., (2018), « La finance participative: des ressources de la réciprocité aux ressources de la financiarisation ? » in Jérôme Blanc; Émilie Lanciano; Damien Sauze, *Tensions sur les ressources : l'économie sociale en recomposition : XXXVIIIes Journées de l'Association d'économie sociale*, Presses Universitaires de Louvain, 2018

Artis A., Monvoisin V., Ansart S. (2020), Les systèmes d'information dans la gestion client : analyse des mutations dans les relations clientèle In *Valeurs coopératives et nouvelles pratiques de gestion*. Deville A., Lamarque E, Michel G. Ed. Caen : Editions EMS.

Artis A., Panenko A. et Pezzini E., (2017), Les coopératives énergétiques dans un système énergétique national : regards croisés entre la France et l'Italie, in Artis A. (2017), *Coopération, gouvernance, territoire et transition énergétique*, Editions campus ouvert.

Artis A. et Pecqueur B., 2018, « Comprendre la place et le rôle des entreprises de l'ESS dans le développement territorial », dans M. Talandier et B. Pecqueur (dir), *Renouveler la géographie économique*, Economica/Anthropos, p. 138-150.

Artis A ; et Ranville A., (2016), Communs et coopératives, un même système de gestion des ressources, XVIe Rencontres du réseau Inter-Universitaire de l'Economie Sociale et Solidaire - Montpellier - 25/27 mai 2016

Azam G. (2003), « Economie sociale, tiers secteur, économie solidaire, quelles frontières ? », *Revue du MAUSS*, 1(21), p. 151-161.

Azoulay N. et Weinstein O., (2001) « Nature et formes historiques de la firme capitaliste : prolégomènes à une nouvelle représentation ? », Communication au 1er Forum de la Régulation, ENS Paris, septembre

Ballon J, Bastien J., Clos C. et Guillas-Cavan K. (2016), « La Régulation contre-attaque : quatre doctorant.e.s face aux héritages de la théorie de la régulation », *Revue de la régulation*, 19 | 1er semestre/ Spring 2016,

Bartoli, P., & D. Boulet (1990), "Régulation et spécificités sectorielles : la sphère viticole," *Cahiers d'Économie et de Sociologie Rurales*, Vol. 17, pp. 7-38.

Barbier, J.-C. (2017), "Évaluer le social comme un investissement ? L'échec des illusions scientifiques dans l'économie sociale et solidaire," in *Économie sociale et solidaire et État : À la recherche d'un partenariat pour l'action*, ed. J.-C. Barbier. Paris: Institut de la gestion publique et du développement économique, pp. 63-81.

Barbier, J.-C., & B. Théret (2009), *Le système français de protection sociale*, Paris, Éditions de la Découverte.

Bagnasco A. (1977). *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo*, Bologne, Il Mulino.

Balland P A, Boschma R & Frenken K (2015) Proximity and innovation: From statics to dynamics, *Regional Studies* 49 (6), p 907-920.

Barreto T. (2011), A theoretical Approach to Co-op Firms: Beyond Mainstream Reductionism, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 82, Issue 2, pp. 187-216

Batifoulier P., Thévenon O. (2001) "Interprétation et fondement conventionnel des règles" in Batifoulier Philippe (ed.) *Théorie des conventions*, Paris, Economica, p 219-252.

Baudry, B., & Chassagnon, V. (2014), *Les théories économiques de l'entreprise*, édition Repères, La découverte, Paris

Baudry B., Chassagnon V. -2012, « La négation du pouvoir dans l'économie des couts de transaction : le paradoxe williamsonien et son dépassement », *Economie Appliquée*, vol. 65, n° 1, mars, p. 127-154.

Baudry B., Chassagnon V. -2010, « The close relation between organization theory and Oliver Williamson's transaction cost economics: A theory of the firm perspective », *Journal of Institutional Economics*, Volume 6, n°4, p. 477-503.

Bazzoli L. et Dutraive V. (2002), « L'entreprise comme organisation et comme institution: un regard à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons », *Économie et Institutions*, n° 1, 2e semestre.

Becattini G. (1979). « Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale ». *Rivista di Economia e Politica Industriale* (2) pp. 7-21.

Belleflamme P., Lambert T. & Schwienbacher A. (2014), Crowdfunding: Tapping the Right Crowd, *Journal of Business Venturing*, 29 (5), p 585-609.

Bensebaa F. & Béji-Bécheur A. (2007), « Institutionnalisation et rationalisation des pratiques de RSE », *Revue Finance Contrôle Stratégie*, n° 10, p 63-95.

Bellet M, Colletis G et Y Lung, (éds) (1993), « Économie de proximités', *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, (3), numéro spécial.

Bessiere, V. & Stephany, E. (2014), *Le crowdfunding, Fondements et pratiques*, Business School, Louvain, De Boeck.

Bessy C., Favereau O. (2003) "Institutions et Economie des conventions", *Cahiers d'Economie Politique*, printemps, 44, p 119-64.

Billis D., Rochester C. (2020), Introduction to the Handbook on Hybrid Organisations. In: Billis D., Rochester C., *Handbook on Hybrid Organisations*. Edward Elgar Publishing, p. 1-29.

Bianchi P., Labory S. (2013), « Structural Transformations in Industry and Filières », *Revue d'économie industrielle*, 144, p 177-199.

Bianchi P., Labory S. (2013), « Introduction », *Revue d'économie industrielle* 4/ 2013 (n° 144), p. 13-19

Billaudot, B. (2009), "Les institutions dans la théorie de la régulation: une actualisation," *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, n° 6.

Billaudot B. (2004) "Institutionnalisme(s), rationalisme et structuralisme en science sociale", *Economie et Institutions*, n°4, 1er semestre, 5-50.

Birchall, J. (2013), *Résister à la récession : le pouvoir des coopératives financières*, Bureau International du Travail, Genève.

Blanc, J. (2014), « Une théorie pour l'économie sociale et solidaire?. *Revue internationale de l'économie sociale* », *Recma*, (331), 118-125.

Block, J., Jarchow, S., Kammerlander, N., Hosseini, F., & Achleitner, A. K. (2020), « Performance of foundation-owned firms in Germany: The role of foundation purpose, stock market listing, and family involvement », *Journal of Family Business Strategy*, 100356.

Bessis, F. (2008), « Quelques convergences remarquables entre l'Économie des Conventions et la Théorie de la Régulation », *Revue française de socio-économie*, (1), 9-25.

Boltanski, L. et Thévenot, L., (1991), *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard-NRF, Paris.

Bonin, H. (1992), *La banque et les banquiers en France. Du Moyen Âge à nos jours*, Larousse, Paris.

Bouba-Olga O, Carrincazeaux C & Coris M (2008) *La proximité: 15 ans déjà!* (No. hal-00254915).

Bouba-Olga O & Grossetti M (2008), « Socio-économie de proximité », *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, (3), 311-328.

Boschma R (2005), "Proximity and innovation, A critical assessment", *Regional Studies* 39 (1) : 61-74.

Boumazza N (1997), « Grenoble, un mythe urbain moderne », *Revue de géographie alpine* 85 (4) : 175-185. DOI <https://doi.org/10.3406/rga.1997.3943>

Boyer, R. (1990), "Les problèmes de la régulation face aux spécificités sectorielles," *Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, Vol. 17, p. 39-76.

Boyer R (2004), *Théorie de la régulation. 1. Les fondamentaux*, Paris, Éditions de la Découverte.

Boyer R (2015), *Économie politique des capitalismes, Théorie de la régulation et des crises*. Paris, La Découverte.

Boyer, R., & M. Freyssenet (2000), *Les modèles productifs*, Paris, La découverte.

Boyer, R., & M. Freyssenet (2002), "Entre innovations historiques et contraintes structurelles Eléments d'une théorie des modèles productifs," *CEPREMAP Working Papers (Couverture Orange)*.

Boyer, R., & M. Freyssenet (2006), "Emergence de nouveaux modèles industriels, Problématique et démarche d'analyse," *Actes du GERPISA*.

Boyer, R., Y. Saillard, & (dir.) (2002 (1995)), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs* Paris: La Découverte.

Brandsen T., Karré P.M. (2011), « Hybrid Organizations: No Cause for Concern? » *International Journal of Public Administration*, 34(13), p. 827-836.

Brusco S. (1982). « The Emilian model: Productive decentralisation and social integration ». *Cambridge Journal of Economics*, (6) p. 167-184.

Bodet, C., & Lamarche, T. (2020), « Des coopératives de travail du XIXe siècle aux CAE et aux Scic: les coopératives comme espace méso critique », *RECMA*, (4), 72-86.

Bouchard M., Le Guernic M. et Rousselière D. , 2017, « Conceptual framework for the purpose of measurement of cooperatives and its operationalization », OIT.

Bouchard, M. J. and Rousselière, D. (2015), *The Weight, Size and Scope of the Social Economy. An International Perspective*, Brussels, PIE Peter Lang.

Bultel B (2018, 22 mai) Le Barathym devrait arrêter la restauration, *Le crieur de la Villeneuve* [en ligne] <https://www.lecrieur.net/le-barathym-devrait-arreter-la-restauration/>

Calmé, I., Onnée, S., & Zoukous, É. A. (2016). Plateformes de crowdfunding et acteurs de l'écosystème entrepreneurial-Quelle (s) coopération (s), quels business models?. *Revue française de gestion*, 42(259), 139-154.

Caire, G., & Nivoix, S. (2012), « La démocratie sociétariale «vue d'en bas» Observations sur des assemblées générales locales de banques coopératives », *Revue française de gestion*, (1), 17-30.

Castel O. (2015), « La réciprocité au cœur de la structuration et du fonctionnement de l'Économie sociale et solidaire », *Revue française de socio-économie*, (1), 175-192.

Carrincazeaux Ch, Lung Y et Vicente J (2008); "The scientific trajectory of the French school of proximity: Interaction- and institution-based approaches to regional innovation systems", *European Planning Studies* 16 (5) : 617-628.

Charmettant H, Boissin O, Dubrion B, Hirczak M, Juban J Y, Magne N., ... & Richez-Battesti, N (2020). *Scop & Scic : les sens de la coopération*, rapport de recherche

Chesnais, F et Plihon, D. (2000), *Les pièges de la finance mondiale*, Paris, ed.

Chevallier M, Dellier J, Plumecocq G et Richard F (2014) Dynamiques et structuration des circuits courts agroalimentaires en Limousin : distance institutionnelle, proximités spatiale et relationnelle. *Géographie, économie, société* 16 (3) : 339-362.

Chevallier M. (2011), *Démésure de la réactivité et de l'expertise. Tempérance de la stabilité et du sens vécu. Le cas des coopératives*, thèse en sciences économiques, soutenue le 16 novembre 2011, Université de Toulouse 1

Chanteau, J. P., du Tertre, C., Nieddu, M., & Pecqueur, B. (2002). Théorie de la régulation, secteurs et territoires: quels enjeux de recherche?. *Géographie Economie Société*, 2(4), 123-129.

Chanteau, J. P., Grouiez, P., Labrousse, A., Lamarche, T., Michel, S., Nieddu, M., & Vercueil, J. (2016), « Trois questions à la théorie de la régulation par ceux qui ne l'ont pas fondée », *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, (19).

Chanteau J. P., A. Labrousse A. (2013), "L'institutionnalisme méthodologique d'Elinor Ostrom : quelques enjeux et controverses." *Revue de la régulation*, n° 14, décembre.

Chavance, B. (2012), *L'économie institutionnelle*, Paris, La Découverte, Repères

Chauvin B., Mendez A., Richez-Battesti N. (2011), « De la Nef (Nouvelle économie fraternelle) à la BEE (Banque éthique européenne). De l'émergence du banquier itinérant ? », *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 249-250, p. 87-95.

Chedotel, F., & Pujol, L. (2012), « L'influence de l'identité sur la compétence collective lors de prises de décisions stratégiques: le cas de SCOP », *Finance Contrôle Stratégie*, (15-1/2).

Chevallier, M. (2013), « Les atouts des coopératives: stabilité et expérience », *Revue internationale de l'économie sociale/ recma*, (327), p 63-74

Cholez, C., & Trompette, P. (2016), « Economic circuits in Madagascar: "Agencing" the circulation of goods, accounts and money », *Consumption Markets & Culture*, 19(1), p148-166.

Colletis-Wahl H-K et Pecqueur B (2001) Territories, development and specific resources: what analytical framework? *Regional Studies* 35 (5): 449-459.

Hay C. (2020), « Does capitalism (still) come in varieties? », *Review of International Political Economy*, 27:2, 302-319

Couvrecelle M. et R. Géry (1960), *La réforme de la distribution*. Rapport présenté au Congrès d'Evian, Paris, FNCC, 1960.

Cieply, S., & Le Nadant, A. L. (2016), « Le crowdfunding: modèle alternatif de financement ou généralisation du modèle de marché pour les start-up et les PME? », *Revue d'économie financière*, (2), 255-272.

Clévenot, M. (2008). Les difficultés à nommer le nouveau régime de croissance. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, (3/4).

Cliquet G., des Garets V., Basset G. et Perrigot R. (2008), « 50 ans de grandes surfaces en France : entre croissance débridée et législation », dans 7th International Congress Marketing Trends. Venise, janvier 2008, p. 17-19.

Coase R ; (1937) : « The Nature of the Firm », *Economica*, 4(16), p. 386-405.

Codello-Guijarro, P., & Béji-Bécheur, A. (2015), « Les entreprises sociales et solidaires à l'épreuve des outils de gestion », *Revue française de gestion*, (1), 103-109.

Colletis G (2010), Intervention 23eme Rencontres Jacques Cartier, 23 et 24 novembre 2010 , IEP de Grenoble

Colletis G (2010) Co-évolution des territoires et de la technologie : une perspective institutionnaliste. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* (2) : 235-249.

Colletis G et Pecqueur B. (2018), « Révélation de ressources spécifiques territoriales et inégalités de développement », *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, pp. 993 – 1011

Colletis G. et Lung Y.(2006), *La France industrielle en question. Analyses sectorielles*, La Documentation Française, Paris, 2006.

Colletis-Wahl H-K (2008), Micro-institutions et proximités : quelles lectures des dynamiques territoriales ? *Revue d'Economie Régionale & Urbaine* (2) : 251-264

Comte, A. (1854), *Système de politique positive*, Paris : Presse Universitaires de France, 1969.

Cornforth, C., Thomas, A., Spear, R., et al. (1988) *Developing Successful Worker Co-operatives*. London, Sage.

Côté, D. (2001), *Les holdings coopératifs : évolution ou transformation définitive ?*, Bruxelles, De Boeck Université.

Coriat B. (2015a), « Qu'est-ce qu'un commun ? Quelles perspectives le mouvement des communs ouvre-t-il à l'alternative sociale ? », *Les Possibles*, n° 5.

Coriat B. (2015b), *Le retour des communs, la crise de l'idéologie propriétaire*. Paris: Les liens qui libèrent.

Coriat B. (1979), *L'atelier et le chronomètre*. Paris: Christian Bourgeois.

Coriat B. (1990), *L'atelier et le robot*. Paris: Christian Bourgeois.

Coriat, B., & O. Weinstein (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise* Paris: Livre de Poche.

Coriat, B., & O. Weinstein (2004), "Institutions, échanges et marchés," *Revue d'économie industrielle*, n° 107, pp. 37-62.

Crouch, C., Schröder, M., & Voelzkow, H. (2009), « Regional and sectoral varieties of capitalism », *Economy and Society*, 38(4), 654-678.

Dacheux E. et Goujon D. (2014), « Cohésion sociale et richesse économique : compléter l'apport d'Elinor Ostrom par une étude empirique de l'ESS », *Management & avenir*, n° 7, p. 141-153.

Debizet G., Tabourdeau, A., Gauthier, C., & Menanteau, P. (2016), « Spatial processes in urban energy transitions: considering an assemblage of Socio-Energetic Nodes », *Journal of cleaner production*, 134, 330-341.

- Deephouse, D. L. (1996), « Does isomorphism legitimate? », *Academy of management journal*, 39(4), 1024-1039.
- Delfavard H., 2000, « L'économie des conventions à l'école des institutions », Document de travail du CEE, n° 2.
- Defalvard H et Fontaine G (2018), « Construire les PTCE comme des communs sociaux : quel rôle pour les pouvoirs publics ? », *Recma* (3) : 56-70.
- Del Biaggio C D (2015) Territory beyond the Anglophone tradition. *The Wiley Blackwell Companion to Political Geography* : 35-47.
- Delaite, M. F., & Poirot, J. (2016). Le rôle des banques dans le développement de la microfinance en France. *Techniques Financières et Développement*, (1), 61-75.
- Delay E., Chevallier M., Rouvellac E. et Zottele F. (2015), « Effects of the wine cooperative system on socio-economic factors and landscapes in mountain areas », *Journal of Alpine Research/ Revue de géographie alpine*, n° 103(1).
- Demoustier D et Richez-Battesti N (2010) 'Introduction. Les organisations de l'Économie sociale et solidaire : gouvernance, régulation et territoire », *Géographie, économie, société* 12 (1) : 5-14.
- Demoustier D, Draperi J-F et Richez-Battesti N (dir.) (2017), *Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire*, CNCRESS, Dalloz : 196-203.
- Demoustier, D. (2001), *L'économie sociale et solidaire*, Syros, Paris.
- De la Chesnaie E (2017, 3 février) Comment une loi a réussi à réduire le gaspillage alimentaire en France. *Le Figaro* [en ligne] <https://www.lefigaro.fr/conjoncture/2017/02/03/20002-20170203ARTFIG00199-comment-une-loi-a-reussi-a-reduire-le-gaspillage-alimentaire-en-france.php>
- Demoustier D. et Richez-Battesti N. , 2010, « Les organisations de l'économie sociale et solidaire : gouvernance, régulation et territoire », *Géographie, Économie, Société*, vol. 12, n° 1, p. 5-14.
- Detilleux, J. C., & Naett, C. (2005), « Les coopératives face aux normes comptables internationales: le cas de l'IAS 32 », *Revue internationale de l'économie sociale: recma*, (295), 7-19.
- Desroche, H. (1983) Pour un traité d'économie sociale, Paris: CIEM.
- Desroche, H. (1982) Charles Gide (1847-1932). Trois étapes d'une créativité, Paris, CIEM
- d'Hauteville, F. (2000), « La grande distribution alimentaire: la recherche est-elle en phase avec l'histoire? », *Économie rurale*, 255(1), 72-85.
- Di Falco S., Smale M. et Perrings C. (2008), « The role of agricultural cooperatives in sustaining the wheat diversity and productivity : The case of southern Italy », *Environmental and Resource Economics*, n° 39(2), p. 161-174.
- Di Maggio, PD, et Powell, WW (1983), « The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, 48, p 147–160.
- Di Salvo, R. (2002). La «governance» des systèmes bancaires mutualistes et coopératifs en Europe. *Revue d'économie financière*, 165-179
- Doligez, F. (2017). La microfinance, précurseur de la financiarisation de l'aide au développement?. *Mondes en développement*, (2), 41-58.
- Domar E., (1966), « The Soviet collective farm as a producer cooperative », *American Economic Review*, vol. 56, p. 737-757.

Doré G. (2018), « La proximité au prisme du débat entre « conventionnalistes » et « régulationnistes » », *Revue d'économie Régionale Urbaine*, vol. Décembre, n°5, pp. 967-991.

Draperi, J. F. (2010). L'entrepreneuriat social: du marché public au public marché. *Revue internationale de l'économie sociale: recma*, (316), 18-40.

Draperi, J. F. (2007). Fondements éthiques et posture épistémologique de la recherche en économie sociale. *Revue internationale de l'économie sociale: recma*, (303), 67-82.

Draperi, J. F. (2005). *L'économie sociale: utopies, pratiques, principes*. Presses de l'économie sociale.

Draperi J.-F. et Le Corroller C. (2015), « Coopératives et territoires en France : des liens spécifiques et complexes », *Recma*, n° 335, p. 53-68.

Dreyfus, M. (2017). *Histoire de l'économie sociale: de la Grande Guerre à nos jours*. Presses universitaires de Rennes.

Dufy, C., & Weber, F. (2007), *L'ethnographie économique*, Paris, La Découverte, coll.

Dupuy, J. P., Eymard-Duvernay, F., Favereau, O., Orléan, A., Salais, R., & Thévenot, L. (1989). L'économie des conventions. *Revue économique*, 40(2), 141-45.

Duverger, T. (2019), « Esquisse d'une histoire démocratique de l'économie sociale et solidaire en France », *RECMA*, (1), 31-44.

Duverger, T. (2016), « Les transformations institutionnelles de l'économie sociale et solidaire en France des années 1960 à nos jours », *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, (54).

Eymard-Duvernay, F. (2004). *Economie politique de l'entreprise*, La découverte, Paris

Eymard-Duvernay, F. (2006). *L'économie des conventions, méthodes et résultats* (Vol. 2). Paris, La Découverte.

Eymard-Duvernay, F. (2002), « Pour un programme d'économie institutionnaliste », *Revue économique*, 53(2), 325-336.

Eynaud, P., & Laurent, A. (2017), « Articuler communs et économie solidaire: une question de gouvernance », *Revue internationale de l'économie sociale: recma*, (345), 27-41.

Fasshauer, I. (2016), « Contrôler pour la foule? Le cas des plateformes d'equity-crowdfunding », *Revue française de gestion*, 42(259), 51-68.

Favereau, O. (1989). Marchés internes, marchés externes. *Revue économique*, 273-328.

Flandreau, M., Zumer, F., (2004), *The making of global finance 1880-1913*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development.

Finance participative France, 2020), <https://financeparticipative.org/publication-barometre-du-crowdfunding-2019-fpf-mazars/>

Fontaine, G. (2019). *Les communs de capacités: une analyse des Pôles Territoriaux de Coopération Economique à partir du croisement des approches d'Ostrom et de Sen* (Doctoral dissertation, Université Paris Est Marne la Vallée)

Fonteyne, W. (2007). Cooperative banks in Europe-Policy issues.

Forest J. et Hamdouch A. (2009), « Les clusters à l'ère de la mondialisation : fondements et perspectives de recherche », *Revue d'économie industrielle*, 128 | 2009, 9-20.

Fraisse L (2017), « Mieux caractériser les PTCE face à un processus rapide d'institutionnalisation », *Recma* (1), p 21-39.

Fraisse, L. (2003), « Économie solidaire et démocratisation de l'économie », *Hermès, La Revue*, (2), p 137-145.

Fretel, A. (2018). De la partition du fait associatif à la loi de 2014 affirmant l'unité de l'économie sociale et solidaire: l'histoire d'une construction politique. *RECMA*, (3), 27-41.

- Fulton, M. and Girard, J.P. (2015). Demutualization of Co-operatives and Mutuals. Co-operatives and Mutuals Canada, http://canada.coop/sites/canada.coop/files/files/documents/en/2015_coop-dcm_report_eng_final_web.pdf
- Filippi M., Wallet F. et Polge É. (2018), « L'école de la proximité : naissance et évolution d'une communauté de connaissance », *Revue d'économie Régionale Urbaine*, vol. Décembre, n°5, pp. 939-966.
- Filippi, M., Frey, O., & Mauget, R. (2008), « Les coopératives agricoles face à l'internationalisation et à la mondialisation des marchés », *Recma*, (310), 31-51.
- Gallois F, (2012), *Une approche régulationniste des mutations de la configuration institutionnelle française des services à la personne*. Thèse de sciences économiques, Dir. M. Nieddu, Université de Reims Champagne-Ardenne.
- Gallois F et Nieddu M. (2015), "Quand l'État décrète le marché : le cas du Plan Borloo," *Revue de la régulation*, Vol. 17, n° 2è semestre.
- Gallois F et Raully A, (2018), "Complémentarité des systèmes de production et de régulation : une mise en évidence par la télémédecine," *Revue de la régulation*, Vol. 23.
- Gardin, L. (2008), « L'approche socio-économique des associations », in Jean-Louis Laville et Christian Hoarau (dir.), *La gouvernance des associations. Économie, sociologie, gestion*, Seconde édition., Toulouse, Érès, Poche - société, 2013, pp. 115-135.
- Gianfaldoni, P., Jardat, R., & Hiez, D. (2012), « La spécificité démocratique des coopératives bancaires françaises », *La revue des sciences de gestion*, (6), 59-67.
- Glémain, P., Bioteau, E., & Artis, A. (2010), « Finances solidaires et territoires: analyses en Bretagne et Pays-de-la-Loire », *Revue d'Economie Regionale Urbaine*, (2), 213-233.
- Gide, C. (1901). La crise du vin en France et les associations de vinification. *Revue d'économie politique*, 217-235.
- Guérin I., 2003, *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte/ MAUSS.
- Gueslin, A. (1998), *L'invention de l'économie sociale: idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIXe siècle*, Economica, Editions (FR).
- Gurley, J.G., Shaw, E. S. (1960), *Money in a Theory of Finance*, Brooking Institutions, Washington.
- Gurtner E., Jaeger M. et Ory J.-N. (2009), « Les innovations organisationnelles dans les groupes coopératifs bancaires », *Revue française de gestion*, 2009, no 10, p. 15-30.
- Godbout, J. (2004), L'actualité de l'«Essai sur le don», *Sociologie et sociétés*, 36(2), 177-188.
- Greenwood, R., Raynard, M., Kodeih, F., Micelotta, E. R., & Lounsbury, M. (2011), « Institutional complexity and organizational responses », *Academy of Management annals*, 5(1), 317-371.
- Hansmann, H. (1999), « Cooperative Firms in Theory and Practice », *Finnish Journal of Business Economics*, 48 (4), 387-403. Hautcoeur, 2011
- Hansmann Henry (1980) "The Role of Nonprofit Enterprise", *Yale Law Journal*, 89(5), 835-901.
- Hansmann H. (1981a) "Nonprofit Enterprise in the Performing Arts", *Bell Journal of Economics*, 12 (2), 341-361.
- Hansmann H. (1981b) "The Rationale for Exempting Nonprofit Organizations from Corporate Income Taxation", *Yale Law Journal*, 91(1), 54-100.
- Hansmann H. (1988) "Ownership of the Firm", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(2), 267-304.

Hansmann H. (1993) "Worker Participation and Corporate Governance", *University of Toronto Law Journal*, 43(3), 589-606.

Hall P. et Taylor R. (1996), "Political Science and the Three New Institutionalisms", *Political Studies*, 44(5), 936-957 (traduction : "La science politique et les trois néoinstitutionnalisme", *Revue française de science politique*, 47(3-4), 469-495).

Hautcoeur, P. C. (2011), « Les transformations du crédit en France au XIXe siècle », *Romantisme*, (1), 23-38.

Hély M. et Moulévrier P.e (2013), *L'économie sociale et solidaire : de l'utopie aux pratiques*, Paris : La Dispute/Snédit.

Hérault-Fournier C., Merle, A., & Prigent-Simonin, A. H. (2012), « Comment les consommateurs perçoivent-ils la proximité à l'égard d'un circuit court alimentaire? », *Management Avenir*, (3), 16-33.

Hoarau, C., & Laville, J. L. (2008), *La gouvernance des associations*, Erès, Toulouse.

Huriot, J. M., & Thisse, J. F. (2000), *Economics of cities: Theoretical perspectives*. Cambridge University Press.

Isaurralde, M. (2015), « L'approche comportementale de l'action collective chez Elinor Ostrom: quels prolongements pour l'économie sociale et solidaire? », *Revue française de socio-Economie*, (1), 97-115.

Itçaina X. et Richez-Battesti N. (dir.), 2018, *Social and Solidarity-based Economy and Territory. From Embeddedness to Co-construction*, Peter Lang, Ciriec.

Itçaina, X. (2010), « Les régimes territoriaux de l'économie sociale et solidaire: le cas du Pays Basque français », *Géographie, économie, société*, 12(1), 71-87.

Jardat, R. (2012), « De la démocratie en entreprise », *Revue française de gestion*, (9), 167-184.

Jones, D. C., & Kalmi, P. (2012), « Economies of scale versus participation: A co-operative dilemma? », *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 1(1), 37-64.

Koenig, G. (1999), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXIe siècle*, Economica, Paris

Kirat, T., et Lung, Y. (1995), « Innovations et proximités: le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage », *Coordination économique et apprentissage des firmes, Paris, Economica*, 206-227.

Labrousse, A., Vercueil, J., Chanteau, J. P., Grouiez, P., Lamarche, T., Michel, S., & Nieddu, M. (2017), « Ce qu'une théorie économique historicisée veut dire. Retour sur les méthodes de trois générations d'institutionnalisme », *Revue de philosophie économique* 2017/2 (Vol. 18), p. 153-184.

Lamarche, T. (2011), *Changements institutionnels sectoriels et territoriaux. Éléments d'analyse mésoéconomique*, mémoire d'HDR, Université Paris-Diderot-Paris VII.

Lamarche, T., & C. Bodet (2018), "Does CSR Contribute to Sustainable Development? What a Régulation Approach Can Tell Us," *Review of Radical Political Economics*, Vol. 50, n° 1, pp. 154-172.

Lamarche, T., M. Nieddu, P. Grouiez, & J.-P. Chanteau (2015), "A regulationist method of meso-analysis," *Recherche & Régulation* 2015

Lambersens S, Artis A, Demoustier D et Mélo A (2017) History of consumer co-operatives in france: from the conquest of consumption by the masses to the challenge of mass consumption. In : Hilson M, Neunsinger S et Patmore G, *A Global History of Consumer Co-operation since 1850*, Brill, Leyde : 99-120.

Landel P-A, Pecqueur B (2016), « Le développement territorial : une voie innovante pour les collectivités locales ? » In : Carrière J-P, Hamdouch A, Iatu C, *Développement durable des territoires*, Economica-Anthropos : 31-45.

Langmead, K. (2017), « From cooperative practice to research and back », *Social Enterprise Journal*, 13(2)

Lasserre G. (1967), *La coopération*, Paris, PUF (coll. « Que sais-je ? », n° 821), p. 119-122.

Laurent, C., & C. du Tertre (2008), *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, Paris: L'Harmattan.

Laville, J.-L., & M. Nyssens (2000), "Solidarity-Based Third Sector Organizations in the "Proximity Services" Field: A European Francophone Perspective," *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 11, n° 1, pp. 67-84.

Laville, J.-L., (1994), "Économie solidaire et crise de l'État en Europe". *Lien social et Politiques* no. 32 (1994) : 17-26

Lê, S., Josse, J., & Husson, F. (2008), « FactoMineR: an R package for multivariate analysis », *Journal of statistical software*, 25(1), 1-18.

Lebart, L., Morineau, A., & Piron, M. (1995), *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Paris, Dunod.

Le Corroller C. (2019), « Géographie économique de l'économie sociale : une cartographie contemporaine des modèles du XIXe siècle », *Recma*, n° 351, p. 81-100.

Lee, F. S. (2011), « Être ou ne pas être hétérodoxe: réponse argumentée aux détracteurs de l'hétérodoxie », *Revue française de socio-économie*, (2), 123-144.

Leiter, J. (2005), « Structural isomorphism in Australian nonprofit organizations », *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 16(1), 1-31.

Lescure, M. et Plessis, A. (1999). *Banques locales et banques régionales en France au XIXème siècle*. Albin Michel.

Lewis D. J., Barham B. L. et Robinson B., (2011), « Are there spatial spillovers in the adoption of clean technology ? The case of organic dairy farming », *Land Economics*, n° 87(2), p. 250-267.

Lipietz, A. (2001), *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment*, Paris, La découverte/La documentation française, 2001, p.56.

Lordon, F. (2008), « Qu'est ce qu'une économie politique hétérodoxe », in F. Lordon, *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme* (pp. 303-339). Paris: Presses de Sciences Po.

Lung, Y. (2007), « Modèles de firme et formes du capitalisme: Penser la diversité comme agenda de recherche pour la TR », *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, (2).

Madoré F (2015), « Approche comparative de la ségrégation socio-spatiale dans les aires urbaines françaises », *Annales de géographie*, 2015/6 (N° 706), p. 653-680

Marx K., 1965, *OEuvres, Economie*, I, Gallimard, Bibliothèque de la Pléiade

Maroudas, L., & Rizopoulos, Y. (2014), « La question de la dégénérescence dans les coopératives de production », *Recma*, (334), 70-84.

Maucourant J., et Plociniczak S. (2009), « L'institution selon Karl Polanyi. Fondements et mise en perspective contemporaine », *Tracés, Revue de sciences humaines*, n° 17

Mayoukou C. (2013), "L'extension de l'activité bancaire internationale à la microfinance : analyse de stratégies de quelques banques multinationales", dans H. Defoundoux-Fila, J.-R. Dirat et C. Mayoukou (dir.), *La microfinance contemporaine. Défis et perspectives*, Rouen, PURH, p. 201-223.

Ménard, C (2012), « Hybrid Modes of Organization. Alliances, Joint Ventures, Networks, and Other ‘Strange’ Animals », In R. Gibbons and J. Roberts, *The Handbook of Organizational Economics*, Princeton : Princeton University Press, p.1066-1108

Ménard, C., (2009), “Oliver Williamson and the Economics of Hybrid Organizations” in Mario Morroni (ed.) *Corporate Governance, Organization Design and the Firm. Cooperation and Outsourcing in the Global Economy*. Cheltenham : Edward Elgar Pub. Chap. 5, p 87-103.

Ménard, C. (1997), « Le pilotage des formes organisationnelles hybrides », *Revue économique*, 741-750.

Mollick E. et Nanda R. (2014), « Wisdom or Madness? Comparing Crowds with Expert Evaluation in Funding the Arts », Harvard Business School Entrepreneurial Management working paper, n° 14-116.

Montalban, M., Frigant, V., & Jullien, B. (2019), « Platform economy as a new form of capitalism: a Régulationist research programme », *Cambridge Journal of Economics*, 43(4), 805-824.

Morrill, C., & McKee, C. (1993), « Institutional isomorphism and informal social control: Evidence from a community mediation center », *Social Problems*, 40(4), 445-463.

Moulévrier, P. (2012), « Les structures sociales du marché bancaire en France », *Revue française de socio-économie*, (1), 23-41.

Morsel, H., & Parent, J. F. (1991), *Les industries de la région grenobloise: itinéraire historique et géographique*. Presses universitaires de Grenoble.

Münkner, H. (2015, « Revision of co-operative law as a reaction to the challenges of economic, social and technological change », *Ciriec. Revista Jurídica*, (26), 11-25.

Naulin, S. et Steiner, P. (dir.), (2016), *La solidarité à distance. Quand le don passe par les organisations*, Toulouse: Presses universitaires du Midi

Navarro, M., Gibaja, J. J., Bilbao-Osorio, B., & Aguado, R. (2009). Patterns of innovation in EU-25 regions: a typology and policy recommendations. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 27(5), 815-840.

Noguès, H. (2019), « Entreprises sociales et entrepreneuriat social: émergence et enjeux de nouveaux modèles », *RECMA*, (3), 106-123.

Noguès, H. (2012), « La course à la taille est-elle inéluctable dans l'économie sociale? », *Revue internationale de l'économie sociale: recma*, (326), 24-28.

Nyssen M. et Pettrella F. (2015), « ESS et ressources communes : vers la reconnaissance d'une diversité institutionnelle. Interpellations croisées », *Revue Française de Socio-Économie* 2015/1 (n° 15), pp.117-134.

Nyssen M. et Pettrella F. (2014). « Comprendre la diversité des formes de gouvernance », *Jurisassociations*, Juin 2014 (n°501), pp. 23-26.

Onnée, S., & Renault, S. (2014), « Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule », *Management Avenir*, (8), 117-133.

Orléan, A. (2011), *L'Empire de la valeur. Refonder l'économie: Refonder l'économie*, Le Seuil.

Orléan A. (2005) “La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales”, *L'année sociologique*, 55(2), 279-305.

Orléan, A. (1994), « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions », in *Analyse économique des conventions*, 9-40.

Ory, J. N., Jaeger, M., & De Serres, A. (2012), « Comment résister à l'effet de normalisation: le défi des banques coopératives », *la Revue des Sciences de Gestion*, (6), 69-82.

- Ostrom, E. (2010), « Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems », *American economic review*, 100(3), 641-72.
- Ostrom, E. (1986), « An agenda for the study of institutions », *Public choice*, 48(1), 3-25.
- Palard, J. (2005), « Henri Desroche et ses réseaux québécois : entre théorie de l'utopie et pratiques maïeuticiennes », *Sociologie et sociétés*, 37 (2), 21-47.
- Palusinski, C. (2018), *Le crowdfunding*, Que sais-je, n° 4139.
- Paranque, B. (2012), « Fin du règne de la valeur (d'échange)? », *Revue de l'organisation responsable*, 7(2), 53-62.
- Parodi M., (2005), « Économie sociale et solidaire et développement local », *Recma*, n° 296, p. 26-41.
- Pecqueur B (2005), « Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise », *Géographie, économie, société* 7 (3) : 255-268.
- Pecqueur B. et Itçaina X., (2012), « Économie sociale et solidaire et territoire : un couple allant de soi ? », *Recma* n° 325, p. 48-64.
- Pecqueur, B., & Zimmermann, J. B. (2004), *Economie de proximités*.
- Pinch S. et Sunley P., 2016, « Do urban social enterprises benefit from agglomeration ? Evidence from four UK cities », *Regional Studies*, n° 50(8), p. 1290-1301.
- Pecqueur B et Itçaina X (2012) *Economie sociale et solidaire et territoire : un couple allant de soi ? Recma* 3 (325) : 48-64 [en ligne] <https://www.cairn.info/revue-recma1-2012-3-page-48.htm>
- Pecqueur B (1997) *Processus cognitifs et construction des territoires économiques*. In : Guilhon B, Huard P, Orillard M and Zimmermann J B (eds.) *Economie de la connaissance et organisations : entreprises, territoires, réseaux*, L'Harmattan, Paris : 154-176.
- Plihon, D. (2001), « Les restructurations bancaires: un processus de rattrapage », *Revue d'économie financière*, 31-37.
- Polanyi K., (1962 [1^{re} éd. 1944]), *La Grande Transformation, Aux origines politiques et économiques de notre temps* (1^{re} édition anglaise, *The Great Transformation*, 1944)
- Polanyi K., (1957), « L'économie en tant que procès institutionnalisé », in Polanyi K., Arensberg C.M., Pearson H.W. (eds), p. 239-260
- Polanyi K., Arensberg C.M., Pearson H.W. (eds) (1957), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, The Free Press.
- Postel, N. (2007), « Hétérodoxie et institution », *Revue du MAUSS*, (2), 83-116.
- Priou, J. (2002). *Le rôle économique du tiers secteur dans les politiques sociales à travers sa "fonction tribunitienne" : une comparaison internationale dans le champ des services sociaux et médico-sociaux. Working Paper MATISSE*, 8595).
- Radaelli, C. M. (2000), « Policy transfer in the European Union: institutional isomorphism as a source of legitimacy », *Governance*, 13(1), 25-43.
- Rallet, A., & Torre, A. (2004), « Proximité et localisation », *Économie rurale*, 280(1), 25-41.
- Raineau, L. (2011), « Vers une transition énergétique ? », *Natures Sciences Sociétés*, n° 19, 2011, p. 133-143.
- Reverdy, T. (2015), *La construction politique du prix de l'énergie: sociologie d'une réforme libérale*, Presses de Sciences Po, Paris
- Richez-Battesti, N., Gianfaldoni, P., Gloukoviezoff, G., & Alcaras, J. R. (2006). *Banques coopératives et innovations sociales. Revue internationale de l'économie sociale: recma*, (301), 26-41.
- Richez-Battesti, N., & Gianfaldoni, P. (2006), *Les banques coopératives en France. Le défi de la performance et de la solidarité*, L'Harmattan, Paris.

Rousselière D., 2019, « A flexible approach to age dependence in organizational mortality : Comparing the life duration for cooperative and non-cooperative enterprises using a bayesian generalized additive discrete time survival model », *Journal of Quantitative Economics*, n° 17, p. 829-855.

Rousselière D (2012), *Contributions à une analyse économique institutionnaliste de l'économie sociale et coopérative*, mémoire d'HDR, Université Agrocampus Ouest (INHP Angers) - UMR GRANEM

Rousselière, D. (2006). *L'économie sociale dans l'organisation et la coordination des activités productives: le cas du secteur culturel*. These pour le doctorat en sciences économiques . Grenoble: Université Pierre-Mendès-France Grenoble II.

Rousselière D. et Bouchard M.-J., (2011), « À propos de l'hétérogénéité des formes organisationnelles de l'économie sociale : isomorphisme versus écologie des organisations en économie sociale », *Canadian Review of Sociology/Revue canadienne de sociologie*, n° 48(4), p. 414-453.

Rüdinger, A. (2016), « La transition énergétique par tous et pour tous: quel potentiel d'hybridation pour les projets d'énergies renouvelables? », *IDDRI, janvier*.

Sadi, N. E., & Moulin, F. (2014), « Gouvernance coopérative: un éclairage théorique. *Revue internationale de l'économie social* », *Recma*, (333), 43-58.

Saint Marc, M. (1983). *Histoire monétaire de la France: 1800-1980*. Presses Universitaires de France-PUF.

Samal, A., & Chatterjee, D. (2020), « Rethinking Organizational Change: Towards a Conceptual Framework », *South Asian Journal of Management*, 27(2).

Sandel M. J., (2013), *Ce que l'argent ne saurait acheter*, coll. Points, éd. du Seuil, 2013.

Schmidt J., Aanesen M., Klokov K., Khrutshev S. & Hausner V. (2015), « Demographic and economic disparities among Arctic regions », *Polar Geography*, 38:4, 251-270.

Schumpeter J. A. (1935), *Théorie de l'Evolution Economique*, Dalloz, Paris.

Seelos C, Mair J, Battilana J & Dacin M T (2011), "The embeddedness of social entrepreneurship: Understanding variation across local communities", *Research in the Sociology of Organizations* 33 (4) : 333-363.

Servet, J. M. (2007), « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire », *Revue tiers monde*, (2), 255-273.

Servet, J. M., 2006, *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.

Skelcher, C., & Sullivan, H. (2008), « Theory-driven approaches to analysing collaborative performance », *Public Management Review*, 10(6), 751-771.

Steiner, P. (2014), « Cartographie des échanges », *Nouvelles perspectives en sciences sociales: revue internationale de systémique complexe et d'études relationnelles*, 9(2), 15-43.

Streeck W. (2008), *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political*, Oxford (Royaume-Uni), Oxford University Press.

Solal, P., & Tallon, J. M. (2006), « Processus de contagion et interactions stratégiques », *Revue d'économie industrielle*, (114-115), 21-39.

Spear, R. (2004), « Governance in democratic member-based organisations », *Annals of public and cooperative economics*, 75(1), 33-60.

Talbot D. (2008), « Les institutions créatrices de proximités », *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, pp 289-310

Théret, B. (1996), "Les structures élémentaires de la protection sociale," *Revue Française des Affaires sociales*, Vol. 4, pp. 165-188

- TIESS. (2016) *Synthèse de connaissance : l'entrepreneuriat social et l'entreprise sociale*. Consulté 25 août 2020, à l'adresse <https://tiess.ca/synthese-de-connaissances-sur-lentrepreneuriat-social-et-lentreprise-sociale/>
- Torre, A., & Filippi, M. (2005), « Les mutations à l'œuvre dans les mondes ruraux et leurs impacts sur l'organisation de l'espace », *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, 1-36.
- Torre A & Rallet A (2005) Proximity and localization. *Regional studies* 39 (1): 47-59.
- Touzard J-M. (1995) "Régulation sectorielle, dynamique régionale et transformation d'un système productif localisé" in Allaire Gilles, Boyer Robert (eds.) *La grande transformation de l'agriculture*, Paris, Economica, 293-322
- Ulhøi, J. P. (2012), « Modes and orders of market entry: revisiting innovation and imitation strategies », *Technology Analysis & Strategic Management*, 24(1), 37-50.
- Vaillancourt, Y., & Favreau, L. (2001), « Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire », *Recma*, (281), 69-83.
- Vallat D. (2003), *Finance solidaire et création d'entreprise par les chômeurs : quelle dimension politique ?* ", revue Hermès, CNRS éditions, automne 2003
- Verbruggen, S., Christiaens, J., & Milis, K. (2011), « Can resource dependence and coercive isomorphism explain nonprofit organizations' compliance with reporting standards? », *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(1), 5-32;
- Vanek J., 1975, *Self-management, economic liberation of man*, Penguin.
- Vanek J., 1997, *Labour-managed economy*, Cornell University Press.
- Vienney, C. (1994). *L'Économie sociale: Claude*. La découverte.
- Vienney, C. (1980) *Socio-économie des organisations coopératives*, tome 1, Paris: CIEM.
- Villermet J-M. (1991), « La Savoie, berceau de la révolution commerciale contemporaine », dans *Savoie et région alpine. Actes du 116e Congrès national des Sociétés savantes*. Chambéry-Annecy 1991, Paris, CTHS, 1994, p. 261-274.
- Ward B., 1958, 'The firm in illyria : market syndicalism', *The American Economic Review*, 48, 4, 566-568.
- Walras L. (1865, ré-ed 1990), « Les associations populaires coopératives », in Auguste et Léon Walras, *OEuvres complètes*, Economica, vol. VI (recueil de textes écrits dans les années 1865- 1868).
- Weber, A. (2015), "Des enquêtes nationales pour connaître l'aide apportée par les proches en raison d'un handicap ou d'un problème de santé," *Informations sociales*, Vol. 188, n° 2, pp. 42-52.
- Weber, M. (1921), *Economie et société*, Plon. *Recherche en Sciences Humaines*, Paris.
- Wilber C., et Harrison R.S. (1978), "The Methodological Basis of Institutional Economics : Pattern Model, Storytelling, and Holism." *Journal of Economic Issues* vol. XII, n° 1 : 61-85.
- Williamson, O. E. (1991), « Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives », *Administrative science quarterly*, 269-296.
- Williamson O., 1987, *The Economic Institutions of Capitalism : Firms Markets, Relational Contracting*, London, The Free Press.
- Zimmerman, J.B. (2008), « Le territoire dans l'analyse économique : Proximité géographique et proximité organisée », *Revue française de gestion*, N° 184, p. 106-118.

Annexes

Annexe 1 Rapport d'activités et listes des publications

Amélie ARTIS

Maître de conférences, Univ. Grenoble Alpes, CNRS, Science Po Grenoble, PACTE

Depuis le 1^{er} avril 2013, titularisée le 1^{er} avril 2014

Chercheur, UMR 5194 PACTE (Politiques publiques, action politique, territoires)

Etat civil

Née le 26 /03/ 1979 à St Pierre les Nemours (77)

Mariée, 3 enfants (2005, 2009, 2014)

Adresse professionnelle

Sciences Po Grenoble

1030 av. centrale – Domaine Universitaire

38400 Saint-Martin-d'Hères

Tél. 04 76 82 60 00 (2 60 31)

Email : amelie.artis@sciencespo-grenoble.fr

Responsable de la Chaire ESS

Responsable du Parcours "Développement et Expertise de l'Économie sociale"

Sciences Po Grenoble

Research Gate : [contributions](#)

Page personnelle: <https://sites.google.com/a/iepg.fr/amelie-artis/home>

liste des publications [ici](#)

Mon parcours

- Doctorat de Sciences Économiques, intitulé « La finance solidaire : un système de relations de financement » le 23 septembre 2011 à Grenoble, avec la mention très Honorable avec les félicitations du Jury à l'Unanimité, à l'Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Qualification aux fonctions de Maître de conférences en Sciences Economiques le 07/02/2012.
- Recrutement à Sciences Po Grenoble, en avril 2013.
- Rédaction d'une HDR en cours

Après un bac scientifique, j'ai commencé mon parcours universitaire à l'Université Paris 1. Lors de ces cinq ans, j'ai réalisé une année avec le programme Erasmus à l'University Of Amsterdam en 2001/2002, puis j'ai obtenu le master d'Analyse des Politiques et des Conjonctures des Pays en Voie de Développement à l'Institut d'études du développement Économique et Social, Université Paris I Panthéon-Sorbonne en 2002/2003. A la fin de ce parcours, j'ai décidé de m'insérer très rapidement dans le monde professionnel. Après 3 ans de salariat, j'ai choisi de faire un doctorat en sciences économiques à l'Université Pierre Mendès France de Grenoble. Je me suis inscrite en doctorat sans financement et avec déjà un enfant à charge. J'ai effectué plusieurs contrats d'ingénieur d'études dans l'équipe de recherche de Sciences Po Grenoble. J'ai assuré deux années d'ATER à Sciences Po Grenoble, à mi temps. J'ai donné naissance à mon deuxième enfant pendant cette période. Suite à ma soutenance en décembre 2011, j'ai été qualifiée en 2012 et recrutée à Sciences Po Grenoble en 2013. J'ai été titularisée en 2014, la même année que la naissance de mon troisième enfant. Depuis 2019, je suis en cours de réalisation de mon Habilitation à diriger des recherches à l'Université Lyon 2 sous la garantie de Jérôme Blanc, Professeur des Universités, Sciences Po Lyon.

Mes activités d'enseignement

Mes enseignements s'organisent autour de quatre thèmes principaux:

- Théorie de l'entreprise et de l'entreprise collective
- Théories monétaires et financières
- Développement territoriale
- Théories institutionnalistes

Mes enseignements sont composés d'heures d'enseignements en présentiel :

- En premier cycle : des enseignements dès le premier cycle avec des conférences de méthodes en sciences économiques, un cours spécialisé et un séminaire d'initiation à la recherche en ESS.
- En second cycle : des enseignements théoriques en 4^{ème} et 5^{ème} année avec une spécialisation en ESS.

Mes enseignements en présentiel sont en premier cycle, il s'agit d'enseignements d'économie générale. J'ai aussi des enseignements d'initiation à la recherche en SHS. Ces enseignements sont sous la forme de conférences de méthodes et de séminaire. J'assure aussi des enseignements spécialisés en économie sociale sous forme de cours magistraux.

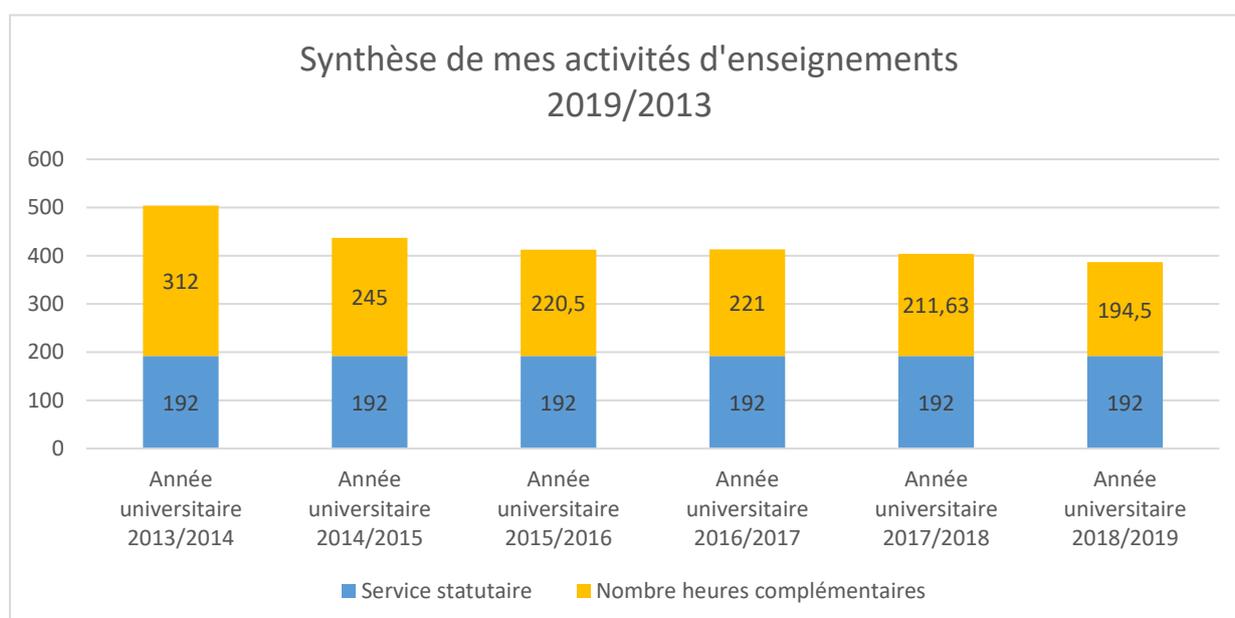
Durant mes premières années (et avant ma titularisation), j'ai aussi assuré des enseignements ponctuels et spécialisés dans d'autres établissements (Grenoble Ecole de Commerce, ISARA- Lyon, CNAM – Paris).

Je réalise aussi des heures d'enseignement non présentielle qui sont principalement l'accompagnement des étudiants du parcours de master dans la réalisation de leurs stages. Il s'agit autant de les accompagner dans leur choix et leur candidature, d'assurer le suivi

régulier pendant leur pratique professionnelle (résolution conflit du travail, réflexion sur les missions) et d'évaluer leur travail (rapport de stage et soutenances).

Tableau 1 Services d'enseignements réalisés depuis ma nomination

	Service statutaire	Heures présentes	Heures non présentes (responsabilité parcours, accompagnements stage)	Nombre heures complémentaires
Année universitaire 2018/2019	192	325,5	61	194,5
Année universitaire 2017/2018	192	260,63	143	211,63
Année universitaire 2016/2017	192	302	111	221
Année universitaire 2015/2016	192	244,5	168	220,5
Année universitaire 2014/2015	192	271	166	245
Année universitaire 2013/2014	192	328,	176	312



Responsabilité d'un parcours de master

Je suis responsable du parcours de master « Développement et expertise de l'Economie sociale » depuis mon recrutement en avril 2013. Cette responsabilité implique le recrutement et l'accompagnement d'une promotion d'étudiants chaque année (étudiants relevant de la formation initiale et de la formation continue), la programmation des enseignements, la réalisation d'enseignements dédiés à l'ESS, l'encadrement de mémoires de recherche, le suivi des stages professionnels et des actions de représentation du parcours au sein de mon institution et sur le territoire grenoblois. Lors de ma prise de poste, il y a eu une transformation de la maquette des enseignements pour la 4eme année et la 5eme année. J'ai initié une réforme de cette formation qui a abouti à la transformation et la réécriture de la maquette pédagogique en 2015 et 2016. J'ai aussi proposé des innovations pédagogiques, renforcer la dimension professionnelle de la formation tout en maintenant une initiation à la recherche.

Encadrement de mémoires de recherche de fin d'études

5 mémoires de Master 2 en 2019/2020	<p>BARONE Estelle Acteurs gestionnaires et acteurs participatifs dans le logement social : une coopération impossible ?</p> <p>BENOIST Margaux La mesure d'impact social, un facteur de marchandisation des associations ?</p> <p>CUAZ Fabien, Les proximités, leviers à la coopération? Expérimentation d'une méthodologie de mesure des proximités dans le cadre d'une entreprise réseau de la filière du réemploi et de la réutilisation solidaire</p> <p>FAVIER Maxime : <i>Le dialogue social des salariés dans les associations</i></p> <p>TOUCHARD Zoé : La Formation Civique et Citoyenne, un « supplément d'âme » du service civique ? Etude des représentations des associations sur le volontariat en service civique</p>
7 mémoires de Master 2 en 2018/2019	<p>CHABOISSON Anne: <i>Regard sur les évolutions de la gestion des établissements sociaux et médico-sociaux depuis la mise en place des contrats pluriannuels d'objectifs et de moyens</i></p> <p>EPALLE Marie: Les représentations des tiers lieux dans les discours institutionnels . <i>Etude des points de vue de l'Etat et des collectivités de la région Auvergne-Rhône-Alpes entre 2017-2019</i></p> <p>HAUCHECORNE Maïa: La recherche de la performance à l'origine de la politique RSE ? Les justifications des politiques RSE des grandes entreprises françaises à l'épreuve de la théorie des économies de la grandeur</p> <p>HUET Vincent : Comment expliquer l'apparente absence d'activité économique dans les quartiers politiques de la ville ?</p> <p>SARNETTE Maude : La communauté Emmaüs, un lieu de lutte contre l'exclusion ?</p> <p>VALAT Patrick: La conception d'un marché encadré et socialisé. Analyse des effets conjoints d'un pluralisme institutionnel et d'une indissociable commutation entre redistribution et réciprocité</p>

		VILLAND Hugo : La fin décide-t-elle des moyens?, Recherche de cohérences récurrentes entre utilité sociale et mode de financement dans le milieu associatif parisien
4 mémoires de Master 2 en 2017/2018		<p>CHAUVIN-DROZ Domitille: Impact de la réforme du financement de l'IAE</p> <p>POURVIS Jean-Michel: La formation de la rémunération de l'Entrepreneur-Salarié composante structurante de l'hybridation de la relation d'emploi La Coopérative d'Activité et d'Emploi contribue-t-elle à l'émergence d'un nouveau rapport salarial ? / mémoire primé au prix de l'ADDES</p> <p>RENOU Noella: La relation entre et les entreprises engagées sur les Politiques d'Emploi Travailleur Handicapé et les associations d'insertion travailleur handicapé. Pourquoi les entreprises engagées sur une Politique d'Emploi Travailleurs Handicapés passent-elles par des associations du champ de l'insertion TH ?</p> <p>RIBEIRO Luciana Renata: La construction d'un discours : étude du projet fédéral de la Ligue de l'Enseignement de l'Isère à la lumière de la théorie de la justification</p>
6 mémoires de Master 2 en 2016/2017		<p>BELLE Julia: Penser le financement des associations avec la grille d'analyse de K.Polanyi :une nouvelle lecture de l'hybridation des ressources associatives</p> <p>DE GRAVE Christophe : De l'esprit de la concurrence à la concurrence entre les associations, L'exemple d'un établissement de la protection de l'enfance dans l'Isère</p> <p>DERVIEUX Coline: L'éducation artistique, construction de l'accord d'une action collective Étude d'une résidence d'artistes au sein d'un théâtre</p> <p>GOMEZ Leslie: L'utilisation d'une plateforme de dons au service d'une stratégie d'implication des salariés</p> <p>PARISOT Paul: L'empowerment appliqué à l'aide au développement</p> <p>RANVILLE Adélie La coopérative comme institution auto-organisée, Une analyse conceptuelle et empirique de l'approche d'Elinor Ostrom / mémoire primé au prix de l'ADDES et du CJDES</p> <p>VEYRET Adeline: La vie démocratique, un outil de prise de décision collective. Enquête sur la délibération et la légitimité des décisions au sein des collectifs d'associés de SCOP/ mémoire primé au prix du CJDES</p>
9 mémoires de Master 2 en 2015/2016		<p>BERNARD Sophie: La déstructuration du rapport salarial dans les CAE comme point de départ pour un nouveau contrat social d'entreprise</p> <p>BERTRAND Léa Les entrepreneurs sociaux face au mouvement de l'entrepreneuriat social</p> <p>CLAUDE Adrien Les Coopératives d'Activités : l'ambition d'un autre rapport au travail ?</p> <p>EL MARZOUKI Karim Valoriser un projet d'utilité sociale : le cas de l'expérience Soli'Gren</p> <p>KAUFFMANN Simon Le financement de l'économie sociale et solidaire par la "foule" : spécificités et particularités de l'évaluation de projets solidaires dans un système de financement participatif</p>

	<p>MERGAULT Perrine Coopératives et responsabilité sociétale des entreprises : une approche par les valeurs issues de l'étude historique et théorique et illustrée par l'analyse des rapports RSE de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes</p> <p>QUIDOZ Oliana: Incarner l'alternative dans le champ du développement et de la solidarité internationale : quelle place pour l'ESS ? : une approche par les représentations au CCFD-Terre Solidaire</p> <p>RODRIGUEZ Céline: La coopérative d'activités et d'emploi comme nouvelle forme d'organisation du travail des artistes dans le spectacle vivant</p> <p>ROZIER Valérie :La relation d'emploi au coeur des groupements d'employeurs : entre flexibilité et sécurité</p> <p>TAUVRON Valérie Croître ou Croire, le modèle associatif doit-il choisir ? : l'exemple de l'association En Passant Par la Montagne de 2002 à 2014</p>
4 mémoires de Master 2 en 2014/2015	<p>BIDEAU Clémence Emergence et exercice du leadership salarié dans les organisations d'économie sociale : étude d'un pôle de coopération territoriale associatif</p> <p>MARTIN Morgane La MJC de Gex : entre intégration et isolement, ou une actrice de la jeunesse à l'image de son territoire</p> <p>MARCELO Coralie L'essor des politiques publiques locales d'ESS au détriment d'une considération globale de l'apport de cette économie au développement local : le cas des communautés d'agglomération en Rhône-Alpes</p> <p>KERGUNTEUIL Glen Vers une financiarisation de la protection sociale ? : une étude des transformations du modèle français de protection sociale entre rapport salarial et régime monétaire à partir du cas de la mutualité</p>
6 mémoires de Master 2 en 2013/2014	<p>CRISTOFOL Fanny Un collectif d'acteurs publics au coeur de la gouvernance associative : un équilibre précaire : l'exemple d'une association de finance solidaire en Languedoc-Roussillon</p> <p>DUSART-MARQUET Jean-Baptiste La Nef : des liens de coopération entre coproduction et coconstruction : une coopérative d'épargnants</p> <p>LYRAS Sophie Mettre en place une stratégie alternative des risques à travers l'exemple de la micro-assurance agricole</p> <p>ROYER Olivier Les jeux d'acteurs entre institutions universitaires et associations étudiantes autour d'une délégation de service public : le cas grenoblois de l'Espace Vie Etudiante</p> <p>SIMONNET Pierre L'insertion de l'Economie Sociale et Solidaire dans son environnement socio-économique : de l'intégration économique des Trente Glorieuses aux initiatives récentes de développement territorial</p>

Responsabilités administratives et pédagogiques

Responsable pédagogique de la spécialité de master « Développement et expertise de l'Economie sociale », Sciences Po Grenoble depuis 2013

Membre élu CEVIE Sciences Po Grenoble de 2014 à 2017

Mes Activités scientifiques

Présentation synthétique des thématiques de recherche

Le point commun de nos travaux académiques est de s'intéresser aux entreprises collectives d'ES engagées dans les activités économiques de plusieurs secteurs d'activités. Nos objets de recherche peuvent sembler hétérogènes mais les analyses qui sous-tendent ces recherches sont quant à elles cohérentes et homogènes. Nous proposons de présenter ces objets puis de démontrer la cohérence de nos questionnements et de nos approches théoriques.

Depuis ma nomination et mon rattachement au laboratoire Pacte Cnrs, j'ai réalisé plusieurs publications et je contribue à plusieurs projets de recherche pluridisciplinaires avec des enseignants chercheurs de la communauté universitaire de Grenoble principalement.

Publications

Ma trajectoire de publication est marquée par une activité de publications en collaboratif. Nombre de mes publications sont en effet co-signées exprimant un souci constant de désindividualiser la production de la recherche et pariant sans cesse sur les vertus de la production collaborative du savoir scientifique. J'ai aussi la volonté d'inscrire les doctorants que j'accompagne dans l'écriture collective (co écriture de communications et d'articles).

La classification des publications reprend, pour l'essentiel, la typologie définie par les instances françaises d'évaluation de la recherche (HCERES).

Récapitulatif numérique des publications – liste détaillée en annexe

Articles dans des revues HCERES (1 rang A, 1 rang B, 8 rang C)	10
Articles dans des revues non répertoriées	3
Chapitres d'ouvrages scientifiques	19
Direction d'ouvrages scientifiques	3

Responsabilités scientifiques

Coordination de projets de recherche en cours

2019/2020 Citenr - **Les projets d'énergies renouvelables de territoire : émergence, coordination et impact - étude comparative des modèles de co-développement**

Financier : Ademe, AAP TEES 2019, montant global de 137 000 euros , encadrement d'un IGE sur 1 an, coordinatrice scientifique du projet

Depuis octobre 2019, je suis la coordinatrice scientifique du projet de recherche Cit'Enr, financé par l'ADEME. Ce projet interroge les facteurs d'émergence et de développement des coopérations multi-acteurs caractéristiques des projets d'énergies renouvelables en co-développement. L'objectif est de mieux évaluer leur solidité, leur potentiel de

production d'énergie et leurs impacts, ainsi que leurs liens avec le territoire (économique, social et politique). En s'appuyant sur la Recherche Action Participative, CIT'ENR étudie les facteurs de déploiement des projets d'énergies renouvelables en co-développement, il identifie des modèles de projet et il élabore une méthodologie d'appropriation de ces modèles et de leurs spécificités par les divers acteurs.

Dans ce projet, nous avons réalisé une quinzaine d'entretiens d'experts, trois monographies, une enquête en ligne et 4 ateliers RAP. Nous avons réalisé une base de données des projets codev en France et nous avons effectué des analyses statistiques et une analyse quali-quantitative comparée. Deux articles scientifiques sont en cours de rédaction.

2018- 2021 MOBIPA - **MOBilité Inclusive pour les Personnes Agées**

Financier : Région Auvergne Rhone Alpes, montant total de 199 681 euros, encadrement d'un IGE sur 16 an, encadrement de deux stagiaires, responsable d'un sous axe du projet

Depuis juin 2018, je participe au projet de recherche MOBIPA qui étudie la problématique de la mobilité des seniors en situation de vulnérabilité dans les zones périurbaines et rurales. Le but du projet Mobipa est donc de permettre à ces personnes en situation de fragilité de pouvoir se déplacer facilement par des solutions de covoiturage ou de multi-modalités de transport dans le but : de rompre leur isolement, leur permettre de se déplacer comme si elles étaient totalement autonomes et s'assurer que le service de mobilité offert soit effectivement consommé. Ce projet financé par la Région Auvergne Rhône Alpes associe différents laboratoires de recherches de l'Université Grenoble-Alpes (Pacte, LIG, Triangle, Innovacs) et des acteurs privés (Emmaüs connect, Mic conseil, Mobicoop). Pour la première année (2018/19), j'ai contribué à l'étude de la territorialisation des solutions de mobilité. La deuxième année (2019/2020) est consacrée à l'étude des modèles économiques, croisant les modèles économiques de la mobilité, de l'économie numérique et ceux de la gratuité. La troisième année (2020/2021) sera consacrée à l'étude de la coopération inter-organisationnelle.

Dans ce projet, j'ai réalisé une revue de littérature sur les business modèles des plateformes, deux études de cas, une enquête basée sur des entretiens qualitatifs. Deux articles scientifiques sont en cours d'élaboration.

Coordination de projets de recherche achevé

2016/2017 Transcoop - **Coopération, gouvernance et territoire : leviers vers la transition ? Le cas des organisations associatives et coopératives inscrites dans un écosystème productif territorialisé**

Financier : UGA, montant global de 12 000 euros, encadrement d'un stagiaire sur 6 mois, coordinatrice scientifique du projet

Ce projet de recherche s'attache à comprendre les formes de coopérations et en particulier celles entre les organisations de l'ESS et les entreprises lucratives. Ce projet s'est concrétisé par la réalisation d'une journée d'études en décembre 2017 et la publication d'un ouvrage

collectif.

Nous avons réalisé une analyse quali-quantitative comparée et un workshop national (décembre 2017). J'ai dirigé un ouvrage collectif, rédigé en article avec des o auteurs, et j'ai présenté deux communications dans des colloques. Un chapitre d'ouvrage est en cours de révision chez un éditeur.

Encadrement de recherches

	Co direction de thèse	
Début de thèse : 2016	ABDO Hana	Titre :: diversité interculturelle et innovations dans les associations
Co encadrement 30%		sous la co-direction d'Anne Bartel Radic, UGA, Cerag, Sciences Po Grenoble

	Comité de thèse	
Début de thèse : 2015/ soutenance déc 2020	BOVET Anais	Titre : 'économie sociale et solidaire: une utopie économique? Etude sur les imaginaires sociaux de ses acteurs au Québec et en France
		co-direction : Ewa Martin Université Grenoble Alpes (UGA) et Jean-Marc Fontan l'Université du Québec à Montréal (UQAM),
Début de thèse : 2018	N'GORAN Kouassi	Titre : <i>Analyse d'impacts de la Microfinance dans le développement des sociétés post-conflits: 'L'expérience Ivoirienne'</i>
		Direction : PREVOST Benoît, Université Paul-Valéry Montpellier 3, ART-Dev

Contributions aux activités scientifiques

Membre des comités scientifiques de plusieurs colloques : RIODD 2018, GESS 2019.

Membre du conseil de recherche et prospectif de l'UNIOPSS depuis 2017

Tâches administratives liées à la recherche (participation à des comités de recrutement)

Membre de comités de recrutement aux fonctions de maître de conférences (Université Lyon 2, Sciences Po Grenoble)

Activités éditoriales

Evaluation d'articles pour les revues : *la Revue Française de Socio- Economie, La Revue Canadienne des Sciences Régionales, la Recma*

Chaire ESS

En lien avec mes activités d'enseignement et de recherche, j'ai développé la Chaire ESS de Sciences Po Grenoble ([lien ici](#)) A travers les activités de la Chaire, j'organise plusieurs séminaires par an pour favoriser la rencontre entre les chercheurs et les acteurs territoriaux, je pilote un observatoire local de l'ESS et je coordonne des actions de mise en lien entre les étudiants et les acteurs locaux de l'ESS.

Etudes sectorielles et thématiques avec des partenaires

En 2018, en partenariat avec le Conseil National des Chambres Régionales de l'Economie sociale et solidaire, j'ai dirigé une étude sur les relations de causalité entre les caractéristiques des territoires et les entreprises de l'ESS dans une approche statistique explicative par rapport à des approches statistiques descriptives existantes. J'ai testé les corrélations entre les territoires et les entreprises de l'ESS avec une analyse factorielle multiple pour dégager les variables explicatives, puis avec une classification hiérarchique descendante pour regrouper les zones d'emplois similaires. D'abord, je confirme la corrélation entre l'ESS et la question des inégalités. Puis la relation avec l'économie tertiaire confirme la place de l'ESS dans l'économie locale et au service de la population. Enfin, les caractéristiques de la population active impactent la configuration de l'emploi dans l'ESS. Les logiques sectorielles ont aussi un poids important dans les facteurs d'implantation.

En 2017/2018, en partenariat avec l'ESC Clermont, nous avons réalisé une étude sur l'accompagnement dans les Groupements Employeurs d'Insertion et de Qualification. Cette recherche-action a bénéficié du soutien financier du Comité Régional des Groupements Employeurs d'Insertion et de Qualification (GEIQ) et de la Direccte Auvergne Rhône-Alpes sur la période 2018-2019. Nous avons réalisé des focus groupes (4) et des entretiens semi directifs individuels auprès d'une dizaine de GEIQ dans les différents secteurs d'activités et sur l'ensemble du territoire régional. Cette recherche a fait l'objet d'une communication dans un colloque en 2018.

Depuis 2017, le comité consultatif français pour l'investissement à impact m'a mandaté pour réaliser un **Etat des lieux du marché français de l'investissement à impact social**. Fin 2017, le marché français de l'investissement à impact social représente 3 milliards d'euros sous gestion, pour un flux de financements engagés dans l'année de 400 millions d'euros. Ces chiffres recouvrent des initiatives aux réalités très différentes, en termes d'origine de la ressource, d'opérateurs financiers, d'outils comme de bénéficiaires des flux financiers. L'étude s'attache à décrire cet écosystème et à le comparer à d'autres marchés à l'international. Cette étude fait l'objet d'une conférence le lundi 28 janvier 2019 à Sciences Po Paris. Pour 2019/2020, je contribue à la mise à jour de cette étude et je participe à un groupe de recherche international sur la construction d'une méthodologie d'observation de marché de l'investissement à impact dans le monde.

Depuis 2013, en partenariat avec Grenoble Alpes Métropole, je pilote le pôle d'analyse prospective de l'ESS qui se concrétise par la réalisation de séminaires annuels et d'un observatoire de l'ESS. Les séminaires prospectifs organisés depuis plusieurs années ont pour objectif de permettre la rencontre entre acteurs privés, acteurs publics, chercheurs et étudiants, autour d'une question d'actualité porteuse d'un enjeu socio-économique. J'ai développé une expertise dans la compréhension des logiques territoriales, dans la maîtrise des outils statistiques et dans l'étude des logiques de coopération et de gouvernance territorialisées. Chaque année, une étude sectorielle territorialisée est réalisée (mobilité et ess, énergie et ess, les politiques publiques et ess, Alimentation sociale et ESS, etc).

Annexe 2 Liste des publications

Articles dans des revues HCERES

1. Artis A, Roger B et Rousselière D. (2020), « Facteurs d'implantation de l'ESS dans les territoires : proposition pour une nouvelle modélisation », *RECMA* 2020, n° 358, p. 54-71 [HCERES C]
2. Artis A (2017), Introduction « Coopérative, management et société », *Entreprise & société*, Classiques Garnier, 2018, 2017-2 (2), pp.41-46 [HCERES C]
3. Ansart S., Artis A., Monvoisin V., « Coopératives et pluralisme institutionnel : La thèse revisitée de la banalisation des banques coopératives en France », *Entreprise et Société*, automne 2017 [HCERES C]
4. Artis A., Cornée S. (2016), « La face cachée de l'intermédiation financière : composition, traduction et mémorisation du savoir idiosyncratique dans la banque solidaire », *Systèmes d'Information et Management Eska*, 2016, 21 (3) [HCERES A]
5. Artis A (2016), "Social and solidarity finance: A conceptual approach", *Research in International Business and Finance*, Elsevier, 2016, <10.1016/j.ribaf.2015.11.011>. <hal-01263699> [HCERES C]
6. Artis A, (2016), « La finance autrement ? Réflexions critiques et perspectives sur la finance moderne », *Revue de la régulation* [En ligne], 19 | 2016, mis en ligne le 29 juillet 2016,. URL : <http://regulation.revues.org/11892> [HCERES C]
7. Artis A. (2013), « Le groupement d'employeurs : une réponse à la recherche de flexibilité et de sécurité dans la gestion de l'emploi », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 47 | 2013, mis en ligne le 13 février 2013 [HCERES C]
8. Artis A. (2013), « Finance solidaire et système financier: une approche historique », *Revue internationale de l'économie sociale*, 2013, no 329, p. 65-78 [HCERES C]
9. Artis A., Glemain P. et Bioteau E. (2010), « Finances solidaires et territoires : analyses en Bretagne et Pays-de-la-Loire », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 213-233 [HCERES B]
10. Artis A., Demoustier D. et Puissant E. (2009), « Le rôle de l'économie sociale et solidaires dans les territoires : six études de cas comparées », *RECMA*, n°314 [HCERES C]

Articles dans des revues non classées

1. Artis A. (2018), Le secteur du handicap : entre innovation et standardisation organisationnelle : l'exemple d'une association française, *Développement humain, handicap et changement social : revue internationale sur les concepts, les définitions et les applications ; Vol. 24, no 2(2018)*.
2. Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2015) « Les coopératives, agent de régulation au cœur du système capitaliste? », *Revue des Sciences de Gestion*, 269-270, n°269/270
3. Artis A. (2007), « La "finance solidaire territorialisée" : une réponse de proximité en

faveur de la construction d'un territoire de référence dans un processus de mondialisation », *Cahier du Ceren*, n° 19, pp. 20-40, http://www.escdijon.com/download/fr/ceren/cahiers_19/4_artis.pdf.

Chapitres dans des ouvrages collectifs

1. Artis A, Bovet A et Mélo A (2020), Les coopératives de consommation et le tournant de la modernité dans les années 60 en France. Les Coopérateurs du Jura et les Coopérateurs de Haute-Savoie Sous la direction de Blin A, Gacon S., Jarrige F. et Vigna X. (2020), *L'utopie au jour le jour : Une histoire des expériences coopératives (XIXe-XXIe siècle)*, édition l'arbre bleu
2. Artis A., Monvoisin V., Ansart S. (2020), Les systèmes d'information dans la gestion client : analyse des mutations dans les relations clientèle In *Valeurs coopératives et nouvelles pratiques de gestion*, Deville A., Lamarque E, Michel G. Ed. Caen : Editions EMS
3. Abdo, H., Artis A., & Bartel-Radic A. (2020), « Doing qualitative fieldwork in Lebanese NGOs in Guttormsen, D., & Luring J., Ed. Fieldguide to intercultural research. In Press.
4. Artis A et Bovet A (2019), "BA method for analyzing life histories using CAQDAS software", in Bartel-Radic (2019), *Innovative and alternative research methods in economics and business administration*, Publisher: EIKV
5. Artis A, Bartel-Radic A et Haidar H (2019), "Quantifying qualitative case study research with QCA: implications and process of the method from the example of a study on inter-organizational collaboration" in Bartel-Radic (2019), *Innovative and alternative research methods in economics and business administration*, Publisher: EIKV
6. Artis A., Monvoisin V., (2018), "La finance participative: des ressources de la réciprocité aux ressources de la financiarisation?" in Jérôme Blanc; Émilie Lanciano; Damien Sauze, *Tensions sur les ressources : l'économie sociale en recomposition : XXXVIIIes Journées de l'Association d'économie sociale*, Presses Universitaires de Louvain, 2018
7. Artis A et B. Pecqueur (2018), « Comprendre la place et le rôle des entreprises de l'ESS dans le développement territorial », dans M. Talandier et B. Pecqueur (dir), *Renouveler la géographie économique*, Economica/Anthropos, p. 138-150.
8. Artis A, Panenko A et Pezzini E, (2017) Les coopératives énergétiques dans un système énergétique national : regards croisés entre la France et l'Italie, in Artis A (2017), *Coopération, gouvernance, territoire et transition énergétique*, Editions campus ouvert
9. Lambersens S, Artis A, Demoustier D, Mélo A (2017) "History of Consumer Cooperatives in France: From the Conquest of Consumption by the Masses to the Challenge of Mass Consumption" in Mary Hilson, Silke Neunsinger and Greg Patmore (eds.), *A global history of consumer co-operation since 1850: Movements and businesses*.

10. Artis A, Sandrine Ansart, Virginie Monvoisin (2016), « La banalisation des coopératives : une dynamique irréversible ? Le cas des banques coopératives en France », *Les Coopératives : Nouvelles pratiques, nouvelles analyses*, Ed Campus Ouvert
11. Artis, A. (2015), « Financement des structures de l'ESS et finances solidaires » in Holcman (2015) *Économie sociale et solidaire*, Dunod
12. Artis, A., Bouchard, M.J. and Rousselière, D., (2015) "Does the social economy count? How do we count it? Representations of the social economy through statistical indicators", in: Bouchard, M. J. and Rousselière, D. (eds), *The Weight, Size and Scope of the Social Economy. An International Perspective*, Brussels, PIE Peter Lang.
13. Artis A (2014), « Le groupement d'employeurs comme une forme innovante de flexicurité : entre réalité et utopie » in Amine S. (eds), *Les politiques du marché du travail face à la crise économique : vers une convergence internationale*. Québec, Les Presses de l'Université Laval, 2014, pp 167-174
14. Artis A, Demoustier D., et Lambersens, S. (2013), « La coopérative, une entreprise socio-marchande? », in Molina et alii, 2013, *L'étonnant pouvoir des coopératives*.
15. Artis A, Blisse H (2013), « Innovative Approaches to Generating and Using Cooperative Capital: Observations from France and Germany" in Silvio Goglio, Yiorgos Alexopoulos. *Financial Cooperatives and Local Development*, Routledge Studies in Development Economics, pp. 162, 2013
16. Artis A et Demoustier D. (2012), « L'économie sociale : penser l'économie autrement », in David Hiez, Eric Lavillunière (eds) *Théorie générale de l'économie sociale et solidaire*, éd. Larcier, pp 33-54
17. Artis A, Demoustier D. et Puissant E. (2011), « Le rôle de l'économie sociale et solidaires dans les territoires : six études de cas comparées », in Flahault E., Noguès H. et Schieb-Bienfait N. (dir), *L'économie sociale et solidaire. Nouvelles pratiques et dynamiques territoriales*, coll. Économie et Société, PUR, pp. 207-221.
18. Artis A, Demoustier D., Hofmann B. et Puissant E. (2010), « L'Économie sociale et solidaire dans les transformations socio-économiques urbaines : l'exemple de Grenoble » in Itçaina X., *La politique du lien*, coll. Espace et Territoires, PUR, pp. 39-56.
19. Artis A (2010), « Une finance autrement : mutualisme et finances solidaires », in Hutin H (dir), *Toute la Finance*, 4^{ème} édition, Eyrolles éditions, pp. 1086-110

Direction d'ouvrages scientifiques

1. Artis A (2017), *Coopération, gouvernance, territoire et transition énergétique*, Editions campus ouvert
2. Ansart S., Artis A., Monvoisin V., (2016) (dir), *Les coopératives : nouvelles pratiques, nouvelles analyses*, Editions campus ouvert
3. Artis A, (2012), *La finance solidaire : analyse socio-économique d'un système de financement*, éditions Houdiard

Communication dans des colloques (liste non exhaustive – uniquement à partir de 2016)

1. Artis A, Bovet A et Godard S (2020), Histoire ou récits mythiques? Effets de sources dans l'étude des pratiques sociales de la coopération, Colloque «L'ESS, quelle Histoire? Dynamiques, méthodes et perspectives pour l'histoire de l'économie sociale et solidaire» à Paris, 7-8 février 2020
2. Artis A et Bovet A (2019), The Paradoxical Relation Between Consumer Cooperatives and Transformation in French History, from the 19th Century to Nowadays, Colloque de l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) «Cooperatives and the Transformation of Business and Society», Berlin, 21-23 août 2019
3. N'Goran K et Artis A (2019), «Relations croisées entre la microfinance et le secteur bancaire: Continuités et discontinuités dans l'octroi de crédit», GESS, décembre 2019, Valence
4. Artis A et Bovet A (2019), Dynamique territoriale des acteurs de l'ESS dans le champ alimentaire sur le territoire de la Métropole grenobloise, Colloque ESSAQUI sur le thème «Institutionnalisations en miroir: les mutations des régimes territoriaux de l'économie sociale et solidaire» à Bordeaux, 15-16 mai 2019.
5. Artis A, Bovet A et Mélo A (2018), Les coopératives de consommation: l'occasion manquée de la modernité, Journée d'études «Coopératives et modernisation» à Dijon, 15 novembre 2018
6. Artis A et Vilette M-A (2018), *Le développement professionnel des alternants dans un groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification*. 29^{ème} Congrès AGRH, Expérimentations locales, contextualisation des solutions. Pour aligner une GRH avec la métamorphose des organisations, 29-31 octobre, Lyon.
7. Artis A et Bovet A (2016), Aborder l'utopie dans l'économie sociale et solidaire : enjeux définitionnels et empiriques, XVI^e Rencontres du Réseau Inter-universitaire de l'Economie Sociale et Solidaire (RIUESS) à Montpellier sur le thème «Les « communs » et l'économie sociale et solidaire. Quelles identités et quelles dynamiques communes ?», 25-27 mai 2016

Annexe 3 Glossaire

Arrangements institutionnels

- Chez les néo-institutionnalistes : Williamson (1985 ; 1991), Davis et North (1971)

= relations contractuelles vecteurs de transactions (Ménard, 1997).

- Pour la théorie de la Régulation :

= variété des formes de coordination et notamment éviter une trop grande focalisation sur le marché comme seul ou principal arrangement institutionnel (Boyer, 1999).

Conventions :

- Les conventions sont des « cadres communs d'actions, notion multiforme qui avait l'avantage de se connecter directement avec l'analyse économique des problèmes de coordination en situation d'incertitude » (Bessy & Favereau, 2003 : 121).
- La convention constitue une extériorité dont la présence transforme les individus et leurs relations. Pour le dire autrement, la convention ne se réduit pas à la seule mise en commun des rationalités individuelles. Elle introduit un élément nouveau, de nature collective ou sociale, qui échappe à la pure logique de la rationalité stratégique (Orléan, 2004).
- Une convention constitutive représente un préalable, une condition qui rendent l'action possible l'action individuelle, ce préalable pose des limites à l'action des individus. « *l'accord entre des individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive* » (Dupuy et al. 1989 : 142). Mais cette convention doit « être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets » (Dupuy et al. 1989 : 143).
- La convention comme modèle d'évaluation : une représentation du collectif associée à une idée du fonctionnement correct de la relation que des individus créent entre eux. Elle se traduit ainsi simultanément par la construction d'un collectif (à l'état de représentation), l'affirmation d'une forme de coordination associée à une modalité d'évaluation prééminente en son sein, et la formation d'attentes quant aux comportements respectifs de ses membres (Bessis, 2008).
- Les règles conventionnelles sont des règles implicites ou régularités observables. Elles partagent quatre caractéristiques : i) l'arbitraire ; ii) l'absence de sanction juridique ; iii) l'origine obscure ; iv) l'absence de formulation précise ou officielle. Ces régularités peuvent faire l'objet d'une formulation explicite, voire officielle, qui peut faciliter la reconnaissance de leur origine et même leur associer une sanction (Bessis, 2008).

Dispositifs institutionnels :

- Institutions productrices de normes, de processus, d'intervention qui encadrent et orientent ces régimes économiques. Elles permettent d'éviter une approche exclusivement étatique » (Bartoli et Boulet, 1990, p 19).

- Ensemble des institutions productives de normes, de processus et de réglementation (Boulet, Bartoli 1990, Gallois 2012, Lamarche 2010, Chanteau et alii, 2016).
- Les dispositifs institutionnels s'inscrivent dans des formes institutionnelles dominantes, de règles de formation d'organisations collectives, de normes de qualité spécifiques. Ces dispositifs peuvent être d'origine locale, nationale ou internationale, avec des conflits inter-niveaux.

Entreprise :

- La grande entreprise fordiste : « organisations orientées vers le profit et où les comportements sont, à tous les niveaux, orientés par le calcul monétaire » (Azoulay, Weinstein 2001).
- L'« entreprise capitaliste » [...] désigne une forme de production historiquement datée, qui a joué et continue de jouer un rôle considérable dans le développement économique. Nous utiliserons fréquemment par la suite le terme « entreprise », sans autre précision, mais c'est bien cette forme d'entreprise que nous avons en tête » (Eymard-Duvernay (2004, p 4).

Forme institutionnelle

- « ... toute codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux » (Boyer, 2004, p. 39). L'État est à la fois une forme institutionnelle parmi les autres (il détermine les dépenses et recettes publiques) et une forme présente à travers toutes les autres, en tant que principal vecteur de codification.

Mode de production :

- « ... toute forme spécifique des rapports de production et d'échange, c'est-à-dire des relations sociales régissant la production et la reproduction des conditions matérielles requises pour la vie des hommes en société » (Boyer, 1986, p. 43).
- Le mode de production capitaliste spécifie la forme que prennent ces deux rapports sociaux fondamentaux dans une économie capitaliste : le rapport de production prend la forme salariale (on parle de rapport salarial), le rapport d'échange prend la forme marchande (on parle de rapport marchand).

Modes de régulation :

- Processus de combinaison entre les dispositifs institutionnels et les régimes économiques de fonctionnement (Boulet, Bartoli 1990, Gallois 2012, Lamarche 2010, Chanteau et alii, 2016).

Processus productifs :

- Résultats et supports d'interactions entre les individus, les entreprises et les institutions.

Régimes économiques :

- Mécanismes économiques assurant la reproduction par la formation, transformation et la recombinaison du processus productifs (Boulet, Bartoli 1990, Gallois 2012, Lamarche 2010, Chanteau et alii, 2016).

Rapport social :

- Ensembles de comportements réguliers associés à la représentation de différents ensembles de places au sein d'un collectif : i) régularité de comportement :
- « ... parler de rapports sociaux, c'est désigner la régularité de certaines pratiques sociales » [Lipietz, 1985, p. 8] ; ii) classement : « Par rapport social on désigne tout ensemble de places en nombre défini ou indéfini (supérieur à deux), qui forment système en raison d'une codification établie à l'échelle de la société et dont certaines d'entre elles au moins sont similaires » (Billaudot, 1996, p. 30, cité par Bessis, 2008).
- Contient une dimension symbolique ou idéologique et une dimension politique.

Titre : L'entreprise collective d'ES comme unité conceptuelle pour une recherche institutionnaliste de l'ES

Auteur : **Amélie Artis**

Mémoire d'habilitation à diriger des recherches

Résumé :

Ce mémoire d'habilitation à diriger des recherches résume mes travaux et dessine les contours théoriques, épistémologiques et méthodologiques de mon programme de recherche en économie sociale (ES). Au-delà de la présentation de mes objets de recherche et de leur cohérence, j'énonce mon programme de recherche en ES inscrit dans une approche institutionnaliste unifiée. Nous nous inscrivons dans les courants institutionnalistes, principalement dans les deux écoles françaises des économies des conventions et de la théorie de la Régulation, afin d'étudier les institutions cachées et les conventions émanant de l'ES et contribuant à la soutenabilité de notre système économique. A travers nos objets comme la finance solidaire, la finance participative, les coopératives, nous analysons leur rôle dans les régulations sectorielles et territoriales.

Mots clés JEL : B52, L3, P13, P1, R5.

Mots clés : institutionnalisme, économie politique de l'entreprise, entreprise collective, économie sociale et solidaire.

Mots clés : coopératives, finance solidaire, implantation territoriale.