

LE POTENTIEL D'INNOVATION DES ENTREPRISES ET DES ORGANISATIONS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE : ÉLÉMENTS DE PROBLÉMATIQUE

O POTENCIAL DE INOVAÇÃO DAS EMPRESAS E DAS ORGANIZAÇÕES DE ECONOMIA
SOCIAL: ELEMENTOS PROBLEMÁTICOS

THE INNOVATION POTENTIAL OF SOCIAL ECONOMY COMPANIES AND
ORGANIZATIONS: PROBLEMATIC ELEMENTS

LA POTENCIALIDAD DE INNOVACIÓN DE LAS EMPRESAS Y DE LAS
ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL: ELEMENTOS PROBLEMÁTICOS

Benoît Lévesque

professeur émérite

Centre de Recherche sur les Innovations Sociales (CRISES) et

L'Alliance de recherche universités-communautés (ARUC-ES)

L'Université du Québec à Montréal (UQAM)

RÉSUMÉ

L'article propose des éléments de problématique pour évaluer le potentiel de l'économie sociale. Dans cette perspective, l'auteur s'appuie sur deux revues de littérature: l'une plutôt théorique; l'autre plutôt empirique. Selon les études théoriques, l'économie sociale apparaît innovante par définition (ce qui est le cas des auteurs relevant des sciences sociales ou de l'économie politique) alors que les économistes du *main stream* concluent au contraire qu'elle est par définition non innovante. Selon les études fondées sur une recherche empirique, qui sont plus nuancées, l'économie sociale se révèle généralement innovante, mais son potentiel est plus ou moins réalisé en raison soit d'un environnement défavorable, soit encore d'une institutionnalisation favorisant l'imitation plutôt que l'innovation. Les recherches empiriques montrent également que les organisations de l'économie sociale réussissent bien dans le domaine des innovations incrémentielles, en raison d'une gouvernance généralement attentive aux parties prenantes et à leur environnement immédiat. Enfin, les innovations radicales apparaissent plus souvent à l'occasion des grandes crises de sorte qu'elles peuvent ainsi contribuer à des transformations sociales comme on a pu l'observer dans plusieurs pays occidentaux avec une reconfiguration de l'État providence dans le sens d'un Welfare pluralism ou Welfare Mix. Sous cet angle, on peut se demander si la crise actuelle n'appelle pas une nouvelle série d'innovations qui pourraient favoriser la transition vers un développement durable.

RESUMO

O artigo propõe elementos problemáticos para avaliar o potencial da economia social. Nesta perspectiva, o autor se baseia em duas revistas de literatura: uma mais teórica e outra mais empírica. Segundo os estudos teóricos, a economia social parece inovadora por definição (o que é o caso dos autores que tratam das ciências sociais ou da economia política) enquanto os economistas do *main stream* concluem o contrário, definindo-a como não inovadora. Segundo estudos baseados na pesquisa empírica, que são mais detalhados, a economia social se revela geralmente inovadora, mas o seu potencial é apenas parcialmente posto em prática em razão de um ambiente desfavorável, ou ainda, de uma institucionalização que favorece a imitação em detrimento à inovação. As pesquisas empíricas mostram igualmente que as organizações de economia social são bem sucedidas no campo das inovações incrementais devido a um governo geralmente atento às partes interessadas e ao seu ambiente imediato. Enfim, as inovações

radicais aparecem com mais frequência durante as grandes crises, para que possam contribuir às grandes transformações sociais, como pudemos observar em diversos países ocidentais com uma reconfiguração de um Estado de bem estar social no sentido de um *Welfare* pluralista ou *Welfare* misto. Sob este ângulo, podemos nos perguntar se a crise atual não pede uma série de inovações que possam favorecer a transição para um desenvolvimento sustentável.

ABSTRACT

This article proposes problematic elements for evaluating the potential of the social economy. Within this perspective, the author uses two literature reviews: one more theoretical and the other more empirical. According to the theoretical studies, the social economy is innovative by definition (which is the case of authors that deal with the social sciences or the political economy) while main stream economists conclude otherwise, defining it as non-innovative. According to studies based on empirical research, which are more detailed, the social economy is generally innovative, but its potential is only partially put into practice, due to an unfavourable climate, i.e. an institutionalization that favours imitation over innovation. Empirical research also shows that social economy organizations are very successful in the area of incremental innovations, due to a government that generally pays attention to the parties interested in their immediate environment. In short, radical innovations are more common during times of great crisis, so that they can contribute to the major social transformations, as we saw in various western countries, with the reconfiguration of the social welfare state from a pluralist welfare, or mixed welfare. From this perspective, we can ask ourselves whether the current crisis requires a series of innovations that can favour the transition to sustainable development.

RESUMEN

El artículo propone elementos problemáticos para evaluar la potencialidad de la economía social. En esta perspectiva, el autor se basa en dos revistas de la literatura: una más teórica y otra más empírica. Según los estudios teóricos, la economía social parece innovadora por definición (lo que sería el caso de los autores que tratan de las ciencias sociales o de la economía política), mientras que los economistas del *main stream* concluyen lo contrario, definiéndola como no innovadora. Según estudios basados en la investigación empírica, que son más detallados, la economía social se revela generalmente innovadora, pero su potencialidad es puesta en práctica solo parcialmente, en razón de un ambiente desfavorable, o incluso de una institucionalización que favorece la imitación en detrimento de la innovación. Las investigaciones empíricas muestran, igualmente, que las organizaciones de economía social tienen éxito en el campo de las innovaciones incrementales debido a un gobierno generalmente atento a las partes interesadas y a su ambiente inmediato. Por último, las innovaciones radicales aparecen con más frecuencia durante las grandes crisis, para que puedan contribuir a las grandes transformaciones sociales, como pudimos observar en diversos países occidentales con una reconfiguración de un Estado de bienestar social en el sentido de un *Welfare* pluralista o *Welfare* mixto. Bajo este ángulo, cabe preguntarse si la crisis actual no pide una serie de innovaciones que puedan favorecer la transición hacia un desarrollo sostenible.

INTRODUCTION

Avec quelques collègues provenant de diverses disciplines¹, nous avons mis sur pied au milieu des années 1980 un *Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats*, aujourd'hui *Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES²)*. À cette époque, le choix des innovations sociales comme thème central de recherche n'allait pas de soi puisque les innovations technologiques, à travers entre autres la robotique, la bureautique et les nouvelles technologies de communication, s'imposaient comme vecteur principal de modernisation alors que les recherches « critiques » à dominante marxiste n'y voyaient qu'un vecteur d'accumulation du capital. Tout en sachant que les innovations sont souvent des « destructions créatrices », selon l'expression de Schumpeter, nos préoccupations se portèrent « plutôt sur ce qui se refait dans la

société et l'économie que sur ce qui se défait » (Lévesque, 2004 : 51). Ainsi, nous avons cherché à établir des liaisons entre les innovations sociales, qui surgissent au niveau des entreprises et des organisations (niveau micro), et les transformations sociales et économiques (niveau macro) qui s'inscrivent dans une discontinuité relative. Pour nos recherches empiriques, la société québécoise a représenté une sorte de laboratoire, sans nous interdire des analyses comparatives, notamment à travers les groupes de recherche du CIRIEC International (Bernier, Bouchard, Lévesque, 2003; Bouchard, Lévesque et St-Pierre, 2008; Lévesque et Thiry, 2008; Lévesque et Malo, 1992).

Dans la présente contribution³, nous proposons quelques éléments de problématique pour répondre à une question bien spécifique, soit celle du potentiel d'innovation et de transformation des entreprises et organisations d'économie sociale⁴. Les promoteurs de l'économie sociale de même que la plupart des chercheurs affirment assez spontanément que cette dernière est fortement innovante (Lévesque, 2004; Osborne, 1994 et 1994a; Osborne, Chew et McLaughlin, 2008; CIRIEC-España, 2008 et 2002; Harrisson et Vézina, 2006; Bouchard, 2006). Si plusieurs raisons peuvent justifier une telle évaluation, il faut aussi admettre que certains chercheurs se montrent plus réservés, mettant en évidence certains handicaps. Dans cet article, nous proposons quelques éléments de problématique concernant le potentiel d'innovation de l'économie sociale en nous appuyant principalement sur deux revues de littérature: l'une plutôt sur les innovations sociales (Lévesque, 2006 et 2005; Lévesque, Bourque et Forgues, 2001), l'autre plutôt sur l'économie sociale (Lévesque et Mendell, 2004; Laville, Lévesque et Mendell, 2005; Lévesque, 2005; Jetté, Lévesque, Mager et Vaillancourt, 2000; Lévesque et Malo, 1995). Dans le meilleur des cas, ces quelques éléments pourraient contribuer à la construction d'un cadre théorique pour l'analyse des innovations sociales dans le secteur de l'économie sociale (tout en reconnaissant que les innovations sociales existent également dans le secteur public et même dans le secteur privé). Dans cette visée, nous traiterons d'abord de l'innovation sociale comme telle (1), puis du potentiel d'innovation de l'économie sociale (2), à partir d'approches théoriques (2.1) et de recherches empiriques (2.2), pour conclure sur des considérations concernant le potentiel de transformation sociale.

LES INNOVATIONS SOCIALES

En dépit de quelques recherches réalisées antérieurement (Coleman, 1970; Gabord, 1970; Hall, 1977; Taylor, 1970; Moss, 1982; Whyte, 1982), les chercheurs n'ont analysé que fort récemment l'innovation sociale en référence explicite aux travaux fondateurs de Schumpeter (1939). L'économiste d'origine autrichienne a fourni plusieurs éléments intéressants, à commencer par une typologie des innovations, qui permet de distinguer les innovations de produit, de procédé, de marché et de nouvelles organisations ou combinaisons. Dans le domaine manufacturier, ces innovations font appel à la technologie et/ou au marché, à l'exception des nouvelles formes d'organisation, telles celles touchant l'organisation du travail et la gestion de la qualité, qui sont définies comme **innovations organisationnelles**⁵ par le Manuel d'Oslo (3^e édition, 2005) et comme innovations sociales par les économistes hétérodoxes (Freeman, 1991). Ainsi, parmi les premières définitions de l'innovation, on retrouve l'innovation sociale, celle concernant les innovations organisationnelles que les économistes institutionnalistes et les sociologues compléteront avec les **innovations institutionnelles** pour couvrir le domaine des institutions, des normes, de la réglementation et plus largement des formes de régulation (Thérêt, 2000; Coriat et Weinstein, 1995; Bélanger, Grant et Lévesque, 1994; Bélanger et Lévesque, 1991). Enfin, de nombreuses recherches sur les entreprises privées ont aussi montré que les innovations sociales surgissaient dans le domaine de la production et plus largement du développement économique (Bélanger, Lapointe et Lévesque, 2004).

La distinction entre innovations radicales et innovations incrémentielles, qui est également basée sur l'œuvre de Schumpeter, peut être adaptée pour une meilleure compréhension des innovations sociales. Les innovations radicales sont en quelque sorte en rupture avec ce qui existe, transcendant les limites technologiques qui s'imposaient jusque-là (Freeman, 1982) alors que les secondes, les innovations incrémentielles, se veulent plutôt des innovations progressives, « une série de changements dans le cadre des paramètres connus ou de l'introduction dans un produit donné de caractéristiques techniques déjà utilisées dans des produits similaires » (Fagerberg, 2003 : 5). Même si les innovations incrémentielles sont moins spectaculaires, plusieurs considèrent que l'impact cumulatif de ce type d'innovation peut être aussi grand voire plus, puisque « le plus

gros des bénéfices économiques vient des innovations incrémentielles et des améliorations » (Ibid). En revanche, on ne peut faire l'économie d'innovation radicale pour penser le rapport des innovations aux transformations sociales. À cette fin, d'autres notions intermédiaires doivent aussi être examinées.

Les analyses évolutionnistes et institutionnalistes ont repris l'hypothèse de Schumpeter selon laquelle les innovations se produisent généralement en grappes, notamment dans les périodes de sortie de crise. Les innovations, qui se multiplient alors, ne se font pas dans toutes les directions, mais selon un paradigme socio-technique en émergence, soit à partir d'une nouvelle vision des problèmes et des solutions possibles (notion qui peut être élargie à celle de nouveau paradigme sociétal pour rendre compte des innovations sociales) (Lipietz, 1989). Conformément au nouveau paradigme, les innovations donneront lieu à une trajectoire d'innovation ou un sentier d'innovation, qui fera en sorte que le chemin parcouru (path dependency) produira de plus en plus d'irréversibilité. On comprendra que « la transition d'un paradigme technologique à l'autre peut durer longtemps » (Petit et Soete, 2003 : 92), à fortiori quand il s'agit d'un nouveau paradigme sociétal (Touraine, 2005). En effet, pour s'imposer largement, le nouveau paradigme doit s'appuyer non seulement sur de nouvelles représentations (la capacité d'imaginer combinée à la capacité d'oublier) mais aussi des expérimentations réussies, soit des innovations réalisées à l'échelle micro (Lundvall, 1992). De plus, même si les innovations suscitent des imitations en raison de leur réussite exemplaire, elles ne se diffuseront à l'échelle de la société qu'avec l'aide de nouveaux arrangements institutionnels (lois, réglementations, institutions, ententes internationales, répartition des pouvoirs selon diverses échelles, programmes et mesures diverses) qui permettront de vaincre les résistances au changement d'une partie des acteurs concernés et de soutenir les innovateurs (Bélanger, Lapointe et Lévesque, 2004 ; Théret, 2000). Ce qui laisse entrevoir l'importance de l'environnement institutionnel et sociétal.

La littérature récente sur les innovations technologiques et scientifiques attire l'attention sur l'importance de l'environnement et des réseaux. Même si les innovations sont généralement produites dans le cadre d'entreprises et d'organisations, la notion de système social d'innovation nous invite à considérer que le potentiel d'innovation peut être favorisé grandement par l'environnement que constituent les universités, le système financier, les services offerts, les réglementations, la culture, la cohésion sociale, etc. Selon que le type d'environnement considéré, le « système d'innovation » sera restreint au « système socio-technique d'innovation », notamment les rapports entre les entreprises, les universités, les centres de recherche, l'État et le marché (Nelson et Winter, 1982) ou plutôt élargi au « système social d'innovation » pour prendre en charge non seulement le système socio-technique mais aussi l'ensemble des institutions pouvant influencer sur la production de biens ou de services dans une société (Lundvall, 1992) ; Amable, Barré et Boyer, 1997). Par la suite, les chercheurs ont utilisé cette notion pour caractériser le potentiel d'innovation propre à certaines industries ou à certains territoires, tel est le cas de la notion de « système régional d'innovation » très utilisée dans le domaine des sciences régionales (Braczyk, Cooke et Heidenreich, 1998). Ces notions permettent aussi de caractériser l'environnement relativement spécifique d'un territoire ou d'un secteur sur le plan des innovations ou même d'une catégorie d'entreprise, telles les entreprises privées, les entreprises et organisations publique et les entreprises et organisations d'économie sociale.

Pour questionner l'importance des innovations dans le domaine de l'économie sociale de même que pour l'évaluation de leur potentiel, la notion de système social d'innovation mérite d'être prise en considération. Ainsi, Hall et Soskice (2001) dans leur ouvrage sur la diversité des capitalismes ont montré que, dans les pays d'« économie de marché coordonné » favorisant la concertation et la coopération, les firmes misant sur les innovations incrémentielles avaient plus de chance de performer alors que, dans les pays d'« économie libérale de marché » encourageant la flexibilité tous azimuts, les firmes pouvaient plus facilement performer en misant sur les innovations radicales souvent à dominante technologique, sans se soucier des conséquences sociales pouvant en résulter. Même si les innovations radicales sont par définition plus lourdes de changement et donc de « destruction créatrice », les innovations incrémentielles par amélioration continue peuvent être souvent plus déterminantes sur la performance des entreprises, notamment dans certains domaines.

Des recherches relevant de la sociologie et de l'histoire de la science et de la technologie montrent que les innovations ne sont pas linéaires comme on le supposait, soit recherche scientifique, invention, innovation, diffusion et adaptation, mais résultent d'une série d'ajustements mobilisant une pluralité d'acteurs de sorte que le résultat final est rarement donné au départ, d'où une grande incertitude

(Callon, 1989; Latour, 1989). En somme, les innovations résulteraient de **processus sociaux**, soit d'interactions et d'échanges d'informations entre personnes, scientifiques, entrepreneurs, financiers, hommes politiques, usagers, clients, formant ainsi des **réseaux socio-techniques**. Dans cette visée, il devient problématique d'établir des frontières rigides entre innovation technologique et innovation sociale : la première relève d'un processus social alors que la seconde ne peut se matérialiser sans base technique, ne serait-ce que l'utilisation du langage dans des lieux relativement déterminés. De plus, si la notion de réseau socio-technique est moins rigide que celle de système d'innovation parce qu'elle traduit le fonctionnement organisationnel, cela n'enlève pas pour autant l'intérêt de la notion de système social d'innovation qui permet considérer également la dimension plus institutionnelle (par définition plus rigide) de la production des innovations (Bélanger et Lévesque, 1991). Autrement dit, l'innovation peut être comprise en termes de processus inscrits dans des systèmes sociaux d'innovation. Outre le fait qu'elles mettent bien en lumière le caractère social et collectif de toute innovation, les notions de système et de processus peuvent être très utiles pour établir des passerelles entre les innovations et les transformations sociales (Boyer, 1991). D'où l'intérêt de situer les recherches sur l'innovation dans leur environnement, y compris celui d'une société globale (Lundvall, 2006).

Même s'il n'existe pas de frontière impénétrable entre innovation technologique et innovation sociale, il nous semble utile de les distinguer pour rendre compte de la spécificité du développement social, notamment en ce qui concerne les services sociaux. Ainsi, les recherches sur les innovations dans les services sont arrivées à la conclusion qu'il existe une sorte de rupture avec l'industrie manufacturière (CST, 2003; Björkman (2004), au point où « l'innovation change de logique et de portée » (Callon, Larédo et Rabeharisoa, 1997 : 34). Outre son caractère intangible, les services notamment les services aux personnes, se caractérisent par le fait que l'utilisateur est co-producteur du service avec le professionnel chargé de sa prestation (Gadrey, 1992; Auclair et Lampron, 1987). Dès lors, la distinction entre produit et procédé devient « dénuée de signification, puisque le produit consiste précisément en sa fabrication » (Callon, Larédo et Rabeharisoa, 1997 : 34). De plus, dans le cas des services, les innovations de produit deviennent souvent organisationnelles puisque « que la division des tâches, leur contenu, la nature des compétences, les procédures de coordination sont profondément remaniés et reconfigurés lorsque le contenu de la prestation est modifié » (Ibid : 35). Enfin, la distinction entre activité de conception et activité de production devient également peu significative « lorsqu'il s'agit de répondre à une demande encore incomplètement formulée et qui se construit dans l'interaction, la conception devient collective et elle se confond avec la réalisation de la prestation et les apprentissages croisés qu'elle suppose. » (Ibid). Tout cela n'est pas sans conséquence sur les rapports entre innovation et productivité, innovation et recherche, innovation et technologie. Par conséquent, de nouveaux services (ou produits) peuvent aussi être considérés comme des innovations sociales puisqu'ils consistent parfois en de nouvelles modalités d'intervention, de nouvelles façons de faire, de nouvelles formes organisationnelles, de nouvelles relations sociales (Laville, 2005).

De plus, dans le cas des services non marchands, la validation directe ou indirecte par le marché est remplacée par la redistribution assurée par les pouvoirs publics et complétée dans bien des cas par la réciprocité ou même une contribution monétaire de l'utilisateur. On comprend ainsi l'importance de l'institutionnalisation pour assurer une validation des innovations sociales, notamment celles résultant de nouveaux services. Ces éléments comme les précédents se retrouvent dans la définition proposée par le Groupe de travail sur l'innovation et reprise par la suite par le *Ministère de la science et de l'innovation* du Québec (Gouvernement du Québec, 2001 : 11). **L'innovation sociale** y est définie comme « toute nouvelle approche, pratique, ou intervention, ou encore tout nouveau produit mis au point pour améliorer une situation ou solutionner un problème social et ayant trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des communautés » (Bouchard, 1999 : 7). Cette définition reprend également les éléments provenant de Schumpeter pour catégoriser les innovations, tels ceux de nouvelle combinaison (« nouvelle approche, pratique ou intervention »), de nouveau produit ou de nouveau service. Elle élargit le domaine des innovations sociales en y incluant non seulement les innovations organisationnelles mais aussi les produits ou les services qui visent la solution de problème sociaux et qui sont généralement dans le domaine non marchand. Elle reconnaît la nécessité pour l'innovation de trouver preneur, mais indique explicitement que cette opération peut se réaliser par d'autres médiations que celle du marché, soit par celle des institutions, des organisations et des communautés, à travers la redistribution et la réciprocité. Sans nier la possibilité d'innovation

sociale dans le domaine du développement économique, cette définition s'est surtout préoccupée de rendre compte des innovations sociales dans le développement social. Enfin, comme nous l'avons suggéré, il y aurait avantage pour une meilleure compréhension de l'innovation sociale de tenir compte (avec les adaptations nécessaires) de l'ensemble des concepts mis l'avant, au cours des dernières décennies, pour l'analyse de l'innovation dans le développement économique.

LE POTENTIEL D'INNOVATION DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Les recherches sur les innovations sociales dans le domaine de l'économie sociale peuvent être regroupées en deux catégories : des recherches à dominante théorique, notamment celles concernant la définition de l'économie sociale, et des recherches empiriques constituées pour la plupart d'études de cas, d'entreprises, d'organisations ou de secteurs, parfois avec une grille d'analyse incluant explicitement les innovations sociales (Comeau, 1996). Comme nous le verrons, les conclusions sont sans doute plus nuancées dans le cas des recherches empiriques que dans celui des recherches théoriques qui ont tendance à conclure positivement ou négativement, mais sans grande nuance. Il va de soi que les recherches empiriques sont plus difficiles à circonscrire alors que la production théorique est plus restreinte et souvent redondante.

Point de vue théorique : l'économie sociale fortement ou faiblement innovante?

La spécificité institutionnelle et organisationnelle de l'économie sociale a d'abord été définie par les chercheurs selon diverses approches théoriques. La plupart des définitions laissent voir plus ou moins explicitement comment les entreprises d'économie sociale comme type-idéal peuvent être innovatrices. C'est le cas de la définition de l'économie sociale proposée par l'économiste français Vienney (1980, 1981 et 1994), définition qui sera la plus diffusée dans le monde francophone, au moins jusqu'à tout récemment. Elle est aussi la plus complète puisque l'économie sociale y est définie à partir de plusieurs éléments – catégorie d'acteurs, activités économiques et ensemble de règles – formant système dans le cadre d'une formule combinant un groupement de personnes et une entreprise, tous deux réunis dans un double rapport de sociétariat et d'activité. Il en résulte que l'entreprise d'économie sociale constitue au départ une matrice d'où l'innovation peut surgir dans au moins trois directions. En premier lieu, l'économie sociale innove en donnant, à certains acteurs relativement dominés, la possibilité d'accéder collectivement au pouvoir de l'entrepreneur, de réaliser des projets d'entreprises qu'ils n'auraient pu réaliser individuellement. En deuxième lieu, les activités mises en œuvre sont également nouvelles puisqu'il s'agit d'activités sans doute nécessaires mais délaissées par le marché ou l'État. En troisième lieu, les règles de fonctionnement sont également inédites dans le monde de la production de biens ou de services puisqu'elles visent à la fois le regroupement de personnes et l'entreprise (ou l'organisation) de même que leur rapport sous l'angle du sociétariat et de l'activité. Comme certains le lui ont reproché, Vienney considérait la coopérative comme le type idéal de l'économie sociale comme l'avait fait avant lui Charles Gide (Desroche, 1983).

Dans les années 1990, une nouvelle génération de chercheurs principalement européens s'est efforcée d'élaborer une définition de l'économie sociale rendant compte plus explicitement des associations et des entreprises en émergence, notamment celles évoluant dans le développement social, les services de proximité et les services sociaux et de santé (Laville, Borzega, Defourny, Evers, Lewis, Nyssens et Pestoff, 2000 ; Laville, 1994 ; Evers, 1995 ; Pestoff, 1995 ; Enjolras, 1994). En premier lieu, ces chercheurs mettent en lumière le rôle stratégique de l'impulsion réciproitaire, notamment pour l'émergence des services de proximité. En deuxième lieu, ils identifient une innovation pour le moins radicale, soit « la construction conjointe de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers », ce qui suppose la constitution de mini-espaces publics laissant entrevoir une dimension politique souvent occultée en ce qui concerne les innovations sociales. En troisième lieu, ils s'appuient principalement sur Polanyi (1944) pour montrer que la nouvelle économie sociale repose sur une conception élargie ou substantive de l'économie et du politique (Dacheux et Laville, 2004; Laville, 1994). La mobilisation d'une grande diversité de ressources (marchandes, non-marchandes et non-monétaires) permet de parler d'hybridation et donc d'économie plurielle alors que la participation citoyenne fonde en quelque sorte l'idée d'une économie solidaire. Ces approches

théoriques mettent bien en lumière la spécificité institutionnelle de ces initiatives de la société civile et comment ces dernières constituent une matrice favorable à l'innovation sociale. Enfin, comme les termes de « mixed economy of social welfare » ou de « pluralism welfare » le laissent supposer, ce type d'organisation occupe un espace intermédiaire entre l'individu et l'État tout en s'inscrivant dans une régulation concernant aussi bien le marché, la société civile et le domestique (Evers et Laville, 2004 : 15). Sous cet angle, la « nouvelle économie sociale » participe à la constitution d'un « nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général » où sont mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile, à travers entre autres les associations volontaires (Enjolras, 2004).

Ces diverses définitions qui centrent leur attention, dans un premier temps, plus sur les coopératives et, dans un deuxième temps, plus sur les associations et les entreprises sociales, laissent supposer que l'économie sociale est un « laboratoire d'innovations sociales », expression reprise dans de nombreux textes. Qu'il s'agisse de la définition de Vienney ou de celles plus récentes, le potentiel d'innovation serait maximal au moment de la création qui se fait selon une forme institutionnelle plus ou moins codifiée par la législation. D'un point de vue théorique, certains ajoutent d'autres arguments complémentaires telle la proximité des collectivités locales et des lieux d'appartenance que permet au groupement de personnes et par suite la possibilité d'ajustements relativement constants (innovation continue) ou encore la prise en charge conjointe du social et de l'économie, des externalités et du long terme qui permet de s'inscrire assez spontanément dans la logique du développement durable. Mais, ce potentiel d'innovation présent en principe lors de la création pourra s'atténuer en cours de la diffusion et de l'institutionnalisation comme le montreront les études empiriques. Enfin, la plupart de ces définitions ne suffisent pas à rendre compte des innovations dans les entreprises plus institutionnalisées (matures) d'économie sociale, notamment celles qui se trouvent en concurrence avec les entreprises capitalistes, telles les grandes coopératives agricoles (Côté, 2003) et les grandes banques coopératives (Tremblay et Côté, 2001).

Par ailleurs, il existe également des analyses théoriques, notamment celles d'économistes néo-classiques les plus orthodoxes, qui considèrent que les coopératives et des associations sans but lucratif sont en principe moins innovatrices pour au moins trois raisons (Osborne, 1994; Lepage, 1976 et 1978; Perri 6, 1993 : 397-398; Zimmermann, 1999). En premier lieu, les entreprises sans propriétaire individuel ou à propriété collective, comme c'est le cas des coopératives et des associations, ne sauraient être innovatrices en raison d'une structure de propriété qui n'encourage par l'innovation et la prise de risque (Jensen et Meckling, 1979). En deuxième lieu, ces entreprises manquent d'incitatifs appropriés pour innover et prendre des risques, notamment la recherche maximale du profit qu'on retrouve d'autant moins que l'économie sociale vise un arbitrage entre l'économique et le social. En troisième lieu, l'économie sociale émerge dans des secteurs délaissés par le marché ou par l'État de sorte que la plupart d'entre elles évoluent dans des secteurs non ou faiblement rentables. Enfin, la plupart des entreprises d'économie sociale se retrouvent dans des secteurs faiblement concurrentiels ou encore dans des niches ou des marchés protégés, ce qui ne semble pas être le cas que des coopératives plus anciennes, notamment dans le secteur de l'agriculture et des finances.

Sans essayer de réfuter tous ces arguments théoriques, on peut faire appel à Schumpeter (1939) ou encore à Weber (1964) pour montrer que la motivation profonde de l'entrepreneur capitaliste, celui qui par définition innove, relève rarement du seul calcul rationnel. Selon ces deux auteurs classiques, la logique de l'entrepreneur serait constituée d'un mélange d'éléments rationnels et émotionnels : d'une part, des éléments rationnels telle la prévision et l'inscription dans un environnement rationnel où l'on retrouve l'argent, la science, le droit; d'autre part, des éléments dits irrationnels telles l'émotion et la passion que suscite le rêve de fonder une dynastie, une grande famille, un empire (Lévesque, 2002). C'est pourquoi l'entrepreneur, dans la mesure où il s'est fait innovateur, a bien souvent été considéré comme un déviant par rapport aux normes dominantes (Schumpeter, 1939).

De plus, une meilleure compréhension de l'entreprise et des organisations a amené certains analystes à proposer une vision de l'entrepreneur centrée moins sur sa personnalité que sur les mécanismes qui rendent son projet possible. En définissant l'action d'entreprendre comme celle de mobiliser des moyens et des personnes « afin de constituer une structure de production, ou de faire évoluer une structure, par innovation », Gomez conclut que l'action d'entreprendre consiste

principalement « à convaincre les acteurs nécessaires à la réalisation d'un objet commun » (Gomez : 1996: 224). Dès lors, « si l'entrepreneur réussit, c'est qu'il a contribué à construire (ou modifier) un système d'information sur l'objectif commun d'efficacité, qui s'est avéré plus cohérent que celui de tout système alternatif » (Ibidem:228). Par suite, l'entrepreneur peut être défini comme « un artisan du système de conviction » ou encore comme quelqu'un qui réussit à créer du sens à partir d'un projet. Dans cette visée, on peut supposer que l'entreprise ou l'organisation de l'économie sociale (les coopératives et les OBNL produisant des biens et des services) n'est pas en déficit de signification par rapport à l'entreprise capitaliste puisqu'elle fait appel à des valeurs et des convictions. En somme, d'un point de vue théorique, il est possible soutenir que l'entrepreneur social ou même collectif ne manque pas d'incitatifs pour innover, même si ces incitatifs ne sont pas financiers (Borzaga et Defourny, 2001; Laville et Nyssen, 2001).

Point de vue empirique : un potentiel qui n'est pas pleinement actualisé

Pour plusieurs raisons, les recherches empiriques ne permettent pas de dégager des conclusions bien fermes, quant à la concrétisation du potentiel d'innovation de l'économie sociale. En premier lieu, très peu de ces recherches se sont efforcées de définir au plan conceptuel l'innovation, à fortiori l'innovation sociale. En deuxième lieu, les recherches les plus nombreuses sont à dominante qualitative, soit des études de cas (entreprises, associations, secteurs), auxquelles s'ajoutent des recherches sur des thèmes ou des questions reliées à l'émergence de la « nouvelle économie sociale ». Ainsi, une analyse de la documentation de langue française pour le Québec comprenant 811 références bibliographiques pour la période 1990-2000 permettait de conclure que « la question des acteurs sociaux et des processus institutionnels inhérents à l'émergence de la nouvelle économie sociale ainsi qu'au partage des responsabilités dans le domaine de la santé et du bien-être ont été des thèmes de prédilection » (Jetté, Levesque, Mager et Vaillancourt, 2000 : 72). À moins de disposer de moyens importants, il faut admettre qu'il n'est pas possible de rendre compte de manière exhaustive de la production internationale dans ce domaine. Tout au plus, nous pouvons illustrer la pertinence d'une approche en termes d'innovation sociale, à partir de recherches auxquels nous avons été associé de près d'une façon ou d'une autre. Enfin, en plus des différentes composantes de l'économie sociale, il faut également tenir compte de la diversité des rapports que ces entreprises entretiennent avec le marché (entreprises devant relever le défi de la mondialisation, entreprises évoluant dans des niches, etc.) ou encore avec l'État (régulation concurrentielle, régulation tutélaire, régulation partenariale). Dans cette perspective, nous traiterons d'abord des recherches portant sur les entreprises matures d'économie sociale, puis de ce que plusieurs appellent la « nouvelle économie sociale » (NÉS) ou encore l'« économie solidaire » où nous distinguons le travail et l'insertion, d'une part, et les services sociaux et de santé, d'autre part.

Les entreprises matures d'économie sociale

Dans le cas des entreprises matures, nous considérons ici surtout le cas des coopératives, mais aussi des entreprises ayant des formes institutionnelles s'y apparentant, tels les fonds de travailleurs. La plupart de ces entreprises d'économie, qui évoluent dans des domaines ouverts à la concurrence mondiale comme c'est le cas de l'agro-alimentaire et des services financiers, se doivent d'être innovatrices sous peine de disparaître. Cependant, si elles se limitent à imiter les entreprises capitalistes, elles risquent de disparaître comme ce fut le cas pour de grandes coopératives de consommation, dans plusieurs pays (Schedivy, 1995; Birchall, 2000), et de nombreuses mutuelles privatisées, notamment dans les pays anglo-saxons (Chaddad et Cook, 2004 ; Greinke, 2005). Il faut donc tenir compte des phases de développement des entreprises et des orientations stratégiques prises par les dirigeants pour évaluer correctement les défis que représente l'innovation dans les entreprises d'économie sociale.

Comme l'ont montré Malo et Vézina, ensemble ou séparément (Malo et Vézina, 2004; Malo, 2001; Vézina, 2003), les entreprises coopératives, comme d'ailleurs bon nombre d'entreprises et d'organisations d'économie sociale, traversent au moins trois phases de développement. Sous l'angle des stratégies de création de valeur et de configurations organisationnelles, les auteures identifient trois phases : une première phase, celle de la création de l'entreprise, qui constitue une innovation

en soi; une seconde phase qui est celle de la diffusion de l'innovation; une troisième phase plus complexe où l'évolution peut se faire selon l'une ou l'autre des trois directions suivantes : celle de la focalisation par spécialisation dans des services peu standardisés pour un segment de ses clients-usagers, ce qui représente un retour à l'innovation; celle de la standardisation qui résulte d'une stratégie d'imitation des entreprises capitalistes et donc peu innovante; celle enfin de l'hybridation où les dirigeants recherchent une sorte d'équilibre entre focalisation et standardisation. Les choix à l'origine de chacune de ces phases représentent des défis importants sous l'angle de l'innovation et de la cohésion association-entreprise. Ainsi, la standardisation peut conduire à la banalisation à travers entre autres un isomorphisme institutionnel.

Ce cadre théorique concernant les phases de développement des entreprises ou des organisations d'économie sociale permet de dégager un espace pour des innovations stratégiques et structurelles indispensables à la fois pour la réussite des affaires (la création de valeur économique) et pour le maintien de la spécificité coopérative (la création de valeur coopérative) (Vézina, 2003a). Pour les entreprises matures qui désirent miser sur les innovations sociales, le défi est alors de conjuguer positionnement (marché) et perspective (éthique et utopie) : « sans perspective, sans projet de société, sans visée vers le meilleur des mondes, beaucoup de stratégies de positionnement par la différenciation sont en fait des stratégies d'imitation des joueurs dominants » (Malo, 2001 : 92). Mais, ne retenir que la perspective sans tenir compte des règles du secteur peut conduire sans doute à la banalisation, mais aussi à la privatisation et, dans certains cas, à la faillite. En somme, « seule une articulation du volontarisme et du déterminisme, de la perspective de transformation sociale et du positionnement économique rend le processus stratégique porteur à la fois d'identité et de viabilité » (Malo, 2001 : 93). Enfin, comme on peut l'entrevoir, les choix stratégiques peuvent donner lieu non seulement à des innovations organisationnelles touchant notamment la gouvernance mais aussi à des innovations institutionnelles. En effet, pour le meilleur comme pour le pire, les grandes entreprises coopératives et mutuellistes ont souvent la capacité d'influer sur les pouvoirs publics pour modifier leur cadre institutionnel afin qu'il soit en cohérence avec leurs orientations stratégiques (Zevi et Monzon, 1995; Lévesque et Côté, 1995; Lévesque et Malo, 1995; Lévesque, Malo et Rouzier, 1997).

Dans cette visée, le cas des Caisses populaires Desjardins au Québec (la première institution financière au Québec avec 152 milliards de dollars d'actif) est intéressant puisqu'elles ont dû procéder à une réingénierie des processus d'affaires, comme toutes les banques l'avaient fait avant elles, de même qu'à une rationalisation de leurs activités et une réorganisation de leur structure organisationnelle et institutionnelle (Lévesque et Malo, 1995; Lévesque, Malo et Rouzier, 1997). En dépit des critiques relativement vives formulées à l'époque, le Mouvement Desjardins s'est distingué des banques moins par ses innovations technologiques que par ses innovations sociales, notamment sa façon de réaliser sa modernisation. En effet, les dirigeants ont accepté au départ de prendre beaucoup plus de temps pour réaliser cette opération qu'ils ont planifié sur une période de cinq ans (et qui s'est déroulée même au-delà), de s'engager à protéger les emplois (sans licenciement) et à procéder par étapes, à commencer par une expérimentation dans un nombre restreint de caisses et en faisant des investissements de près d'un demi-milliard de dollars pour la formation et la reconversion d'une partie du personnel (Lévesque, Bélanger et Mager, 1999 et 1997), sans oublier une opération de « Renouveau coopératif ». Enfin, la mise en place d'une fédération unique entraînant la disparition des fédérations régionales (et de la fédération des caisses d'économie organisée sur une base professionnelle) fut également un processus qui s'est fait en misant sur la participation et le débat, même si cela ne s'est pas fait sans tensions. De même, la réduction du nombre des caisses locales, qui sont passées de 1200 à environ 450 en quelques années, a sans doute suscité des débats et des tensions, mais la formule de centres de services et la création de centres financiers aux entreprises (CFE) ont permis de réaliser une reconfiguration majeure de l'offre de service et, dans bien des cas, une amélioration de la qualité. Si cette modernisation présente certaines similitudes avec celle réalisée dans les banques, la grande différence provient de la façon de la faire, notamment en mettant à contribution les membres à travers les instances de la démocratie représentative (en somme, en faisant appel à des innovations sociales). Les nombreuses recherches sur le Mouvement Desjardins et les caisses mettent également en lumière des innovations sociales diversifiées, telles des initiatives de partenariat avec des organisations relevant de la « nouvelle économie sociale » et le soutien du Chantier de l'économie sociale (Malo et alii, 2001; Ignatieff et Malo, 1997; Malo, 1997; Lévesque et Mendell, 2004).

Au cours des deux décennies, le secteur financier a été le lieu de nombreuses créations d'entreprises d'économie sociale (Lévesque et Mendell, 1998), dont certaines sont devenues assez rapidement des entreprises matures. Ainsi, le Fonds de solidarité des travailleurs⁶ créé en 1983 par la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec a constitué au départ une véritable matrice d'innovations entraînant un renouvellement à la fois du syndicalisme et des pratiques de financement des entreprises (Lévesque, Bélanger, Bouchard, Mendell et alii, 2000). D'abord l'idée qu'une grande centrale syndicale mette sur pied un fonds de capital de risque pour investir dans des PME, dans bien des cas non syndiquées, à partir de l'épargne salariale relevait de l'impensable. Cette innovation radicale pour le monde syndical le fut également pour le monde financier. D'abord, la transformation de militants syndicaux en courtiers ouvriers pour recueillir l'épargne au sein même des entreprises de même que la formation économique des travailleurs, dans les entreprises où le Fonds avait investi, contribuèrent effectivement à transformer les pratiques syndicales. Ensuite, l'idée de n'investir dans les entreprises qu'à la suite d'un bilan social - bilan réalisé par des employés proches de la centrale syndicale voire même y provenant - devait apparaître dans le monde du capital de risque non seulement comme nouvelle mais également de nature à réduire le risque financier, notamment les aléas moraux. Enfin, la gouvernance du Fonds de solidarité, qui met en présence deux mondes étrangers, celui des dirigeants de grandes fédérations syndicales ouvrières et celui des financiers, a représenté de l'avis de tous une tension structurelle qui s'est révélée après coup un ingrédient déterminant de la matrice d'innovation. L'expertise syndicale dans la négociation des conflits expliquerait que cette tension structurelle ait pu être génératrice d'innovations plutôt que de luttes sans fin.

À partir des années 1990 le Fonds de solidarité des travailleurs s'est en quelque sorte imposé au Québec comme un acteur financier incontournable tout en demeurant généraliste, ce qui ne l'a pas empêché de créer plus d'une centaine de filiales avec leur propre conseil d'administration pour répondre aux besoins des régions et des collectivités locales, sans négliger pour autant des secteurs plus spécialisés relevant aussi bien de l'économie traditionnelle, tel le récréotouristique, que la nouvelle économie, telle la biotechnologie. Au lieu de répondre simplement aux demandes, il cherchera à partir de la seconde moitié des années 1990 à produire des effets structurants sur certains secteurs prometteurs en termes d'emploi, un peu comme s'il avait tenté de suppléer à l'absence de politiques industrielles ou à les influencer dans le sens de la création d'emploi. Au lieu d'imiter les autres institutions financières, ces dernières ont tenté plus souvent d'emprunter les nouveaux sentiers qu'il avait ouverts. Après quelques années difficiles, il connaît à nouveau des rendements positifs, mais le maintien voire le renouvellement des nombreuses innovations semble constituer maintenant son principal défi, d'autant plus que l'environnement s'est modifié considérablement depuis quelques années. Ce cas montre toutefois comment une création, dans un domaine comme le financement des entreprises, peut atteindre en moins de vingt ans la stature d'une entreprise mature et fortement institutionnalisée. Enfin, à l'échelle du Canada, plus d'une vingtaine de fonds de travailleurs ont été mis sur pied entre 1990 et 1998. Au Québec, le *Fondation pour la coopération et l'emploi* créé en 1996 par la Confédération des syndicats nationaux (la deuxième centrale syndicale la plus importante après la FTQ) innove à la fois par son insertion dans les outils collectifs de la CSN et par son orientation en faveur de la coopération et du développement durable.

La « nouvelle économie sociale » : travail et insertion

Au « milieu des années 1970 et surtout dans les années 1980, on a assisté à la multiplication de nouvelles coopératives qui, dans un contexte de crise économique, s'attachaient à préserver ou à créer de l'emploi dans le respect d'une certaine démocratie économique » (Defourny, Simon et Adam, 2002: 51).

Ce renouveau coopératif dans le domaine du travail puis des services collectifs contribuera au moins en France et en Belgique « à donner une nouvelle jeunesse au concept déjà ancien d'économie sociale » (Defourny, Simon et Adam, 2002 : 51). Au Québec, les coopératives de travail représentent exclusivement un secteur émergent puisque la quasi totalité d'entre elles ont été créées à partir de 1975, à l'exception des coopératives forestières et des coopératives de taxi (Lévesque, Côté, Chouinard et Russell, 1985 : 27). S'il existe peu de recherche sur ces coopératives en termes d'innovation, le terme innovation est par ailleurs presque toujours mentionné.

Pour plusieurs analystes, la coopération du travail est la plus complète et la plus exigeante puisqu'elle suppose un engagement continu et intensif des membres, à la différence de la plupart des coopératives de consommation (Ferreira, 2004). Il est par ailleurs plus difficile d'en assurer la diffusion puisqu'elles naissent dans une grande diversité de secteurs d'activité de sorte qu'il n'est pas facile de créer des regroupements sectoriels susceptibles de redynamiser leur activité économique. Ainsi, même si le Québec est considéré comme un chef de file au Canada dans le domaine des coopératives de travail (Craddock et Kennedy, 2005), la diffusion de ce type de coopératives y demeure modeste⁷ de même que celle des coopératives de travailleurs actionnaires⁸ (CTA), une innovation québécoise s'approchant de la formule américaine des ESOPs (*Employee Stock Ownership Plans*). Toute proportion gardée, le Royaume-Uni avec un peu plus de 1000 et la France avec environ 1550 coopératives de travail ne font pas meilleure figure que le Québec, toute proportion gardée, alors que l'Italie et surtout l'Espagne avec 14 000 coopératives de travail révèlent que, moyennant certaines conditions, la formule peut connaître du succès (Craddock et Kennedy, 2005; CIRIEC Espana, 2002 :36).

Par ailleurs, les recherches empiriques sur les coopératives de travail laissent voir que leur potentiel d'innovation est très inégalement actualisé. Dans une recherche à l'échelle de l'Europe, Laville (1993) distingue deux types de coopératives de travail, celui reposant sur des collectifs volontaires (groupes fusionnels), qui ont émergé surtout à partir de la fin des années 1960, et celui donnant lieu à des collectifs contraints (groupes clivés), qui ont été formés principalement à partir des années 1980. Dans le premier cas, la formation du collectif « se caractérise par l'enthousiasme coopératif », un fort engagement des membres, y compris financier, une stratégie de formation professionnelle, la démocratie directe, l'absence de hiérarchie et l'égalitarisme qui peut parfois compenser la fragilité économique. En effet, « l'effet de créativité sur le produit, stimulé par la nature participative des structures d'organisation choisies, rend ces collectifs d'autant plus efficaces qu'ils exercent des activités où les produits sont à haute technicité » (Laville, 1993 : 10). On passerait ainsi de « l'utopie alternative à l'entreprise innovante ». Dans le deuxième cas, celui des collectifs contraints, où les membres se mobilisent d'abord pour sauver ou maintenir leur emploi, représente un ensemble plus hétérogène bien que concentré dans des secteurs plutôt traditionnels. Dans ce cas, les succès semblent reposer moins sur l'innovation que sur la réduction des coûts par « le recours à la flexibilisation qualitative » et par une gestion réussissant à concilier « projets économiques et sociaux, urgences à court terme et visées à long terme » (Ibid : 20). Enfin, toujours dans ce deuxième cas, la démocratie tend à se limiter à la démocratie représentative voire à une démocratie purement formelle.

Une recherche réalisée sur un échantillon plus restreint de coopératives québécoises met également en relief l'hétérogénéité des coopératives de travail au plan de l'innovation. Ainsi, Comeau (1993) identifie trois types de coopératives de travail : des « coopératives idéologiques » qui valorisent les principes coopératives avant le profit; des coopératives participantes qui maintiennent « les principes démocratiques jusqu'à ce que les conditions économiques se détériorent »; des PME coopératives qui n'encouragent pas la participation et l'engagement des travailleurs, faiblement innovante (Comeau, 1993 :36). Cette recherche et d'autres montrent bien qu'une forme institutionnelle relativement innovante, qui fait des travailleurs les propriétaires collectifs de l'entreprise où ils travaillent, n'entraîne pas nécessairement des innovations organisationnelles correspondantes, notamment au niveau de l'organisation du travail et de la gouvernance de l'entreprise (Comeau et Lévesque, 1993). Sur le plan de l'organisation du travail et donc des innovations organisationnelles, plusieurs entreprises capitalistes auraient été plus performantes que certaines coopératives de travail, en dépit de la supériorité institutionnelle de ces dernières. Autrement dit, « la conviction d'avoir un processus de décision démocratique » peut s'accompagner « d'inégalités engendrées par l'organisation du travail et de la production » (Laville, 1998 : 333)

Le domaine de l'insertion permet de passer du travail (du développement économique) à celui du développement social. L'insertion des personnes exclues serait l'un des domaines les plus innovateurs des trente dernières années (Demoustier, 2000 : 40) et l'un des plus représentatifs de la « nouvelle économie sociale », au point où, certaines régions, telle la Flandre (en Belgique), considèrent l'économie sociale comme synonyme d'insertion (Defourny, Nyssens, Simon, 1998). Les entreprises d'insertion constitueraient une matrice d'innovations mettant en relations plusieurs éléments qui ne le sont généralement pas, ce qui aurait pour effet de produire de l'inédit. À l'origine, l'insertion concernait des publics cibles, telles les personnes handicapées physiques et mentales,

mais avec la crise économique elle « va peu à peu concerner toutes les catégories de population rendues vulnérables à la fois au niveau du travail et au niveau des liens sociaux, par le chômage et ses effets en termes d'exclusion sociale » (Fecher et alii, 2002 : 17). Dans le cadre d'une entreprise soumise aux contraintes du marché, les entreprises d'insertion chercheront donc à « procurer pour une durée limitée des opportunités de travail et de formation » ou encore à offrir « une mise en situation de travail formatrice et socialisatrice » (Defourny, Favreau et Laville, 1998 : 340). Pour ces entreprises, qui doivent relever le défi du marché, une des difficultés sera d'assumer le surcoût que représente l'embauche de manière prioritaire de personnes exclues du marché du travail, ce qui entraîne une improductivité chronique, une rotation des travailleurs en insertion, sans oublier les coûts de formation et d'entraînement au travail. Dès lors, lorsque ces entreprises ont des activités à dominante marchande, elles devront faire appel à des ressources non marchandes et se mettre en relation avec les pouvoirs publics dont les programmes pertinents relèvent aussi bien des politiques d'emplois et de formation que des politiques sociales.

Diverses recherches, dont celle réalisée par un groupe du CIRIEC international coordonné par Defourny, Favreau et Laville (1998) et comprenant dix-sept chercheurs d'une dizaine de pays (1998), ont identifié les principales innovations sociales des initiatives d'insertion. En premier lieu, ces dernières ont mis au point un mode d'« intervention » qui mise sur la participation active des personnes exclues et qui les reconnaît comme membres à part entière d'une communauté de citoyens, à travers l'auto-insertion (Fecher et alii, 2002 : 290 ; Eme, 1998 ; Eme et Laville, 1988). En deuxième lieu, elles ont favorisé une articulation des politiques sociales, d'emploi et de formation avec une participation à la sphère économique, notamment « des politiques actives du travail » (Eme, 1998 : 287). En troisième lieu, elles ont permis une affectation plus efficace des ressources humaines en réduisant les coûts de sélection et de formation des personnes exclues tout en révélant les capacités productives de ce segment délicat du marché du travail, contribuant ainsi à améliorer le fonctionnement de ce dernier (Borzaga, Gui, Povinelli, 1998 : 265). En quatrième lieu, elles ont constitué un « laboratoire d'émergence de nouvelles activités » (Demoustier, 1998 : 68), d'abord pour les personnes exclues mais aussi dans « l'intérêt général de la collectivité à travers la promotion humaine et l'insertion sociale des citoyens » (Borzaga, 1998 : 104). En cinquième lieu, elles se sont préoccupées également de l'exclusion géographique, soit des « territoires orphelins », zones rurales et zones urbaines en déclin, donnant ainsi lieu à des gouvernances locales et des outils adaptés de développement local, comme on a pu l'observer au Québec (Fontan, Klein et Lévesque, 2003 ; Favreau, 1998 ; Lévesque, Mendell, M'Zali, Martel et Desrochers, 2003 ; Comeau, Favreau, Lévesque et Mendell, 2001). Enfin, elles ont favorisé des hybridations institutionnelles entre coopératives et associations comme en témoignent les coopératives sociales, d'une part, et les entreprises sociales, d'autre part (Borzaga et Spear, 2004 ; Munkner, 2004, Girard, 2004 ; Mac Pherson, 2004 ; Spear, 2004).

En dépit de toutes ces innovations, les recherches ont aussi mis en lumière d'importantes limites de la part des entreprises d'insertion, à commencer par leur instrumentalisation par les pouvoirs publics ou encore par leur intégration à l'économie de marché au détriment de leur mission principale. De même, la multiplication de ces entreprises aurait eu comme conséquence de créer une nasse qui enferme ces « travailleurs » dans un second marché du travail pour précaires plutôt que de favoriser leur intégration pleine et entière (Demoustier, 1998). De plus, lorsque l'entreprise d'insertion offre des services de proximité aux citoyens, on observe une tension entre les travailleurs en situation d'insertion et les usagers ou clients qui veulent des services de qualité et une relation de service plus continue. Plus subtilement, les objectifs d'intégration que portent ces initiatives masqueraient de nouvelles formes de domination dont les exclus sont l'objet de même que des dynamiques de fragmentation sociale (Eme, 1998). Enfin, les recherches révèlent que plusieurs de ses entreprises sont d'une grande fragilité, en dépit de leur grand potentiel.

La nouvelle économie sociale : services sociaux et de santé

Enfin, « le secteur sanitaire et social est le secteur où l'Économie sociale est la mieux représentée » (Desmoustier, 2000 : 38), celui qui dans la plupart des pays regroupe le plus d'associations et de coopératives sociales (Enjolras, 1995). Les recherches empiriques sur ce secteur accordent généralement plus d'attention au potentiel de transformation de l'État-providence qu'au potentiel

d'innovation sociale. Dans cette perspective, les recherches adoptent souvent une perspective historique et comparative (Evers et Laville, 2004). Ainsi, dans la plupart des pays occidentaux, les associations ont fait preuve d'innovation en défrichant les demandes sociales porteuses d'enjeux collectifs avant même que l'État social ne prenne forme. Par la suite, les associations sont souvent relayées par l'État selon des modalités diverses. Si l'État-providence de type universaliste comme dans les pays scandinaves a eu tendance à laisser peu de place aux associations, l'État-providence corporatiste comme en Allemagne et en France les subventionne pour la prestation de services dans le cadre d'une régulation tutélaire qui réduit leur autonomie alors que l'État-providence dual comme l'Espagne et le Portugal se préoccupe moins des services publics, ne finançant les associations que sur des bases clientélistes, laissant souvent les services de soin aux familles (Enjolras, 1995 : 239; Laville et Nyssens, 2001 : 235). Ces arrangements institutionnels seront remis en cause par la crise de l'État-providence alors que des facteurs sociaux tels le vieillissement de la population, l'entrée massive des femmes dans le salariat et la quasi généralisation de deux apporteurs de revenus par ménage contribueront à la multiplication d'initiatives de la société civile, soit d'associations pour répondre aux nouvelles demandes sociales non satisfaites par l'État dont celles des services à domicile.

Les initiatives de la société civile dans le domaine des services sociaux, à commencer par les services et l'aide à domicile, apportent des innovations sociales d'un autre type que celles qui ont précédé l'État-providence (Evers et Laville, 2004). En premier lieu, elles répondent non seulement aux échecs de l'État devant des demandes hétérogènes et aux échecs du marché devant l'asymétrie d'information dont les usagers sont l'objet avec l'offre marchande, mais aussi aux échecs des associations fondées sur la philanthropie et la charité dont les limites (insuffisance des ressources volontaires, particularisme, paternalisme et amateurisme) avaient justifié en partie la prise en charge par l'État (Enjolras, 1995 : 237). En deuxième lieu, elles favorisent la participation des diverses parties prenantes (Vaillancourt, Aubry, Jetté, 2003 : 161 et 296), entre autres des usagers-clients, des travailleurs, des membres de la communauté et des acteurs du secteur public, d'où d'ailleurs de nouvelles formes institutionnelles telle la coopératives sociale et les entreprises sociales (Spear et Borzaga, 2004; Munker, 2004; Girard, 2004; MacPherson, 2004). Ces nouvelles formes institutionnelles et les gouvernances qui leur sont associées permettent de dégager un intérêt général qui ne se limite pas à la simple addition d'intérêts collectifs voire corporatistes. À partir de mini-espaces publics, il devient possible de co-construire une offre et une demande des services (innovation institutionnelle), qui constitue un préalable pour une co-production nécessaire pour une prestation de services sociaux dont l'efficacité suppose des usagers actifs (innovation organisationnelle). En troisième lieu, elles permettent plus facilement que les autres formes d'organisation de mobiliser une grande diversité de ressources (marchandes, non marchandes et non monétaires) qui s'ajoutent à celles provenant de l'État (Evers et Laville, 2004; Laville, 1994). Enfin, si ces services sociaux sont destinés principalement à des individus en situation de dépendance, ils ont également des retombées sociales, notamment sur la cohésion sociale, les collectivités locales et l'ensemble des parties prenantes (Laville et Nyssens, 2001 : 16 et 218).

Deux recherches empiriques sur les services sociaux, qui ont été également initiées par CIRIEC international en 1998 sous la coordination de Defourny et poursuivies par EMES (*European Research Network*), ont porté sur neuf pays avec dix-sept chercheurs, dans un premier temps (Laville et Nyssens, 2001), et sur six pays avec une douzaine de chercheurs, dans un deuxième temps (Evers et Laville, 2004). D'autres recherches empiriques peuvent également être signalées, soit celle d'Enjolras (1995) portant sur quatre pays (France, Norvège, Royaume-Uni et États-Unis) et celle sous la direction de Vaillancourt, Aubry et Jetté (2003) qui porte exclusivement sur le Québec, mais s'avère exemplaire en termes de dimensions d'analyse (rapports de consommation, rapport de travail, rapport de genre et rapport de territoire) et de mise en rapport avec les formes d'État-providence. De ces recherches, il apparaît que les associations, qui avaient joué un rôle de revendication pour l'élargissement l'État-providence, se transforment en prestataires de services, modifiant par le fait même les rapports État, marché, société civile et monde domestique (la famille). La transformation de la régulation sociale laisse ainsi voir au moins trois régimes de gouvernance en formation (Esping-Andersen, 2002 et 1999) : un régime néo-libéral d'État-providence qui s'en remet au marché en conjonction ou en concurrence avec les associations sans but lucratif (quasi-market); un régime néoprovidentialiste où les associations et les coopératives sociales sont invitées à compléter l'offre étatique de services publics sans grande rupture avec la tradition tutélaire; un

régime partenarial ou solidaire qui considère les associations et les coopératives sociales comme des partenaires respectant ainsi leur autonomie et leur spécificité (Vaillancourt, Aubry et Jetté, 2003 :289; Enjolras, 1995; Evers et Laville, 2004; CIRIEC 2008).

Le potentiel d'innovation des associations et coopératives dans le domaine de services sociaux serait variable selon que le régime d'État providence est plus ou moins respectueux de leur autonomie et de leur spécificité (Evers et Laville, 2004). En revanche, l'étude de cas québécois montre clairement que, pour un même régime institutionnel, les associations et les entreprises peuvent elles-mêmes adopter une logique d'action et une trajectoire d'innovation contrastées (Vaillancourt, Aubry et Jetté, 2003). Ainsi, dans un même cadre institutionnel, les initiatives relevant de l'économie sociale se donnent un espace plus moins large d'innovation, selon les choix stratégiques qu'elles adoptent à l'égard de l'État et du marché et selon l'importance qu'elles accordent à la démocratie participative. De même, les statuts juridiques adoptés par ces organisations (associations sans but lucratif, coopératives d'usagers, coopératives de travail et coopératives de solidarité) traduisent déjà des choix d'autant plus déterminants que ces statuts sont plus rigides. Enfin, la recherche réalisée sous la direction d'Aubry, Jetté et Vaillancourt (2004 :5) conclut que les entreprises d'économie sociale dans l'aide à domicile constituent une matrice d'innovation sociale importante, mais que « les résultats au chapitre des rapports de consommation et des rapports de travail au sein de ces entreprises apparaissent bien en-deçà des possibilités novatrices qu'offre théoriquement le type d'organisation de ces entreprises ». Si le financement insuffisant de la part des pouvoirs publics semble en grande partie responsable de ce résultat mitigé, il n'en demeure pas moins d'autres études réalisées ailleurs arrivent à des conclusions similaires.

Suite aux recherches empiriques que nous avons examinées, il apparaît clairement qu'il serait hasardeux de vouloir rendre compte du potentiel d'innovation de l'économie sociale sans tenir compte du cadre institutionnel (micro et macro), des secteurs d'activités et des générations d'associations et de coopératives, d'où la nécessité de recherches empiriques. Cela dit, nous devons cependant prendre avec circonspection certaines recherches quantitatives comme celle réalisée par Osborne (1994) sur les organisations volontaires et non orientées vers le profit (VNPO) dans le domaine de la santé et des services sociaux en Angleterre. À partir d'une typologie des innovations qui tient compte du domaine particulier des services, l'auteur identifie trois types d'innovation, soit celles qui permettent 1) d'atteindre de nouvelles clientèles (*expansionary*), 2) de proposer de nouveaux services (*evolutinary*), 3) de faire les deux en même temps : nouvelles clientèles et nouveaux services (*total*). Comme sa définition des innovations met l'accent sur les discontinuités, il exclut les innovations incrémentielles, qui sont classées sous le registre du changement organisationnel (*developmental*). Cette exclusion se justifie selon lui par le fait que les « innovations incrémentielles » n'entraînent ni nouveaux services, ni nouvelles clientèles, mais des améliorations sans grande discontinuité. Au terme de son analyse, Osborne conclut que les VNPO sont faiblement innovatrices voire pas du tout : « Overall, this show innovative activity being reported by about a third of the respondents (37,9%), and with almost half of them (48,2%) reporting traditional activity alone. (...) On the basis of this initial evidence, it is therefore no longer possible to assert that VNPOs are innovative. As a whole, they are not » (Osborne, 1994 : 1149).

Sans remettre en cause la méthodologie de cette recherche qui se considère comme la plus complète jamais réalisée sur les innovations dans les associations, nous devons reconnaître que la conceptualisation des innovations de l'auteur n'est pas complètement convaincante. Au départ, il avoue lui-même que sa typologie, y compris le terme d'« incremental development », est une adaptation au domaine des services de la typologie utilisée par Abertnathy, Clarke et Kantrow (1983) pour l'étude de la production industrielle. En deuxième lieu, il considère les associations dans la perspective d'un quasi-marché où les innovations se limitent aux nouveaux services (services et processus tendant à se confondre) et aux nouvelles clientèles. Dès lors, les innovations sociales, que constituent les innovations organisationnelles et institutionnelles, sont considérées comme relevant du développement organisationnel, soit des améliorations incrémentielles qui n'entraînent pas de rupture ou de discontinuité dans les services et les clientèles. À notre avis, Osborne sous-estime grandement les innovations incrémentielles, mais sa recherche nous apprend tout de même quelque chose de très important, à savoir que l'économie sociale pourrait être plus particulièrement fertile en innovations incrémentielles en raison de la coopération entre les parties prenantes. Enfin, cette recherche néglige grandement le rapport des associations au régime d'État providence du Royaume-Uni et plus largement aux transformations sociales qui y ont eu cours.

Si l'économie sociale peut être considérée en principe comme innovatrice, c'est parce qu'elle met en interaction, dès sa création, un regroupement de personnes et une entreprise ou une organisation capable de mobiliser des ressources financières et humaines pour produire des biens ou des services et que cette combinaison est généralement encadrée dans le territoire. Cette matrice d'innovation fait en sorte qu'elle pourra multiplier les innovations marginales ou incrémentielles qui reposent sur la coopération des parties prenantes. Dans certains domaines, comme celui de l'insertion ou de l'entrée des syndicats dans le capital de risque, on y retrouvera également des innovations radicales. Cependant, les recherches empiriques révèlent que le potentiel d'innovation des entreprises d'économie sociale n'est pas pleinement actualisé pour diverses raisons, dont celles provenant de l'environnement, à commencer par le mode de régulation et le financement accordé par l'État, notamment pour la « nouvelle économie sociale ».

Par ailleurs, même si le terme d'innovation est souvent utilisé dans les recherches portant sur l'économie sociale, les chercheurs ont très peu systématisé et spécifié cette notion. De plus, ils semblent avoir ignoré complètement les apports théoriques réalisés principalement par les économistes hétérodoxes, à partir des innovations technologiques et scientifiques, surtout dans le développement économique (Lévesque, 2005). Cette littérature pourrait permettre de mieux comprendre non seulement la complexité et la diversité des innovations sociales, mais également leur rapport aux transformations sociales. En ce qui concerne les innovations comme telles, nous avons déjà mentionné la distinction entre innovations radicales et innovations incrémentielles, ces dernières étant apparemment plus fréquentes dans les pays et les entreprises ouvertes à la coopération (Hall et Soskice, 2001). De même, le fait que les innovations résultent de processus sociaux nous invite à tenir compte de la durée alors que le fait qu'elles soient favorisées ou non par l'environnement social et institutionnel suggère la pertinence de la notion de système social d'innovation pour rendre compte entre autres de la spécificité de certains secteurs et de certaines régions. Ainsi, les trois dernières décennies ont révélé l'émergence de nouveaux systèmes d'innovation en économie sociale, où l'on a vu apparaître des ressources techniques et professionnelles de même que des fonds dédiés à l'économie sociale, sans oublier des réseaux de recherche plus spécialisés. Plusieurs de ces nouveaux éléments relèvent eux-mêmes de l'économie sociale, même si leur émergence ne fut possible qu'avec le soutien des pouvoirs publics. Parmi les autres notions, qui pourraient enrichir les analyses des innovations, nous avons identifié celles de paradigme social, celle de sentier ou de trajectoire d'innovation et plus largement de modèle de développement et de régime de gouvernance.

Les trois dernières décennies (milieu des années 1970 à nos jours) ont vu naître une nouvelle génération d'associations et de coopératives dans le développement économique et dans le développement social, mais souvent à la frontière des deux. Comme les générations précédentes (Demoustier, 2001 : 20-50), cette nouvelle génération a donné lieu à plusieurs grappes d'innovations sociales, sans doute de nouveaux services et de nouvelles clientèles mais aussi des innovations institutionnelles et organisationnelles. Ces innovations prennent toute leur signification non seulement au regard de la crise économique et sociale mais aussi des transformations sociales en cours (socio-économiques et socio-politiques). Dans un premier temps, les nouvelles initiatives de la société civile ont pu être interprétées comme de simples réponses à des urgences devant une nouvelle question sociale, celle de l'exclusion et d'une nouvelle pauvreté résultant d'une société et d'une économie en transition. De même, la préoccupation voire l'attention pour les innovations fut parfois interprétée comme un repli au regard des perspectives apparemment plus larges qu'offraient les entreprises alternatives de la fin des années 1960. Dans un deuxième temps, soit notamment à partir des années 1990, ces initiatives relevant de l'économie sociale sont de plus en plus analysées comme participant à des transformations sociales touchant la régulation, la reconfiguration de l'État-providence et plus largement le « modèle de développement », soit les rapports entre le développement économique et le développement social, sans oublier l'environnement comme le suggère le développement durable (ce qui implique une redéfinition de ce qu'il faut entendre par économie et social), sans oublier la ré-articulation entre le national, le mondial et le local (Lévesque, Bourque et Forge, 2001).

Sous l'angle des transformations de l'État et de la régulation, il semble bien que l'économie sociale a contribué à l'émergence d'un nouveau paradigme social, une nouvelle vision des problèmes sociaux et des solutions à y apporter, de nouveaux principes tels ceux de la solidarité et de l'équité

plutôt que de l'égalité, du ciblage des interventions plutôt que de l'universalité et du « mur à mur », le développement de ressources humaines, la responsabilisation et des mesures actives d'emploi plutôt que l'assistance et des mesures passives, des investissements sociaux, plutôt que des dépenses sociales orientées vers la seule réparation (Lévesque, 2003; Noël, 1996; Giddens, 1999). Elle a également contribué à des expérimentations et à la mise au point de mécanismes et de façons de faire qui se sont maintenant imposés, comme c'est le cas avec l'insertion sociale et professionnelle. Plus largement, l'économie sociale a probablement joué un rôle déterminant dans la redistribution de la place respective de l'État, du marché et de la société civile dans le domaine des services sociaux, notamment au niveau de la définition de la prestations de ces services. Comme on a pu le voir avec les recherches examinées, les nouveaux arrangements institutionnels sont par ailleurs contrastés selon justement la reconnaissance et l'autonomie qu'ils accordent à l'économie sociale ou aux associations. Les formes qui apparaissent à première vue les plus ouvertes à la participation et à une certaine démocratisation, seraient celles qui font de l'économie sociale un partenaire à part entière et non pas un sous-traitant. Les générations précédentes de l'économie sociale sont également parties prenantes de ces transformations, mais elles se doivent d'opérer des choix stratégiques conséquents pour jouer un rôle comparable à celui de la nouvelle génération, soit des choix stratégique allant dans le sens de la focalisation (en continuité avec le projet d'origine), soit d'une revitalisation de l'association alors que s'opèrent des repositionnements sur le marché (Malo et Vézina, 2004), ce qui ne va pas de soi puisque la tendance « naturelle » des entreprises matures serait de concurrencer l'entreprise capitaliste sur son propre terrain (tendance également présente pour les associations des générations précédentes qui se sont souvent rapprochées des formes étatiques, à travers l'isomorphisme institutionnel).

À coup sûr, les trois dernières décennies ont été particulièrement fertiles en innovations dans le secteur de l'économie sociale. Cette période tire-t-elle à sa fin? Il est plus que probable qu'à la suite de son institutionnalisation la dernière génération d'économie sociale entrera dans une nouvelle phase de développement où son potentiel d'innovation sociale risque d'être plus réduit (Osborne, Chew, McLaughlin, 2008). Dans ce cas, les innovations mises de l'avant par l'économie sociale cessent d'être un « fait social nouveau » puisqu'elles participent « dorénavant à ce qui fonde l'activité sociale d'une collectivité donnée » (Noreau, 2003 : 102). Toutefois, cette institutionnalisation lorsqu'elle se produit, révèle que les innovations sociales peuvent par ailleurs participer à des transformations sociales significatives. De plus, lorsque cette transformation atteint une forme relativement stabilisée, on peut supposer que les chercheurs intéressés jusque-là par ces entreprises ou organisations s'en désintéresseront d'autant plus qu'elles se seront banalisées voire standardisées comme l'a suggéré Perri 6 dès le début des années 1990 (Perri 6, 1994; 406). Pour notre part, nous aurions tendance à questionner cette hypothèse, non pas la standardisation que produit trop souvent l'institutionnalisation, mais sur la base des caractéristiques du nouveau modèle de développement et de son besoin d'innovation continue et quasi-permanente (dont certaines, telles les innovations financières, se sont révélées fortement destructives). Si cette hypothèse de l'innovation continue devait se vérifier et si le modèle de développement s'ouvrait au développement durable, les innovations sociales devraient occuper un espace de plus en plus grand en raison non seulement des perturbations engendrées par les innovations continues, mais aussi en raison de la mobilisation plus intensive et plus large de ressources en grande partie non marchandes qu'exigent ces innovations et les transformations exigées pour demeurer durables. Ce que Chambon, Alix et Devevey (1982 :5) avançaient au début des années 1980 nous semble encore plus vrai aujourd'hui qu'il y a plus de vingt ans : « on a affaire, écrivaient-ils, à des civilisations où les problèmes de sociétés civiles se résolvent naturellement par des pratiques du type innovations sociales ».

BIBLIOGRAPHIE

- ABERNATHY, W. , CLARKE, K., KANTROW, A. **Industrial Renaissance**. New York, Basic Books, 1983.
- AMABLE, B.; BARRÉ, R.; BOYER, R. **Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation**. Paris, Economica, 402 p., 1997.
- AUBRY, F.; JETTÉ, C.; VAILLANCOURT, Y. **L'économie sociale dans les services à domicile : une source d'innovation sociale?** Montréal, Cahier du LAREPPS (no 04-31), 24 p., 2004.

AUCLAIR, R. LAMPRON, C. Approche intégrée : une innovation sociale dans la dispensation des services sociaux. **Service Social**, Vol. 36, no 2/3, pp. 315-341, 1987.

BÉLANGER, P. R.; LAPOINTE, P.; LÉVESQUE, B. Les innovations organisationnelles et les blocages dans les entreprises. In: MURRAY, G.; BÉLANGER, J.; GILES, A.; LAPOINTE, P.-A. **L'organisation de la production et du travail**: vers un nouveau modèle? Québec, Presses de l'Université Laval, pp. 155-190, 2004.

BÉLANGER, P. R.; GRANT, M.; LÉVESQUE, B. **Modernisation des entreprises et relations de travail**. Montréal, PUM, 320 p., 1994.

BÉLANGER, P. R.; LÉVESQUE, B. La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique. **Cahiers de recherche sociologique**, No 17, pp. 19-61, 1991

BERNIER, L.; BOUCHARD, M. J.; LÉVESQUE, B. Attending to the general interest : new mechanisms for mediating between individual interest, collective interest and general interest in Québec, **Annals of Public and Cooperative Economics**, Oxford (Blackwell), Vol. 74, No. 3, pp.321-347, 2003.

BIRCHALL, J. Some Theoretical and Practical Implications of the Attempted Takeover of a Consumer Cooperative Society, **Annals of public and cooperative Economics/Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative**, Vol. 71 no 1, pp. 29-54, 2000.

BJÖRKMAN, H. Service Innovation. A Collaborative Approach. In: ADLER, A.B. N.; SHANI, R.; STYHRE, A. (Dir.). **Collaborative Research in Organization**. Foundations for Learning Change, and Theoretical Development, Sage Publications, pp. 265-284, 2004.

BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (sous la dir.) **The Emergence of Social Enterprise**, London et New York, Routledge, 382 p., 2001.

BORZAGA, C.; SPEAR, R. (Sous la dir.) **Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transition countries**, Trento, Edizioni, 280 p., 2004.

BORZAGA, C. (1998), Italie. L'impressionnant développement des coopératives sociales. In: DEFOURNY, J., FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. (sous la dir.), **Insertion et nouvelle économie sociale**, Paris, Desclée de Brouwer, pp.99-126, 1998.

BORZAGA, C., GUI, B., POVINELLI, F. Le rôle des entreprises d'insertion sur le marché du travail. L'éclairage d'une analyse économique. In : DEFOURNY, J., FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. (sous la dir.), **Insertion et nouvelle économie sociale**, Paris, Desclée de Brouwer, pp. 267-292, 1998.

BOUCHARD, C. **Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociale. Contribution à une politique de l'immatériel**, Québec, Groupe de travail sur l'innovation sociale, 26 p. 1999.

BOUCHARD, M. De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive : l'innovation sociale dans le logement communautaire. **Annales de l'économie publique, sociale et coopérative**, Vol. 77 no 2, pp. 139-166, 2006.

BOUCHARD, M.; LÉVESQUE, B.; ST-PIERRE, J. Modèle québécois de développement et gouvernance. Entre le partenariat et la concurrence? dans CIRIEC (B. Enjolras, dir.), **Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé**, Bruxelles, P.I.E. Peter Lang, pp.39-64, 2008.

BOYER, R. Histoire des techniques et sciences sociales, **Cahier de recherche sociologie**, No 17, pp. 53-80, 1991.

BRACZYK, H.-J.; COOKE, P.; HEIDENREICH, M. (dir.) Regional Innovation Systems. The role of governance in a globalized World, London et New York, Routledge, 499 p., 1998.

CALLON, M., **La science et ses réseaux**. Genèse et circulation des faits scientifiques, Paris, Éditions La Découverte, 1989.

CALLON, M.; LARÉDO, P. ; RABEHARISOA, V. Que signifie innover dans les services. Une triple rupture avec le modèle de l'innovation industrielle, **La Recherche**, No 295 (février 1997), pp. 34-36, 1997.

CHADDAD, F.R.; COOK, M. L. The Economics of Organization Structure Changes : A USA Perspective on Demutualization. In: **Annals of public and cooperative Economics/Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative**, Vol. 75 no 4, pp.575-594, 2004.

CHAMBON, J.-L.; DAVID, A.; DEVEVEY, J.-M. Les innovations sociales, Paris, PUF, Collection Que sais-je?, 1982.

CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE. **Pour un renforcement du partenariat au services des personnes éloignées ou exclues du marché du travail**, Rapport synthèse du comité de travail initié par le Chantier de l'économie sociale, en collaboration avec la Coalition des organismes communautaires pour le développement de la main-d'œuvre, Montréal, 59 p., 2005.

CIRIEC-ESPANA. Innovacion y Economia Social, **Revista de Economia Publica, Social y Cooperativa**, Avril 2008, 256 p.

CIRIEC-ESPANA, **Rapport de synthèse sur l'Économie sociale en Espagne en 2000**, Valence, Universitat de Valencia, 154 p. (Rapport commandité par le Ministerio de Trabajo y asuntos sociales et Direccion General de Fomento de la Economia social y des Fondo social Europeo), 2002.

CIRIEC INTERNATIONAL sous la dir. de B. Enjolras. **Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux**, Bruxelles, éd. Peter Lang, 2008.

COLEMAN, J. S. Social Invention, **Social Forces**, vol. 42 no 2, p. 163-173, 1970.

COMEAU, Y. **Grille de collecte et de caractérisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale**, Montréal, Cahier du CRISES (9605), 19 p., 1996.

COMEAU, Y. Les éléments de satisfaction et d'insatisfaction dans les coopératives de travail au Québec. **Coopératives et Développement**, Vol. 25 no 1, pp.31-46., 1993.

COMEAU, Y.; LÉVESQUE, B. Workers' Financial Participation in the Property of Enterprises in Québec. **Economic and Industrial Democracy**, Vol. 14, no 2, pp. 233-250, 1993.

COMEAU, Y.; FAVREAU, L.; LÉVESQUE, B.; MENDELL, M. **Emploi, économie sociale, développement local**: les nouvelles filières, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 302 p., 2001.

CORIAT, B.; WEINSTEIN, O. **Les nouvelles théories de l'entreprise, Paris, Librairie générale française** (Livre de poche), 220 p., 1995.

CÔTÉ, D. Cohésion coopérative et fonctionnement démocratique : clé de la gestion d'une grande entreprise, **Économie et solidarités**, Vol. 34 no 2, pp. 47-65, 2003.

CÔTÉ, D. (Sous la dir.) **Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?**, Bruxelles, De Boeck Université, 413 p., 2000.

CRADDOCK, T.; KENNEDY, S. (), *Analyse des tendances internationales dans le domaine des coopératives de travail*, Ottawa, Secrétariat des coopératives, 2005. Disponible: http://www.agr.gc.ca/policy/coop/analysis_f.phtml

CST (Conseil de la science et de la technologie) L'innovation dans les services. Pour une stratégie de l'immatériel. Avis, Québec, CST, 118 p., 2003.

DACHEUX, É.; LAVILLE, J.-L. (dir.) Économie solidaire et démocratie, **Hermès**, no 36, 250 p., 2004.

DEFOURNY, J.; SIMON, M.; ADAM S. **Les coopératives en Belgique: un mouvement d'avenir?**, Bruxelles, Éditions Luc Pire, 118 p., 2002.

DEFOURNY, J. Coopérative de travail : une recherche foisonnante et novatrice. Une interview de Jacques Defourny. Propos recueillis par Éric Bidet, **Revue des études coopératives, mutualistes et associatives**, No 253-254, pp. 23-35, 1994.

DEFOURNY, Jacques, FAVREAU, Louis et Jean-Louis LAVILLE (sous la dir.) (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer, 369 p.

DEFOURNY, Jacques, NYSENS, Marthe et Michel SIMON (1998), « Belgique. De l'association sans but lucratif à la société à finalité sociale », in DEFOURNY, Jacques, FAVREAU, Louis et Jean-Louis LAVILLE (sous la dir.), *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer, pp. 73-98.

DEFOURNY, J.; SIMON, M.; ADAM, S. **Les coopératives en Belgique**: un mouvement d'avenir? Bruxelles, Éditions Luc Pire, 118 p., 2002.

DEMOUSTIER, D. **L'économie sociale et solidaire**. S'associer pour entreprendre autrement, Paris, Syros, 208 p., 2001.

DEMOUSTIER, D. Les organisations d'économie sociale, acteur de la régulation socio-économique, **Revue internationale de l'économie sociale**, Paris, No 275-276, p. 137-148, 2000.

DEMOUSTIER, D. Analyse de l'emploi. CIRIEC, **Les entreprises et organisations du troisième secteur**. Un enjeu stratégique pour l'emploi, Liège, CIRIEC, pp. 33-50, 2000a.

DEMOUSTIER, D. France. Des structures diversifiées à la croisée des chemins. DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. (sous la dir.), **Insertion et nouvelle économie sociale**, Paris, Desclée de Brouwer, pp. 41-71, 1998.

DESROCHE, H. **Pour un traité d'économie sociale**, Paris, Coopérative d'édition et d'information mutualiste, 254 p., 1983.

EME, B. Participation sociale et formes plurielles d'insertion. In : DEFOURNY, J; FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. (sous la dir.), **Insertion et nouvelle économie sociale**, Paris, Desclée de Brouwer, pp. 293-320, 1998.

EME, B.; LAVILLE, J.-L. **Les petits boulots en question**, Paris, Syros, 232 p., 1988.

ENJOLRAS, B. Regimes of Governance and General Interest, communication au colloque du CIRIEC-Canada, Congrès de l'ACFAS, Montréal, UQÀM, 10-12 mai 2004.

ENJOLRAS, B. **Le marché providence**. Aide à domicile, politique sociale et création d'emploi, Paris, Desclée de Brouwer, 254 p., 1995.

ENJOLRAS, B. Vers une théorie socio-économique de l'association : l'apport de la théorie des conventions. **Revue des études coopératives, associatives et mutualistes**, no 48, p. 93-106, 1994.

ESPING-ANDERSEN, G. (dir.). **Why We Need a New Welfare State**, Oxford, Oxford University Press, 2002.

ESPING-ANDERSEN, G. **Les trois mondes de l'État-providence**. Essai sur le capitalisme moderne, Paris, PUF, 1999.

EVERS, A. Part of the Welfare Mix: The Third Sector as an intermediate area, **Voluntas**, Vol. 6 no 2, pp. 119-139, 1995.

EVERS, A.; LAVILLE, J.-L. (dir). **The Third Sector in Europe**, Globalisation and Welfare, Cheltenham, Edward Elgar, 266 p., 2004.

FAGERBERG, J., **Innovation: A Guide to Literature**, Oslo, Centre for Technology Innovation and Culture (University of Oslo) (Article présenté à l'atelier »The Many Guides of Innovation : What we have learnt and where we are heading, Ottawa, 23-24 octobre 2002, Statistique Canada. Également publié dans *Handbook of Innovation*, Oxford), 2003.

FAVREAU, L. Québec. L'insertion conjugée avec le développement économique communautaire, In : DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. (sous la dir.), **Insertion et nouvelle économie sociale**, Paris, Desclée de Brouwer, pp. 159-182, 1998.

FECHER, F.; LÉVESQUE, B. The Public Sector and the Social Economy in the Annals of Public and Cooperative Economy (1975-2007): Toward a New Paradigm, **Annals of Public and Cooperative Economy**, Vol. 79 no 3. pp. 683-732, 2008

FECHER, F.; SAK, B.; DUSSART, C.; GROSJEAN P.; HAMENDE, V.; TOUSSAINT, V. **L'économie sociale d'insertion. Analyse des complémentarités et de l'efficacité des outils d'économie sociale**, Gent, Academia Press, 306 p., 2002.

FERREIRA, N. **Économie sociale et autogestion : entre utopie et réalité**, Paris, L'Harmattan, 240 p., 2004.

FREEMAN, C. Innovation, Change of Techno-Economic Paradigm and Biological Analogies in Economics, **Revue Économique**, no 2, p. 211-231, 1991.

FREEMAN, C. **The Economics of Industrial Innovation**, 2nd edition (1986), Francis Pinter, London, 256 p., 1982.

FONTAN, J.-M.; KLEIN, J.-L.; LÉVESQUE, B. (dir) **Reconversion économique et développement territorial**. Le rôle de la société civile, Québec, Presses de l'Université du Québec, 340 p., 2003.

GABORD, D. Innovations: scientific, technological and social, London, Oxford University Press, 109 p., 1970.

GIDDENS, A. **The Third Way. The Renewal of Social Democracy**, Cambridge, Polity Press, 166 p., 1999.

GOMEZ, P.-Y. **Le gouvernement de l'entreprise: modèles économiques et pratiques de gestion**, Paris, InterEditions, 1996, 271 p., 1996.

GOVERNEMENT DU QUÉBEC. **Politique québécoise de la science et de l'innovation**. Savoir changer le monde. Québec, Ministère de la science et de la technologie, 170 p., 2001.

GREINKE, A. Imposing Capital Controls on Credit Unions: An Analysis of Regulatory Intervention in Australia. **Annals of public and cooperative Economics/Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative**, Vol. 76 no 3, pp. 437- 461, 2005.

HALL, D. J. Social relations and innovation, London, Routledge and Kegan Paul Ltd., 1977.

HALL, P.; SOSKICE, D. Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford, Oxford University Press (traduction du texte de Hall et Soskice, Les variétés du capitalisme, **L'année de la régulation**. Vol. 6, Paris, Presses de Sciences-Po, p. 47-123, 2001.

JETTÉ, C.; LÉVESQUE, B.; MAGER, L.; VAILLANCOURT, Y. **Économie sociale et transformation de l'État-providence dans le domaine de la santé et du bien-être**. Une recension des écrits (1990-2000), Québec, Presses de l'Université du Québec, 202 p., 2000.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure, **Journal of Financial Economics**, 3 (4), pp. 305-360, 1976.

GADREY, J. **L'économie des services**, Paris, La Découverte, 124 p., 1992.

GIRARD, J.-P. Solidarity Co-operatives fin Quebec (Canada) : overview. In: BORZAGA, C.; SPEAR, R. (Sous la dir.) **Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transition countries**, Trento, Edizioni, pp. 165-182, 2004.

GOVERNEMENT DU QUÉBEC. **Politique québécoise de la science et de l'innovation. Savoir changer le monde**. Québec, Ministère de la science et de la technologie, 170 p., 2001.

HARRISSON, D.; VÉZINA, M. L'innovation sociale : une introduction, **Annales de l'économie publique, sociale et coopérative**, Vol. 77 no 2, pp. 129-138, 2006.

IGNATIEFF, N. A.; MALO M.-C. Caisses Desjardins et cercles d'emprunt à Montréal: quelle configuration partenariale?, **Économie et Solidarités**, Vol. 29 No 1, pp. 81-90, 1997.

LATOURETTE, B. **La science en action**, Paris, Gallimard, 663 p. (une préface a été ajoutée à l'édition de 1995), 1995.

LAVILLE, J.-L. **Sociologie des services**. Entre marché et solidarité, Ramonville Saint-Agne, Érès, 177 p., 2005.

LAVILLE, J.-L. L'économie sociale revisitée à la lumière de l'insertion. In: DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. (sous la dir.), **Insertion et nouvelle économie sociale**, Paris, Desclée de Brouwer, pp. 321-336, 1998.

LAVILLE, J.-L. **L'économie solidaire**. Une perspective internationale, Paris, Desclée de Brouwer, 334 p., 1994.

LAVILLE, J.-L. Les coopératives de travail en Europe pour un bilan 1970-1980, **Coopératives et Développement**, Vol. 25 no 1, pp. 5-29, 1993.

LAVILLE, J.-L.; LÉVESQUE, B.; MENDELL, M. The Social Economy. Diverse approaches and practices in Europe and in Canada. In : OCDE/LEED, **The Social Economy as a Tool of Social Innovation and Local Development**, Paris, OCDE/LEED, pp. 125-173, 2005.

LAVILLE, J.-L.; BORZAGA, C.; DEFOURNY, J.; EVERS, A.; LEWIS, J.; M. NYSSSENS; PESTOFF, V. Tiers système : une définition européenne. CIRIEC, **Les entreprises et Organisations du troisième secteur**. Un enjeu stratégique pour l'emploi, Liège, CIRIEC, p. 107-129, 2000.

LAVILLE, J.-L.; NYSSSENS, M. (Sous la dir.) **Les services sociaux entre association, État et marché**. L'aide aux personnes âgées, Paris, La Découverte/Mauss/CRIDA, 286 p., 2001.

LEPAGE, H. **Autogestion et capitalisme**, Paris, Institut de l'Entreprise-Masson, 450 p., 1978.

LEPAGE, H. **L'autogestion**. Dossier préparatoire mis à l'étude par l'Institut de l'entreprise, Paris, Institut de l'entreprise, 59 p., 1976. Disponible en : <http://www.institut-entreprise.fr/index.php?id=534>

LÉVESQUE, B. L'innovation dans le développement économique et dans le développement social. In : KLEIN, J.-L.; HARRISSON, D. (dir.), **L'innovation sociale**. Émergence et effet sur la transformation sociale, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 43-70, 2006.

LÉVESQUE, B. **Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social**: approches théoriques et politiques publiques, Montréal, Cahiers du CRISES (ET0507), 80 p., 2005.

LÉVESQUE, B. Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres? In : LÉVESQUE, B. **Le développement social au rythme de l'innovation**, Québec, Presses de l'Université du Québec et Fonds de recherche sur la société et la culture, pp. 51-72, 2004.

LÉVESQUE, B. Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics : vers un nouveau paradigme de l'État, **Annals of Public and Cooperative Economics**, Oxford (Blackwell), Vol. 74, No. 4, pp. 489-513, 2003.

LÉVESQUE, B. **Entrepreneurship collectif et économie sociale**: entreprendre autrement, Montréal, Montréal, Cahier de l'ARUC-ÉS (I-02-2002), 35 p., 2002.

LÉVESQUE, B. **Une forme originale d'association capital-travail, les coopératives de travailleurs au Québec**. In : Revue des études coopératives, mutualistes et associatives (Paris), no 251, pp. 49-60, 1994.

LÉVESQUE, B.; BÉLANGER, P. R.; MAGER, L. La réingénierie des services financiers : un secteur exemplaire de l'économie des services. Le cas des Caisses populaires et d'économie Desjardins, **Lien social et Politiques - RIAC**, no 40, pp. 89-103, 1999.

LÉVESQUE, B.; BÉLANGER, P. R.; MAGER, L.; MARTEL, D.; COMEAU, Y.; MALO, M.-C. **La réingénierie des caisses populaires et d'économie Desjardins**. Contexte et études de cas, Montréal, CRISES/SAC/FC-CSN, 298 p., 1997.

LÉVESQUE, B.; BÉLANGER, P. R.; BOUCHARD, M.; MENDELL, M.; LAVOIE, A.; GENDRON, C.; ROUZIER, R. **Le Fonds de solidarité (FTQ)**. Un cas exemplaire de nouvelle gouvernance, Montréal, Fonds de solidarité, 108 p., 2000.

LÉVESQUE, B., BOURQUE, G.; FORGUES, É. **La nouvelle sociologie économique, Originalité et tendances nouvelles**, Paris, Desclées de Brouwer, 268 p., 2001.

LÉVESQUE, B.; CÔTÉ, D. Le changement des principes coopératifs à l'heure de la mondialisation : à la recherche d'une méthodologie. In : ZEVI, A.; MONZON CAMPOS, J. L. (sous la dir.) **Coopératives, marchés, principes coopératifs**, Bruxelles, CIRIEC et De Boeck Université, pp. 1-16, 1995.

LÉVESQUE, B.; CÔTÉ, A.; CHOUINARD, O.; RUSSELL, J.-L. **Profil socio-économique des coopératives de travail au Québec**, Montréal, UQAM et Comité provincial de coopératives production, de travail et de pré-coopératives, 180 p., 1985

LÉVESQUE, B.; MALO, M.-C. L'économie sociale au Québec, une notion méconnue, une réalité économique importante. DEFOURNY, J.; MONZON CAMPOS, J. L., **Économie sociale**. Entre économie capitaliste et économie publique, Bruxelles, De Boeck-Université, pp. 215-276, 1992.

LÉVESQUE, B.; MALO, M.-C. Les études sur les coopératives: base de données bibliographiques, centres de recherche universitaires, In : SÉGUIN, M.-T. (Sous la dir.), **Pratiques coopératives et mutations sociales**, Paris, L'Harmattan, pp. 247-267, 1995.

LÉVESQUE, B.; MALO, M.-C. Un nouveau Desjardins à l'ère de la globalisation: législation et pratiques coopératives dans les caisses d'épargne et de crédit, In : ZEVI, A.; MONZON, J. L. (Sous la dir.), **Coopératives, marchés, principes coopératifs**, Bruxelles, De Boeck, pp. 243-277, 1995a.

LÉVESQUE, B.; MALO, M.-C.; ROUZIER, R. La Caisse de Dépôt et placement du Québec et le Mouvement des Caisses populaires et d'économie Desjardins: deux institutions financières, une même convergence vers l'intérêt général ? In : Lionel Monnier et Bernard Thiry (Sous la dir.), **Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative?** Bruxelles, De Boeck-Université/Ciriec international, pp. 177-190, 1970.

LÉVESQUE, B.; MENDELL, M.; M'ZALI, B., MARTEL, D. ; DESROCHERS, J. **Analyse de la gestion des fonds et des portefeuilles des centres locaux de développement du Québec**, Montréal, Cahier du CRISES, no HS-06, 57 p., 2003.

LÉVESQUE, B.; MENDELL, M. L'économie sociale : diversité des approches et des pratiques, **Journal of Rural Cooperation**, vol. 33 no 1, 2004.

LÉVESQUE, B.; MENDELL, M. Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale. In : PROULX, M.-U. (dir.), **Territoire et développement économique**, Paris et Montréal, L'Harmattan, pp. 220-270, 1998.

LÉVESQUE, B. ; THIRY, B. Concurrence et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de la gouvernance des services sociaux et de santé. ENJOLRAS, B. **Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux**, Bruxelles, éd. Peter Lang, pp. 227-261, 2008.

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

LUNDEVALL, B.-A. **Knowledge Management in the Learning Economy**, DRUID Working Paper No 06-6, 22 p., 2006. Disponible en : www.druid.dk.

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

MALO, M.-C. La gestion stratégique de la coopérative et de l'association d'économie sociale. 1^e partie : L'entrepreneur et son environnement, **Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)**, no 281, pp.84-96, 2001a.

MALO, M.-C. La gestion stratégique de la coopérative et de l'association d'économie sociale. 2^e partie : L'entreprise et ses orientations, **Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)**, no 282, pp.84-94, 2001.

MALO, M.-C. Le Mouvement Desjardins : modèle d'une économie solidaire?, **Économie et Solidarités**, Vol. 29 no 1, pp. 29-48, 1997.

MALO, M.-C. ; VÉZINA, M. Gouvernance et gestion de l'entreprise collective d'usagers : stratégie de création de valeur et configuration organisationnelle, **Économie et Solidarités**, Vol. 35 no 1, pp. 100-120, 2004.

MALO, M.-C.; LÉVESQUE, B.; CHOUINARD, O.; DESJARDINS, P.-M.; FORGUES, E. **Coopératives financières, cohésions sociale et nouveau territoire local à l'ère de la mondialisation**, Montréal, Cahiers du CRISES, 65 p., 2001.

PERSON, M. I., Remembering the Big Picture : the co-operative movement and contemporary communities. In : BORZAGA, C.; SPEAR, R. (Sous la dir.) **Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transition countries**, Trento, Edizioni, pp. 39-48, 2004.

MINISTÈRE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, INNOVATION ET EXPORTATION (MDEIE) **Coopératives du Québec données statistiques (édition 2005)**, Québec, MDEIE, 60 p., 2005.

MOSS, T. H. Social Invention and Innovation as partners in technological progress. In : LUNDSTEDT, S. B.; COLGLAZIER, E. W. (dir.), *Managing Innovation: the social dimension of creativity, invention and technology*, New York, Pergamon Press, 1982.

MUNKNER, H. Multi-stakeholder co-operatives and their legal framework. In : BORZAGA, C.; SPEAR, R. (Sous la dir.) **Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transition countries**, Trento, Edizioni, pp. 49-82, 2004.

NELSON, R.R; WINTER, S.G. **National Systems of Innovation: A Comparative Study**, Oxford, University Press, 1982.

NOREAU, P. L'innovation sociale et le droit. Est-ce bien compatible? In : NOREAU, P. **Le développement social au rythme de l'innovation**, Québec, Presses de l'Université du Québec et Fonds de recherche sur la société et la culture, p.73-108, 2003.

NOËL, A. Vers un nouvel État-providence? Enjeux démocratiques. **Politique et Sociétés**, vol. 15 no 30, p.1-28, 1996.

OECD, **Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data**, Paris, Third Edition, 162 p., 2005.

OSBORNE, S. Naming the Beast : Defining and Clarifying Service Innovations in Social Policy, **Human Relations**. N. 9, Vol. 51, pp. 1133-1154, 1994.

OSBORNE, S. **Voluntary Organization in the Management of Voluntary and Non-Profit Organization**, London and New York, Routledge, 1994a.

OSBORNE, S.; CHEW, C.; McLAUGHLIN, K. The once and future pioneers? The innovative capacity of voluntary organisations and the provision of public services: A longitudinal approach, **Public Management Review**, Vol. 10 issue 1, pp. 51-70, 2008.

PERRI, G.; VIDAL, I. (Sous la dir.) **Delivering Welfare, repositioning non-profit and co-operative action in western European Welfare States**, Barcelone, Centre d'initiatives de l'Economia Social, 410 p., 1994.

PERRI, G. Innovation by non-profit organizations: Policy and research issues. **Management and Leadership**, Vol. 3, no 4, p. 397-414, 1993.

PETIT, P.; SOETE, L. Progrès technique et nouveaux dualismes, In : Vercellone, C. (dir.), **Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?**, Paris, La Dispute, p.91-120, 2003.

PESTOFF, V. **Between Markets and Politics. Co-operatives in Sweden**, Frankfurt am Main, New York and Boulder, Campus Verlag and Westview Press, 1995.

POLANYI, K., **The Great Transformation**, New York, Rinehart, 1944.

SCHEDIWIY, R. Some Observations on a Recent Attempt of International Cooperation between Consumer Cooperatives, **Annals of public and cooperative Economics/Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative**, Vol. 66 no 4, pp. 499-507, 1995.

SCHUMPETER, J. A. **Business Cycles**: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process, New York and London, Mc Graw-Hill, 2 Vols, 1939.

SPEAR, R. From co-opertive to social enterprise : trends in European experience. In : BORZAGA, C.; SPEAR, R. (Sous la dir.) **Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transition countries**, Trento, Edizioni, pp. 99-116, 2004.

TAYLOR, J. B. Improducting social innovation, **Journal of Applied Behavioral Science**, Vol. 6 no 1, p. 69-77, 1970.

THÉRÊT, B. Institution et institutionnalisme, vers une convergence des conceptions de l'institution? In :

TALLARD, M.; THÉRÊT, B.; URI, D. **Innovations institutionnelles et territoire**, Paris, L'Harmattan, p.25-68, 2000.

TOURAINÉ, A. Un nouveau paradigme. Pour comprendre le monde d'aujourd'hui, Paris, Fayard, 366 p., 2005.

TREMBLAY, B.; CÔTÉ, D. Cooperative Banks and Mobilization of Capital : To what End, with which Partners and with which consequences for Members? *International Co-operative Banking Association Journal*, No 13, pp. 5-23, 2001.

VÉZINA, M. Les grandes coopératives et leur institutionnalisation, **Économie et Solidarités**, Vol. 34 no 2, pp. 20-26, 2003.

VÉZINA, M. (Sous la dir.) Grands groupes coopératifs dans le monde, **Économie et Solidarités**, Vol. 34 no 2, 2003a.

VIENNEY, C. **L'économie sociale**, Paris, La Découverte, 125 p., 1994.

VIENNEY, C. **Les activités, les acteurs et les règles des organisations de l'économie sociale**, DESup. Economie sociale, Université de Paris I. Centre d'éducation permanente. U.E.R. Travail et Etudes Sociales, 1986.

VIENNEY, C. **Socio-économique des organisations coopératives**, Paris, Coopérative d'information et d'édition mutualiste, 396 p. et 333 p., 1980.

WEBER, M. **L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme**, Paris, Plon, 342 p., 1964.

WHYTE, W. F. Social invention for solving human problems, **American Sociological Review**, Vol 47, p. 1-13, 1982.

ZEVI, A.; MONZON CAMPOS, J. L. (sous la dir.) **Coopératives, marchés, principes coopératifs**, Bruxelles, CIRIEC et De Boeck Université, 344 p., 1995.

ZIMMERMANN, H. Innovation in Non Profit Organizations, *Annals of Public and Cooperative Economics* (Oxford), Vol 70 no 4, 1999, p. 589-619, 1999.

NOTAS

1 Notamment sociologie, sciences de la gestion, relations industrielles, sciences régionales, sciences économiques et travail social.

2 Voir le site du CRISES : www.crisis.uqam.ca

3 Cet article reprend en grande partie une publication récente (Lévesque, 2008) qui nuancait les conclusions avancées dans un article précédent qui concernait également le potentiel d'innovation de l'économie sociale (Lévesque, 2006).

4 Nous revenons en 2.1 sur la définition de l'économie sociale. De plus, nous avons défini ailleurs ce que nous entendons par économie sociale (Fecher et Lévesque, 2008; Lévesque et Mendell, 2004; Lévesque

et Ninacs, 1997; Lévesque et Malo, 1992). Pour le moment, retenons que l'économie sociale regroupe des entreprises et des organisations ayant le statut de coopératives, de mutuelles, d'associations (ayant des activités économiques).

5 Nous avons défini ailleurs les innovations organisationnelles comme celles que l'on retrouve au niveau « des formes de la division et de la coordination du travail, des modes de gestion, des modalités de coordinations et des interactions sociales », soit « le lieu également des apprentissages collectifs et des formes de gouvernance ». Par la même occasion, nous avons défini les innovations institutionnelles comme celles que l'on retrouve au niveau « des systèmes de règles, de partage des droits et responsabilités, des systèmes de gestion des conflits, du système politique sans lequel aucune organisation et association ne fonctionneraient » (Lévesque, 2004 :55-56).

6 L'un des fonds de capital de risque (développement) les plus importants au Canada avec plus de 7 milliards de dollars provenant principalement de l'épargne salariale (voir www.fondsftq.com). La FTQ est la plus grande centrale syndicale au Québec avec un demi million de membres (Voir www.ftq.qc.ca).

7 Ainsi, en dépit d'un soutien significatif de la part des pouvoirs publics québécois, le nombre de coopératives de travail y est passé de 141 à 191 sur une période de dix ans, soit de 1993 à 2003 (MDEIE, 2004). Enfin, de 1999 à 2003, le nombre total d'emplois, l'actif et le chiffre d'affaires de l'ensemble des coopératives de travail ont reculé.

8 Les coopératives de travailleurs actionnaires (CTA) qui constituent une innovation spécifique au Québec, présentent quelques ressemblances avec les ESOP dans la mesure où elles réunissent les travailleurs qui investissent dans l'entreprise qui les emploie. Cependant, les investissements sont faits par le collectif de travailleurs, soit la CTA, de sorte que ces derniers ne sont pas dans un rapport individualisé avec l'entreprise mais dans un rapport collectif (Lévesque, 1994). Entre 1993 et 2003, le nombre de CTA est passé de 24 à 61 (MDEIE, 2004 :44) alors que le nombre de constitutions (créations) a été de 186 (MDEIE, 2004 : 16).