

Du tiers secteur à l'économie sociale et solidaire *Débat théorique et réalité européenne*

*Jean-Louis Laville,
Professeur au CNAM
et co-directeur du LISE (CNAM-CNRS)*

Depuis les années 1980, un regain d'intérêt se manifeste pour les organisations qui ne sont ni publiques, ni privées à but lucratif ; l'appellation la plus répandue pour les désigner est celle de tiers secteur. L'approche américaine, celle du Johns Hopkins Project [Salamon, Anheier, 1995] dominante au niveau international en la matière définit ce tiers secteur comme le secteur regroupant l'ensemble des organisations sans but lucratif ("non profit organizations").

UNE CRITIQUE EUROPEENNE DU TIERS SECTEUR

Ce courant d'analyse des associations relève au départ de l'économie néo-classique et les appréhende par le biais des échecs du marché dans la fourniture de services individuels et par le biais des échecs de l'État dans la fourniture de services collectifs.

Dans ces théories souvent désignées comme celles du "choix institutionnel", il s'agit de rendre compte des raisons du recours au marché, à l'État ou au secteur non lucratif. Cette approche suppose une séparation entre ces trois "secteurs" et une hiérarchisation, le secteur non lucratif étant adopté comme une option de deuxième rang ou de troisième rang quand les solutions fournies par le marché et l'État s'avèrent inadéquates.

- *Une première critique concerne le statut du critère de non lucrativité.* La théorie du choix institutionnel autonomise le critère de non lucrativité et le considère comme le vecteur privilégié de la confiance des usagers dans les services offerts par les associations. Or, ce critère n'apparaît pas comme le seul propre à créer la confiance, il peut être concurrencé par des normes adoptées par des structures à but lucratif. D'autres dispositifs sont mobilisables par toutes les organisations (codes éthiques, certifications, labels, ...), ce que diverses études ont confirmé [Karpik, 1989]. Il est en conséquence difficile de percevoir quand et pourquoi la non lucrativité s'avère décisive dans la décision des individus concernés. Sélection adverse et risque moral se rencontrent dans de nombreuses activités et signalent des difficultés du marché au sens standard du terme. Ces caractéristiques n'ont pas empêché que se développent des marchés dans nombre de ces activités, comme le conseil aux entreprises ou les services professionnels ; seulement le marché est un "marché-réseaux" caractéristique de l'économie de la qualité et un marché d'organisations dans lequel les clients choisissent non pas tel produit ou service mais telle organisation (cabinet de conseil, centre hospitalier, garage) parce que c'est l'organisation qui est réputée, connue, positionnée et "fait" la qualité de ses membres. Les limites du modèle classique de marché peuvent donc être surmontées par des marchés dotés de règles de qualité et d'institutions garantissant des critères de déontologie.
- *Une deuxième critique porte sur la faiblesse de l'explication des phénomènes de construction des associations.* Ce qui est détaillé, ce sont les raisons pour lesquelles usagers ou donateurs ont recours à des associations mais le postulat implicite est celui de leur existence préalable, permettant justement que s'exprime une possibilité de choix en leur faveur. Le désintéressement de certains, manifeste dans la non lucrativité, est supposé expliquer l'intérêt économique individuel des autres. Le désintéret des promoteurs

d'organisations sans but lucratif engendre la confiance d'acteurs qui ont alors recours à ces organisations en raison de l'affichage du caractère non lucratif de l'activité pour optimiser leur satisfaction. Cette impasse théorique est poussée à bout par la théorie économique de l'altruisme montrant comment le désintéressement lui-même est économiquement rationnel et constitue en somme une forme de réalisation de l'intérêt individuel, la satisfaction éprouvée par le fait de rendre service à autrui étant introduite dans la fonction d'utilité du consommateur [Gadrey, 2000].

- *La troisième critique qui peut être faite aux analyses du tiers secteur est leur focalisation sur le registre de l'intérêt.* Elles rabattent l'ensemble des décisions humaines sur des choix rationnels relevant de comportements instrumentaux, c'est-à-dire orientés vers le résultat de l'action ; ce qui aboutit selon les termes d'Etzioni [1988] à dénier l'existence de la société. La société n'est que le résultat de choix individuels orientés vers l'intérêt et les individus sont considérés seulement comme des consommateurs. Leurs décisions tendent à maximiser leurs avantages. Le rôle des organisations n'est donc perçu qu'à travers leur fonction de production de biens et services laissant dans l'ombre d'autres dimensions. Intégration sociale ou participation démocratique sont des enjeux ignorés. Certaines de ces théories utilitaristes peuvent même aller jusqu'à interpréter des héritages culturels riches et complexes comme des entraves à des décisions logiques ou comme des données de moindre importance que l'efficacité dans la prestation.
- *La quatrième critique porte sur la conceptualisation sectorielle* qui autorise une version fonctionnelle et pacifiée des rapports entre le marché, État et association. L'approche par les limites du marché et de l'État se prête à une interprétation idéologique évidente quand le secteur non lucratif est convoqué pour justifier le retrait de l'État. Le glissement vers une valorisation de la société civile qui soit une alternative à l'intervention de l'État peut donc s'inscrire dans le prolongement d'une théorie du choix rationnel dans laquelle les agents choisissent entre les solutions marchandes, étatiques et non lucratives.
- *La cinquième critique porte sur la hiérarchisation implicite* qui est contenue dans la théorie du choix institutionnel. Elle ne se contente pas de considérer par construction le marché, l'État et les associations comme des entités distinctes et de " les placer dans des compartiments séparés " [Lewis, 1997 : 166], elle va plus loin en proposant une grille d'analyse dans laquelle le marché et l'État sont appréhendés comme les piliers de la société et les associations comme un complément ; selon elle, comme le souligne Godbout [2000 : 98], " le marché et l'État représentent la façon normale de faire circuler les biens et les services " et si l'État peut être remplacée par les organisations sans but lucratif, c'est pour lui succéder parce qu'il aurait failli dans ses tâches de protection en versant dans la bureaucratie.

Or, une telle conception est infirmée par l'histoire, l'associationnisme ayant précédé l'intervention publique. D'où le déplacement nécessaire vers des conceptions reposant sur d'autres présupposés qui n'ignorent pas les enseignements d'une évolution de plus de deux siècles.

A cet égard, une approche plus historique qu'hypothético-déductive, basée sur la réalité européenne a permis de dégager deux conceptions complémentaires : économie sociale et économie solidaire.

UNE APPROCHE CENTREE SUR LES ORGANISATIONS : L'ECONOMIE SOCIALE

La définition des organisations retenues dans l'approche de l'économie sociale européenne est plus large que celle du tiers secteur car l'exclusion des coopératives et mutuelles, au motif qu'elles peuvent distribuer une partie de leurs bénéfices aux membres, opérée par des analyses anglo-saxonnes ne peut se justifier dans le contexte européen. D'abord, certaines coopératives comme les coopératives de construction en Suède n'ont jamais distribué de profit. Ensuite, la distribution des surplus est dans tous les cas limitée parce que les coopératives et mutuelles sont issues du même creuset que les associations, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas formées dans une perspective de rentabilisation du capital investi mais dans un objectif de satisfaction d'un intérêt général ou d'un intérêt mutuel [Gui, 1992], de contribution au bien commun ou de réponse à des demandes sociales exprimées par certaines catégories de la population [Laville, Sainsaulieu, 1997].

Une définition par le critère de limitation de la lucrativité

En Europe, les luttes menées au dix-neuvième siècle ont débouché sur des compromis légalisant l'existence d'organisations dans lesquelles une catégorie d'agents, autre que les investisseurs, se voit attribuer les droits de propriété. Les statuts obtenus (coopératif, mutualiste, associatif) délimitent un ensemble d'organisations d'économie sociale dans lesquelles ce n'est pas la contrainte de non lucrativité qui est déterminante mais le fait que l'intérêt matériel des apporteurs de capitaux est soumis à des limites. La frontière ne passe donc pas entre organisations avec ou sans but lucratif mais entre sociétés capitalistes et organisations d'économie sociale qui privilégient la constitution d'un patrimoine collectif par rapport au retour sur investissement individuel. Autrement dit, en Europe l'accent est mis au niveau organisationnel sur tous les statuts qui restreignent l'appropriation privée des résultats.

Tableau : Critères de définition des organisations

Economie sociale	Tiers secteur
Critère de limite apportée à l'appropriation privée de résultats et au pouvoir des apporteurs de capitaux : inclusion des coopératives et mutuelles	Critère de non redistribution : exclusion de coopératives et mutuelles

En conséquence, la définition adoptée par Johns Hopkins souffre d'un biais américain [Borzaga, 1998] parce qu'elle repose sur le critère de la contrainte de non redistribution structurant la configuration américaine du secteur, avec un rôle marqué des fondations. Ce critère ne rend pas compte des spécificités juridiques des pays européens pour lesquels le critère discriminant est l'existence de limites à la redistribution. C'est celui-ci qui confère aux organisations d'économie sociale leurs différences par rapport aux autres organisations productives. Aussi disparates soient-elles, les expériences européennes ont néanmoins en commun de représenter une tradition différente de la tradition américaine, qui leur est propre insistant moins sur la philanthropie et le bénévolat que sur les actions collectives basées sur l'entraide mutuelle et la participation des citoyens concernés par les problèmes sociaux.

Une définition juridico-institutionnelle et normative

L'économie sociale se distingue du tiers secteur parce qu'elle tire les leçons d'une histoire, prenant acte de ce que les expériences associatives menées dans un premier temps ont débouché sur des statuts qui les ont différenciés dans un second temps. L'approche de l'économie sociale s'est ainsi imposée comme juridico-institutionnelle ; elle présente l'avantage de faciliter le repérage statistique des organisations concernées puisqu'elle admet

trois composantes : les coopératives, les mutuelles et les associations. Comme le reconnaissent les spécialistes, l'adoption d'une de ces formes juridiques "est un indice important, mais ne garantit pas en soi l'appartenance d'une organisation à l'économie sociale. Dans certains pays, il peut exister beaucoup d'entreprises qui n'ont de coopératif que le nom... De même le statut associatif ou mutualiste peut parfois servir de façade juridique à des activités à but de lucre ou à des structures para-publiques" [Defourny, Develtere, Fonteneau, 1999 : 38].

Une approche normative est donc suggérée pour être combinée avec l'approche juridico-institutionnelle. Selon ce croisement "l'économie sociale regroupe les activités économiques exercées par des sociétés, principalement des coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit ; autonomie de gestion ; processus de décision démocratique ; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus" [*ibid.* : 38]. Cette adjonction de principes, si elle précise le fonctionnement des organisations, remet en cause la simplicité de classement qui découlait de l'approche juridico-institutionnelle. D'où une ambiguïté dans les textes sur l'économie sociale, oscillant entre l'inclusion de toutes les composantes statutaires quant il s'agit de mettre en évidence leur poids dans l'économie, et l'exclusion de certaines structures au motif du décalage entre leur réalité observable et les principes affirmés.

Une définition par le système de règles

Pour ne pas se cantonner à une approche par les statuts sans se contenter de principes éthiques généraux, une approche de l'économie sociale par son système de règles a été proposée, visant à dépasser les débats sur les valeurs qui seraient propres à l'économie sociale pour approfondir les propriétés originales dont sont dotés les organismes qui en font partie. Les organisations d'économie sociale peuvent être appréhendées par leurs spécificités qui tiennent à la combinaison volontaire d'un groupement de personnes et d'une entreprise [Vienney, 1994], réciproquement liés par un rapport d'association et d'activité. Le système de règles qui en résulte peut être rattaché aux deux pôles de la combinaison et à leurs relations : les membres disposent de droits égaux dans les organes sociaux à compétence générale ; la part des excédents de gestion réinvestie dans l'entreprise reste durablement propriété sociale ; le partage des excédents de gestion entre les personnes associées, quand il existe, est proportionnel à leurs activités avec l'entreprise [Délégation générale à l'innovation sociale et à l'économie sociale, 1992].

Avec Fauquet [1965], prolongé par Vienney, le *modèle coopératif* devient la *référence* pour l'ensemble de l'économie sociale, ce qui amène à n'y intégrer, parmi les associations, que celles qui sont "gestionnaires d'entreprises" [Vienney, 1980-1981 ; 1994]. Le phénomène associatif n'est reconnu que sous la forme de l'association gestionnaire. L'économie sociale est composée d'entreprises non capitalistes sur le marché et l'indicateur de la réussite est celui de la croissance du volume d'activités marchandes, occultant toute interrogation sur le fonctionnement interne et les sphères non marchandes de l'économie. Ainsi, les associations dont les ressources émanent largement de la redistribution et du bénévolat sont à la lisière d'une économie sociale dont la charte affirme que ses composantes "vivent dans l'économie de marché" et développent "des institutions que l'économie marchande traditionnelle ne suscite pas".

Cette définition évalue les coopératives, les mutuelles et les associations au regard de l'évolution des rapports entre membres et des résultats économiques examinés selon le degré d'insertion dans l'économie marchande.

UNE APPROCHE PLURIELLE DE L'ÉCONOMIE ET DE LA DÉMOCRATIE : L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE

L'économie sociale, en se définissant par un ensemble d'organisations, laisse ouverte la question plus large de son inscription dans l'économie et dans la démocratie contemporaines. Une interrogation sur ces deux plans a donné naissance à la perspective de l'économie solidaire élaborée pour rendre compte d'une multitude d'initiatives qui se sont manifestées en Europe depuis deux décennies.

La dimension économique

Sur le plan économique, l'approche de l'économie solidaire prend appui sur les travaux insistant sur la pluralité des principes économiques qui peut être inférée des apports convergents d'auteurs tels que Boulding [1973], Mauss [1923], Perroux [1960], Polanyi [1983] ou Ruzo Migliaro [1988] qui proposent une définition extensive de l'économie distinguant trois principes.

- Le principe du marché permet une rencontre entre offre et demande de biens et services aux fins d'échanges à travers la fixation de prix. La relation entre offreur et demandeur s'établit sur une base contractuelle à partir d'un calcul d'intérêt. Le principe du marché ne suppose pas une immersion dans des relations sociales " considérées aujourd'hui par les cultures occidentales comme étant distinctes des institutions pensées comme économiques " [Maucourant, Servet, Tiran, 1998]. Il n'est pas forcément produit par le système social, contrairement aux autres principes économiques ci-dessous.
- La redistribution est le principe selon lequel la production est remise à une autorité centrale qui a la responsabilité de la répartir, ce qui suppose une procédure définissant les règles des prélèvements et de leur affectation. De fait s'établit ainsi une relation dans la durée entre l'autorité centrale qui impose une obligation et les agents qui y sont soumis.
- La réciprocité correspond à la relation établie entre des groupes ou personnes grâce à des prestations qui ne prennent sens que dans la volonté de manifester un lien social entre les parties prenantes. Le cycle de la réciprocité contraste avec l'échange marchand, parce qu'il est indissociable des rapports humains qui mettent en jeu des désirs de reconnaissance et de pouvoir, et il se distingue de l'échange redistributif, dans la mesure où il n'est pas imposé par un pouvoir central.

Aujourd'hui, comme hier, la réflexion sur les rapports entre économie et démocratie gagne à s'inscrire dans une perspective plus réaliste et moins idéologique que celle de l'économie de marché : celle d'une économie avec marché, autrement dit d'une économie plurielle dont le marché constitue l'une des composantes qui ne peut occulter la présence de la redistribution et de la réciprocité.

Certes la répartition entre les trois principes économiques que sont le marché, la redistribution et la réciprocité a considérablement varié dans l'histoire et chacun de ces principes a été profondément infléchi par l'avènement de la démocratie moderne, néanmoins celle-ci n'a pas signifié la seule diffusion du principe de marché. En fait, le marché a été largement autonomisé et " désencastré " des relations sociales, mais une véritable invention solidaire démocratique a également vu le jour : la redistribution publique a vu ses règles édictées par le biais de la démocratie représentative et la réciprocité a pu se déployer à partir d'engagements volontaires dans l'espace public émanant de citoyens libres et égaux. La reconnaissance des droits individuels a rendu possible le développement d'une solidarité, expression d'une estime sociale dont atteste la réciprocité égalitaire qui à son tour, a alimenté une demande de solidarité institutionnelle qui concourt également à l'élargissement du domaine des droits sur

lesquels sont indexées des modalités de redistribution publique permettant la sortie des dépendances traditionnelles et philanthropiques. Face au marché, la solidarité démocratique s'est donc définie par l'articulation d'une réciprocité égalitaire et d'une redistribution publique. Ainsi, les trois principes économiques perdurent même si leur pondération fluctue et leur forme s'infléchit.

L'approche de l'économie solidaire met l'accent sur l'hybridation entre ces trois principes. Selon cette perspective, c'est en combinant les ressources émanant de ces trois principes en fonction des logiques de projet que les structures d'économie sociale sont en mesure de se prémunir contre les phénomènes de banalisation ou de marginalisation. Encore convient-il d'expliquer quels peuvent être les ressorts d'une démarche qui vise l'hybridation, ce qui implique de relier la dimension économique à la dimension politique.

La dimension politique

Un autre apport de l'approche de l'économie solidaire tient en effet à la dimension politique. Au dix-neuvième siècle, l'extension du marché a entraîné des réactions de la part de la société, parmi lesquelles la constitution d'associations, puis la construction d'un État social protecteur. Les associations étaient effectivement "la première ligne de défense" [Lewis, 1997 : 166] élaborée par la société puis relayée par l'État.

L'une des originalités du point de vue européen est d'inscrire ces initiatives de la société civile dans l'espace public des sociétés démocratiques modernes. Les relations entre ces initiatives et les pouvoirs publics sont alors déterminantes parce qu'elles touchent aux deux problématiques du politique : la première qui met l'accent sur le potentiel d'action des membres de la communauté politique dans son ensemble et la seconde qui est plus centrée sur l'exercice du pouvoir [Maheu, 1991].

L'ensemble des interactions entre pouvoirs publics et initiatives de la société civile se traduit par des effets mutuels dont l'intensité et les modalités varient considérablement dans le temps. D'un côté, les initiatives d'acteurs sociaux diversifiés, par leur existence, participent à l'évolution des formes de la régulation publique. D'un autre côté, les règles édictées par les pouvoirs publics influent sur les trajectoires des initiatives. Isoler des organisations sans saisir leurs rapports avec la sphère publique, c'est donc oublier leur dimension institutionnelle.

DES CHOIX THEORIQUES

L'approche européenne part de cas critiques du tiers secteur pour remplacer la référence à un secteur par la mise en évidence de la force structurante du principe de solidarité et par l'étude des relations étroites entre action associative et pouvoirs publics.

De la notion de secteur à celle de solidarité

Contrastant avec les approches hypothético-déductives propres à l'économie néo-classique, un nombre significatif de recherches adopte des méthodologies plus compréhensives. Le principal enseignement de celles-ci porte sur une relativisation de la notion de secteur et sur une mobilisation du concept de solidarité pour expliciter des pratiques sociales diverses qui peuvent être regroupées sous l'appellation générique d'associationnisme civique. Bien qu'elles ne soient pas exclusivement européennes, puisque des orientations proches imprègnent des productions d'autres continents comme le montre la littérature sud-américaine [Larrachea, Nyssens, 1994 ; Razetto, 1998 ; Ortiz, 1998 ; La Serna, 2000 ; Carvalho de Filho, 2001 : 306-334] il n'est pas anodin de constater que les contributions européennes à l'analyse des associations sont largement représentées dans ce courant. En Europe, en effet, la reconnaissance des droits de l'homme et du citoyen a déstabilisé l'ancien ordre social sans

éliminer les différences de conditions héritées des sociétés traditionnelles. Avec l'apparition de la question sociale, dès le dix-neuvième siècle, la compatibilité entre citoyenneté et développement économique a en conséquence fait l'objet de débats passionnés dans lesquels se sont inscrites les émergences associationnistes.

De la notion de secteur à celle d'action publique

La seconde originalité européenne consiste à relier associationnisme et action publique puisque les deux sont issues de la résistance à l'utopie d'une société de marché et qu'elles sont profondément imbriquées. Alors que les différentes déclinaisons des théories du choix institutionnel faisaient des associations des organisations intervenant en cas de défaillances du marché ou de l'Etat. Une démarche plus historique amène à mettre en évidence que les organismes associatifs "ne sont pas seulement des producteurs de biens et services mais d'importants facteurs de coordination politique et sociale" [Seibel, 1990 : 46]. C'est ce qu'on reconnu les promoteurs de la recherche internationale Johns Hopkins quand ils sont passés de la notion de « secteur non lucratif » à celle de "secteur de la société civile" [Salamon, Anheier, 1997]. Cette ouverture, qui témoigne d'un rapprochement avec la sensibilité européenne est intéressante pour rendre compte de l'inscription des associations dans la société, mais a pour corollaire d'assimiler de manière trop rapide le secteur associatif à l'ensemble de la société civile et de ne pas analyser suffisamment les interactions avec l'État et le marché.

En effet, une vision strictement sectorielle oublie la dimension intermédiaire des associations qui peuvent être abordées comme des espaces opérant le passage de la sphère privée à la sphère publique. L'action associative, issue de la rencontre entre personnes ouvre à l'espace public, c'est-à-dire qu'elle offre à ces personnes la possibilité de contribuer à la construction d'un monde commun indispensable à la démocratie, à travers un engagement volontaire ménageant la pluralité des opinions, la conflictualité des intérêts et la différence des perspectives. La médiation entre espace privé et public, qui s'opère de bien des manières différentes, et les combinaisons de ressources et de logiques d'action auxquelles elle renvoie sont mal traduites par des représentations qui postulent une claire délimitation entre des secteurs aux frontières bien établies. Le retour sur la genèse et l'institutionnalisation des associations souligne l'ampleur des interdépendances entre action associative et action publique.

Si l'on caractérise la société civile à la suite de Cohen et Arato [1992] comme une sphère différente de l'État et du marché, les associations relèvent d'une société civile organisée parce qu'elles influent sur la configuration de l'espace public par le biais d'innovations et de dissensions qu'elles parviennent à exprimer, y compris pour leur production socio-économique. Cependant, comme le dit justement Barthélemy [2000, pp. 15-17], "les activités de la société civile ne sont pas dissociables de la société politique" et les associations ne sont pas que l'expression de la société civile, elles sont aussi impliquées dans des rapports de pouvoir parce qu'elles "médiatisent les conflits idéologiques de la société globale, contribuent à la formation des élites et à la structuration du pouvoir local et participent à la définition des politiques publiques tout en légitimant la sphère politico-administrative". Les associations touchent aux deux dimensions du politique : d'une part le politique non-institutionnel axé sur le potentiel d'action des citoyens et supposant qu'ils se saisissent pratiquement de la liberté positive dont ils disposent formellement, d'autre part le politique institutionnel centré sur l'exercice du pouvoir.

En somme, ainsi que le remarque Walzer [2000], la société civile, si elle reconnaît les liens interpersonnels, est marquée par les inégalités [Chanial 2003]. De son côté, l'État procédant

d'orientations universalistes garantit des droits tout en établissant des règles générales et des procédures standardisées qui négligent l'apport des relations sociales de proximité. Dès lors, la véritable question à poser ne concerne pas la substitution de la société civile à l'État, ni la dissolution de la société civile dans le marché, mais le renforcement mutuel entre démocratisation de la société civile et démocratisation des institutions publiques.

BIBLIOGRAPHIE

Barthélémy, M., *Associations : un nouvel âge de la participation ?*, Paris, Presses de Sciences Po, 2000.

Boulding K., *La economia del amor y del temor*, Alianza Editorial, Madrid, 1973.

Carvalho de França Filho G., *Sociétés en mutation et nouvelles formes de solidarité : le phénomène de l'économie solidaire en question – l'expérience des régies de quartier au carrefour de logiques diverses*, Thèse de doctorat, Université Paris 7, 2001.

Chanial P., « Les trésors perdus du socialisme associationniste français », *Hermès*, n° 36, « Économie solidaire et démocratie », Paris, Cnrs Editions, 2003.

Cohen, J.L., Arato, A., *Civil Society and Political Theory*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England 1994.

Defourny J., Develtere, Fonteneau (eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris-Bruxelles, De Boeck Université, 1999.

Délégation générale à l'innovation sociale et à l'économie sociale, Ministère de l'éducation nationale, *Les institutions de l'économie sociale*, Paris : Banque intermédiaire pour la documentation des programmes d'enseignement et de recherches sur l'économie sociale, 1992.

Fauquet G., *Œuvres complètes*, Paris, Éditions de l'Institut des études coopératives, 1965 (1^{ère} édition, 1935).

Gadrey, J., *Nouvelle économie, nouveau mythe ?*, Paris, Flammarion, 2000.

Gui B., Fondement économique du tiers secteur, *Revue des Études Coopératives Mutualistes et Associatives*, n° 44-45, 4e trimestre 1992.

Karpik L., L'économie de la qualité, *Revue française de sociologie*, XXX, 1989.

La Serna C.A., “ La producción democrática del bienestar – Notas teórico-metodológicas para su análisis ”, *Cahiers du LAREPPS* (Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales), n° 00.07, Université du Québec à Montréal, Montréal, 2000.

Laville J.L., Sainsaulieu R., *Sociologie de l'association*, Paris, Desclée de Brouwer, 1997.

Lewis J., Le secteur associatif dans l'économie mixte de la protection sociale, in MIRE-Rencontres et Recherches avec la collaboration de la Fondation de France, *Produire les solidarités - La part des associations*, Paris, 1997.

Maheu L., Vers une grande théorie du politique, in L. Maheu, A. Sales, *La recomposition du politique*. Paris, L'Harmattan, Montréal, Presses universitaires de Montréal, 1991.

Maucourant J., Servet J.M., Tiran A., *La modernité de Karl Polanyi, introduction générale*, Paris, L'Harmattan, 1998.

Mauss, M., *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, *Année sociologique*, Paris, 1923.

Ortiz H., Munoz I. editors, *Globalizacion de la solidaridad. Un reto para todos*, Lima, Grupo Internacional Economia Solidaria - Centro de Estudios y Publicaciones, juin 1998, Lima, Pérou.

Perroux F., *Economie et société, contrainte-échange-don*, Paris, Presses Universitaires de France, 1960.

Polanyi K., *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, (traduction française), Paris, Gallimard, 1983.

Razetto Migliaro, L., *Economia de solidaridad y mercado democratico, Libro tercero, Fundamentos de una teoria economica compensiva*, Programa de Economia del Trabajo, Santiago du Chili, 1988.

Salamon L.M., Anheier H., *Defining the Nonprofit Sector*, Manchester, Manchester University Press, 1995.

Walzer M., « Sauver la société civile ? », in *Mouvements*, n° 8, La Découverte, 2000.