

CAHIERS DU LAB.RII
– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°160

Juillet 2007



**L'ÉCONOMIE
SOCIALE :
UN POTENTIEL
D'INNOVATIONS ?**

Nathalie FERREIRA

L'ÉCONOMIE SOCIALE : UN POTENTIEL D'INNOVATIONS ?

IS SOCIAL ECONOMY AN OPPORTUNITY FOR INNOVATION?

Nathalie FERREIRA

Résumé – Les organisations et les entreprises de l'économie sociale s'apparentent aujourd'hui à une sorte de "laboratoire d'expérimentations de pratiques sociales nouvelles". Elles constituent un secteur dynamique et sont porteuses d'innovations sociales, notamment en matière de gestion économique, d'organisation du travail, de démocratie participative et de développement durable. L'économie sociale peut être considérée comme innovatrice car 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. Pourtant, avec les excès de la mondialisation, d'autres concepts, telle la responsabilité sociale des entreprises, ont émergé et rendent plus floues les frontières avec le tiers-secteur.

Abstract – Organizations and companies of the social economy are today a kind of "laboratory of experiments for new social practices". They constitute a dynamic sector and are carrying social innovations, in particular as regards management, organization of work, participative democracy and sustainable development. Social economy can be regarded as innovating because it puts in interaction, since its creation, a group of people and a company or an organization able to gather financial and human resources in order to produce goods or services. However, due to the excesses of globalization, other concepts, such as corporate social responsibility, are emerging and make fuzzier the boundaries with the third-sector.

L'ÉCONOMIE SOCIALE : UN POTENTIEL D'INNOVATIONS ?
IS SOCIAL ECONOMY AN OPPORTUNITY FOR INNOVATION?

Nathalie FERREIRA

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
1. L'ECONOMIE SOCIALE : ORIGINE ET DEFINITIONS	4
1.1. Origine	5
1.2. Approches et définitions	6
2. L'ECONOMIE SOCIALE : UN LABORATOIRE D'INNOVATIONS SOCIALES	10
2.1. Définition du concept d'innovation sociale	10
2.2. De nouvelles pratiques sociales	12
CONCLUSION	14
BIBLIOGRAPHIE	14

INTRODUCTION

Initialement, l'économie sociale s'est déployée comme un autre modèle d'organisation sociale. Elle est apparue au cœur du 19^{ème} siècle avec la constitution des premières associations de type coopératif et l'auto-organisation des travailleurs. Aujourd'hui, face aux excès du capitalisme, on assiste à une réémergence des pratiques coopératives et solidaires se situant à la frontière des secteurs public et privé, et ouvrant ainsi une nouvelle voie en matière de gestion économique et d'organisation du travail. Ces initiatives d'économie sociale et solidaire constituent un troisième secteur dynamique et sont porteuses d'innovations sociales, notamment en matière de participation des travailleurs et de démocratie. Depuis ces deux dernières décennies, cette situation est observable à l'échelle du monde. En effet, le creusement des phénomènes de précarité, d'exclusion sociale, voire de misère s'accompagne aujourd'hui d'un développement planétaire de nouvelles pratiques sociales innovantes, tels l'économie populaire, le commerce équitable, le développement durable, la finance solidaire, la monnaie sociale ou encore les systèmes d'échanges locaux [SEL]. Ces initiatives permettent alors aux individus de réorganiser le marché à l'intérieur même du système économique capitaliste sur des bases de solidarité, de proximité et de démocratie.

Les organisations et les entreprises constituant l'économie sociale s'apparentent donc à une sorte de "laboratoire d'innovations et d'expérimentations de pratiques sociales nouvelles". Ce constat soulève néanmoins une question : les entreprises d'économie sociale sont-elles plus porteuses d'innovations sociales que les entreprises classiques ? Contrairement à ce qu'affirment certains économistes, la réponse ne va pas de soi. En effet, un nombre croissant d'entreprises du secteur privé notamment, se sont engagées aujourd'hui dans la voie de la responsabilité sociale (en investissant par exemple dans des fonds éthiques), cette dernière rendant encore plus floues les frontières du troisième secteur. En effet, les excès de la mondialisation ont fait émerger de nouveaux concepts, tels la responsabilité sociale des entreprises et l'entreprise citoyenne. Aujourd'hui, un nombre croissant d'entreprises classiques (multinationales, grandes sociétés, mais aussi PME) promeuvent leurs stratégies de responsabilité sociale et contribuent à des objectifs sociaux et à la protection de l'environnement. Avec le développement de ces nouvelles démarches entrepreneuriales, il devient plus difficile de dessiner des frontières parfaitement hermétiques entre les entreprises dites classiques et celles de l'économie sociale et solidaire.

Après avoir défini le concept d'économie sociale dans une première partie, nous analyserons la question de l'innovation sociale en nous appuyant sur des pratiques sociales nouvelles (l'insertion professionnelle et la responsabilité sociale des entreprises) dans une seconde partie.

1. L'ECONOMIE SOCIALE : ORIGINE ET DEFINITIONS

Historiquement, les organisations de l'économie sociale (coopératives, mutuelles et associations) existaient avant leur institutionnalisation lors des années 70 (date de leur rapprochement dans un même ensemble). Elles plongent leurs racines dans la nébuleuse primitive de l'associationnisme ouvrier du 19^{ème} siècle. Face aux excès du libéralisme et de l'industrialisme, l'économie sociale (et particulièrement sa branche coopérative) s'est développée parmi les travailleurs exploités, luttant pour l'amélioration de leurs conditions de travail et d'existence. En d'autres termes, comme le soulignent J.Defourny, L.Favreau et J-

L.Laville [1998], l'économie sociale est d'abord fille de la nécessité et fille d'une identité collective.

1.1. Origine

Au 19^{ème} siècle, le terme d'«économie sociale» n'existe pas dans son sens actuel¹. Comme le souligne A.Gueslin [1987], «l'économie sociale veut être ni plus, ni moins, une autre façon de faire de l'économie politique». Sensibilisés à la question sociale et au terrible coût humain de la Révolution Industrielle, de nombreux penseurs du 19^{ème} siècle² reprochent à la science économique dominante de ne pas intégrer la dimension sociale. Pourtant, jusqu'à la fin du 19^{ème} siècle, l'économie sociale n'est qu'une pure description d'institutions sociales. En l'absence de véritables théories de l'économie sociale, cette discipline n'est «qu'une dimension d'une pensée économique en mouvement à la fin de ce siècle»³. Il faudra attendre l'Exposition Universelle de 1900 pour que l'économie sociale obtienne un début de reconnaissance en tant que «science». Cependant, l'économie sociale est rapidement perçue (chez les fondateurs de l'idée comme dans les premières associations ouvrières) comme une préfiguration d'une nouvelle organisation économique et sociale, alternative au capitalisme naissant, ou du moins comme un instrument privilégié du changement social. Il faudra attendre les travaux de G.Fauquet de 1935 pour qu'une autre conception de l'économie sociale voie le jour.

Les premières associations de type coopératif englobent dès le départ les diverses catégories de coopératives et de mutualités de protection sociale, d'assurances et de crédits. Interdites au début du XIXe siècle (par la Loi Le Chapelier de 1791 notamment), elles vont progressivement être légalement reconnues. Selon C.Vienney [1994], cette reconnaissance serait le produit d'une expérimentation qui révèle l'efficacité de ces organisations dans divers domaines : capacité de faire fonctionner certaines activités comme des entreprises et aptitude de certains acteurs à les gérer selon des règles appropriées. Il semble alors possible d'établir des correspondances entre les règles, les activités et les acteurs des organisations de type coopératif ; celles-ci expliqueraient notamment leur rapprochement dans un même ensemble. Il faut rappeler que les statuts juridiques ne peuvent constituer ici des éléments fondateurs puisque ces organisations se sont formées bien avant de les obtenir. Si les coopératives, les mutuelles et certaines associations tendent à se reconnaître et à se faire reconnaître comme constituant un même secteur (celui de l'économie sociale), on peut alors supposer qu'elles avaient antérieurement certains caractères socioéconomiques identiques même si elles ont été identifiées à la fin du 19^{ème} siècle en référence à des statuts différents.

Ces correspondances sont analysées dès 1935 par G.Fauquet dans son ouvrage intitulé *Le secteur coopératif*. L'auteur y définit les caractères communs de ces organisations. Alors que chacune avait ses propres promoteurs et doctrinaires, l'originalité de la démarche de G.Fauquet est d'examiner objectivement les rapports relativement invariants qui font correspondre leur composition sociale, la place de leurs activités dans l'économie et leurs règles de fonctionnement. En particulier, G.Fauquet fonde ces caractères communs sur la combinaison de la personnalité sociale des membres et de la fonction marchande qui les relie à l'entreprise qu'ils forment pour prendre en charge leurs intérêts communs. A la différence

¹ Véritable discipline aujourd'hui ; il suffit pour s'en convaincre de lire les nombreux articles et ouvrages nationaux et internationaux de ces dernières années qui lui sont consacrés.

² Parmi ceux-ci, on y trouve C. Fourier, R. Owen, P.Buchez, P. J. Proudhon considérés comme les pères fondateurs de l'idée d'économie sociale.

³ A. Gueslin [1987], p.5.

des constructions segmentaires en termes de classes sociales (celles de J. S. Mill ou de K. Marx par exemple) ou en termes de fonctions marchandes (celles dans la lignée des travaux de B. Ward, E.D.Domar et J.Vanek notamment), l'explication de G.Fauquet est unitaire tout en respectant la grande variété des organisations observées. C.Vienney [1994] a repris les travaux de G.Fauquet et définit la forme de ces organisations comme "une combinaison d'un groupement volontaire de personnes et d'une entreprise réciproquement lié par un rapport d'association et un rapport d'activité. Les individus s'associent pour former une entreprise dont l'activité est liée à une partie des leurs, et réciproquement, l'entreprise structure et développe une activité liée à celle des individus qu'elle identifie comme associés". Selon l'auteur, le système des règles de fonctionnement est relatif à cette combinaison, en ce sens que malgré leur variété, elles peuvent être rattachées à chacun des pôles de la combinaison et à leurs relations : "les individus exercent un pouvoir égal dans les organes sociaux à compétence générale ; la part des excédents de gestion réinvestie dans l'entreprise, reste durablement propriété collective ; s'il y a partage individualisé d'une partie des excédents, il est proportionnel à la participation de chacun à l'activité de l'entreprise".

En France, c'est au cours des années 1890-1920 que ces organisations accèdent à la personnalité juridique par des statuts légaux qui tiennent à la fois compte de ces diverses modalités et contiennent ce que C.Vienney [1994] appelle, des clauses communes⁴, caractéristiques des expériences antérieures et d'une nouvelle attitude de l'État à leur égard.

1.2. Approches et définitions⁵

L'expression "économie sociale" traduit un concept ambigu et imprécis car, contrairement à l'économie publique et l'économie privée, il est difficile de cerner ses principales caractéristiques et donc d'établir des frontières avec les deux autres secteurs. La combinaison de deux termes aussi larges permet à chacun d'élaborer sa propre conception de l'économie sociale, en insistant plus ou moins sur le volet économique ou sur le volet social. Comme le souligne H.Desroche [1983], "la même étiquette a déjà couvert la même ou d'autres marchandises au cours d'un siècle et demi".

Pourtant, depuis plus d'une décennie, l'économie sociale a acquis une conception spécifique qui s'est affirmée à l'échelle internationale. Même si les appellations et définitions varient d'un pays à un autre, il existe un "troisième secteur" au côté du secteur privé à but lucratif et du secteur public que l'on découvre ou redécouvre en Europe, en Amérique du Nord et dans certains pays en développement. Comme en témoigne la reconnaissance du regroupement des coopératives, mutuelles et associations par la Commission Européenne, il existe dans la plupart de ces pays, des organisations présentant des caractéristiques identiques et assurant des activités comparables. Différents regroupements internationaux attestent de l'existence des organisations d'économie sociale au-delà de nos frontières. Citons par exemple, l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) créée en 1895 qui regroupe l'ensemble du monde coopératif⁶ et l'Association Internationale de la Mutualité (AIM), son équivalent pour les mutuelles⁷.

⁴ Ou "caractères communs" selon G.Fauquet [1935].

⁵ Voir en particulier J.Defourny et S.Mertens [juin 1999], "Le troisième secteur en Europe : un aperçu des efforts conceptuels et statistiques" et J.Defourny et P.Develtere [1998], "Origines et contours de l'économie sociale au nord et au sud".

⁶ Plus de 700 000 coopératives réparties dans une centaine de pays en sont membres.

⁷ Celle-ci rassemble plus de 110 millions de membres individuels, surtout en Europe et en Amérique Latine).

En définitive, comme le soulignent J. Defourny et J-L. Favreau [1996] : “ *Un peu partout dans le monde, on se rend compte qu’un grand nombre de réalités économiques et sociales ne peuvent plus être rangées ni dans le secteur privé, ni dans le secteur public. Aux Etats-Unis, on parlera de nonprofit sector, en Angleterre de voluntary sector et, dans les pays latins, d’économie sociale. Si tous ces termes ne sont pas équivalents, ils désignent pourtant une même réalité, un troisième secteur* ”. Certes, ce tiers-secteur n’est pas séparé des deux autres par des frontières parfaitement hermétiques mais sa dynamique propre lui permet de ne pas être confondu avec les autres. De manière synthétique, on peut dire qu’il existe deux approches complémentaires qui permettent de dessiner les contours de l’économie sociale. Celles-ci se sont progressivement imposées au cours de ces vingt dernières années.

La première approche, qualifiée d’historico-juridique ou d’historico-institutionnelle voit dans les premières associations de travailleurs du milieu du 19^{ème} siècle, les précurseurs de ce tiers-secteur. Des ouvriers et des paysans ont organisé eux-mêmes des activités productrices pour répondre à des besoins non satisfaits par le marché et l’action des pouvoirs publics peu développée à cette époque. Ces entreprises collectives se sont développées depuis plus d’un siècle et demi pour former aujourd’hui, dans la plupart des pays industrialisés, les trois composantes essentielles de l’économie sociale : les entreprises de type coopératif, les sociétés mutualistes et les organisations aux statuts juridiques variés selon les pays considérés, mais qu’il est possible de rassembler sous le vocable générique d’associations. Ces formes d’organisations ont toutes été reconnues par la loi pour des activités basées sur la libre association des membres et qui sont restées informelles, voire même clandestines pendant une large part du XIX^e siècle.

Cette première approche du concept actuel d’économie sociale a été forgée en France, mais sa pertinence va bien au-delà de ses frontières de ce pays, les trois composantes principales de l’économie sociale actuelle se retrouvant dans nombre de pays :

- Les entreprises coopératives : depuis plus d’un siècle et demi, la coopération n’a cessé de se développer. Aujourd’hui, les coopératives sont présentes dans de nombreuses activités économiques : l’agriculture, la distribution, la consommation, l’épargne et le crédit, l’assurance, la production, l’habitation...

On peut aussi rattacher à cette première composante de l’économie sociale, différents types d’initiatives qui n’ont pas explicitement un statut coopératif, mais qui se réfèrent à peu près aux mêmes règles et principes et qui ont une finalité sociale (en particulier dans les pays en voie de développement).

- Les organisations mutualistes : les sociétés de secours mutuels (apparues au 19^{ème} siècle) se sont progressivement institutionnalisées et sont devenues des acteurs importants des systèmes de sécurité sociale dans les pays industrialisés. On peut aussi intégrer à cette composante, une multitude d’organisations aux dénominations très variées qui répondent au besoin des communautés locales d’organiser elles-mêmes une prévoyance collective, dans des pays où les systèmes de sécurité sociale sont embryonnaires et ne couvrent qu’une seule partie de la population. On peut également ajouter l’ensemble de leurs activités médico-sociales.

- Les organisations associatives : la liberté d’association est aujourd’hui reconnue dans la plupart des pays du monde, mais elle s’exprime dans des formes juridiques très variées et dans des environnements plus ou moins favorables. En pratique, on regroupe dans cette composante, toutes les autres formes de libre association de personnes visant la production de biens ou de services sans une finalité première de profit. Ainsi, on trouve ici des appellations très variées telles que “associations ou organisations sans but lucratif”, “nonprofit organizations”, “voluntary organizations”, “organisations gouvernementales”.

Citons les exemples de la Croix-Rouge, Médecins sans frontières, les ateliers protégés, les entreprises de formation par le travail, les ONG de coopération, les Restos du cœur, les écoles de devoirs... On rattache également à cette composante, les fondations et certaines organisations plus spécifiques à certains pays, comme par exemple les “charities” anglaises.

Si cette première approche de l'économie sociale se fonde sur l'identification de grands types institutionnels, elle n'impose pas un degré précis de formalisme juridique. Ce point est très important car il existe de très nombreuses “associations de fait” dans les pays industrialisés (et, dans les pays du Sud, encore bien plus d'activités informelles que l'on peut dire apparentées à des organisations coopératives, mutualistes ou associatives). Ces trois composantes de l'économie sociale existent de longue date. Au 19^{ème} siècle, les fondateurs des coopératives, des caisses de secours mutuel et d'autres associations faisaient déjà référence à l'économie sociale pour corriger les excès du modèle économique dominant. Inspirées et poussées par les mouvements ouvriers et paysans, ces activités de l'économie sociale ont contribué à forger le modèle de société de nombreux pays industrialisés.

La seconde approche est plus éthique et idéologique. Elle porte sur la recherche de caractères communs à l'ensemble des organisations de l'économie sociale, c'est-à-dire ce qui les rapprochent les unes des autres au-delà de leur hétérogénéité⁸. Cette recherche porte plus sur leurs pratiques réelles que sur leur héritage historique ou leurs formes juridiques. Selon cette approche, les traits communs de ces organisations se situent dans la finalité des activités et dans les modes d'organisation interne du travail.

Au cours de ces vingt dernières années, plusieurs définitions de l'économie sociale ont été proposées. La première, et sans doute la plus populaire d'entre elles, a été proposée par H.Desroche [1983] qui définit l'économie sociale à partir de ses composantes “certaines” : les coopératives, les mutuelles et les associations. A celles-ci, il ajoute quatre autres composantes qu'il qualifie d' “incertaines” : l'entreprise à participation ouvrière, l'entreprise mixte en partenariat avec la municipalité, l'entreprise publique ayant une certaine autonomie de gestion, l'entreprise privée en partenariat avec un syndicat. Cette définition a été utilisée en Espagne pour la comptabilité nationale comme le montre notamment *le Livre blanc de l'économie sociale [1991]*. Son point faible réside dans la primauté accordée au statut juridique au détriment des pratiques. D'autres auteurs ont aussi défini l'économie sociale comme C.Vienney [1994], B.Enjolras [1994 ; 1995] et J-L.Laville [1992 ; 1994]. Mais la seule définition de l'économie sociale s'inspirant des deux approches précédentes, a été formulée en 1990 par le Conseil Wallon de l'Économie Sociale (CWES)⁹, sur la base des nombreux travaux de l'économiste belge J.Defourny. Définition, reprise par le Conseil Central de l'Économie : “ *L'économie sociale regroupe des activités économiques exercées par des sociétés, principalement des coopératives, des mutualités et des associations, dont l'éthique se caractérise par la finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit, l'autonomie de gestion, le processus de décision démocratique et la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.* ”

Cette définition, qui sert de référence dans de nombreux pays, a l'avantage de combiner l'approche juridico-institutionnelle et l'affirmation des valeurs et principes qui régissent le

⁸ On pourra citer G.Fauquet [1935] comme précurseur de cette approche.

⁹ Conseil Wallon de l'Économie Sociale [1990], *Rapport à l'exécutif régional wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur, Belgique.

troisième secteur (l'approche normative). Ces principes se situant au niveau des finalités et des modes d'organisation, il nous paraît alors opportun de les détailler¹⁰.

Avec la finalité de service, on insiste sur le fait que l'entreprise d'économie sociale est elle-même par la nature de son activité, un service rendu à ses membres ou à d'autres personnes et non un outil de rapport financier. Le dégagement d'éventuels excédents est alors un moyen de réaliser ce service et non le mobile principal de l'activité. L'autonomie de gestion vise principalement à distinguer l'économie sociale de la production de biens et de services par les pouvoirs publics. Les activités économiques menées par ces derniers ne disposent pas, en général, de la large autonomie qui constitue un ressort essentiel de toute dynamique associative.

La démocratie, dans la processus de décision, renvoie au principe central de la coopération " un homme, une voix " (et non " une action, une voix "). Elle souligne le fait que l'adhésion et la participation aux décisions ne sont pas d'abord fonction, comme dans les entreprises classiques, de l'importance du capital détenu. A.Lipietz, dans son rapport sur l'économie sociale¹¹, a également donné une définition qui vient appuyer ce troisième principe : *" L'économie sociale est l'expression d'abord de la libre volonté de personnes qui s'associent dans une entreprise commune, pas nécessairement d'ailleurs dans un but économique (c'est loin d'être le cas de la majorité des associations 1901), et qui décident de gérer leur association selon le principe démocratique. Historiquement, elle est née plus de la volonté de s'associer autrement que comme "actionnaires" d'une entreprise, ou d'être associés par un pouvoir extérieur : comme "concitoyens" ou comme "salariés" "*

Enfin, le quatrième principe, *la primauté des personnes et du travail*, découle largement des principes précédents. Il traduit surtout des pratiques propres aux coopératives (rémunération limitée du capital, répartition d'excédents sous forme de ristournes accordés aux membres usagers...). Cette règle stipule qu'une partie du produit de l'entreprise ne peut faire l'objet d'une appropriation ou d'une rétrocession aux associés. Qu'il y ait ou non apport initial (ce qui oppose coopératives et mutuelles), l'entreprise se voit progressivement dotée d'un capital propre qui fonde son existence.

De ces précisions conceptuelles, il ressort que l'économie sociale se situe au sein du capitalisme. Elle repose sur des activités non marchandes menées dans le cadre d'associations et de mutualités, mais aussi sur des activités marchandes organisées par des coopératives ou des associations dont l'activité commerciale est au service de l'objet social (exemple des ateliers protégés). Comme l'avance A.Lipietz¹²: *" Elle vend des biens et des services à ses membres comme à ses non membres. Ce qui la distingue, dans le champ de la concurrence, c'est qu'elle n'agit pas en fonction du profit dégagé. Sur ce point, aucun argument de " concurrence illégitime " ne devait lui être opposé : le choix du taux de marge (nul ou faible dans son cas) est une prérogative absolue de tout entrepreneur marchand ! "*

Dans une communication intitulée *" Les entreprises de l'économie sociale et la réalisation du marché sans frontières "*, la Commission au Conseil des Ministres (Bruxelles, le 18 décembre 1989) précise que, sous le terme d'économie sociale, se trouvent des organisations relevant du champ économique du fait qu'elles exercent des activités productives, visant à affecter des

¹⁰ Voir sur ce point : A.Lipietz [1999], *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale*, Rapport relatif à la lettre de mission du 17 septembre 1998 adressée par M.Aubry, tome 1, CEPREMAP.

¹¹ A. Lipietz [1999], pp. 32-33.

¹² A.Lipietz [1999].

ressources à la satisfaction de besoins. Ces organisations produisent des biens et des services marchands (vendus à un prix destiné à couvrir au moins leur coût de production), mais aussi non marchands (fournis gratuitement ou à un prix sans rapport avec leur coût, la différence provenant d'un financement extérieur au marché, cotisation, subventions, dons). Ce comportement s'explique essentiellement par les difficultés croissantes qu'elles rencontrent pour obtenir des moyens financiers et/ou parce qu'une partie de leurs activités s'adresse à une demande solvable. Il s'agit d'organisations en concurrence avec les formes traditionnelles d'entreprise.

D'après les études de cas réalisées par J.Defourny, L.Favreau et J-L.Laville [1998], la majorité des initiatives associatives et coopératives actuelles présentes dans plusieurs pays industrialisés, reposent sur des productions qui sont de véritables hybridations entre l'économie marchande et non marchande, voire même non monétaire [cas des Systèmes d'Échanges Locaux (SEL)]. En fait, par rapport aux entreprises de type capitaliste ou publique, la différence essentielle que nous pouvons relever, réside dans le fait que ce sont les participants à l'activité qui disposent des moyens de production et assument les fonctions de l'entrepreneur¹³.

2. L'ECONOMIE SOCIALE : UN LABORATOIRE D'INNOVATIONS SOCIALES

Alors qu'il s'était effacé au tournant du 19^{ème} siècle au profit d'une intervention croissante de l'État et du développement autonome de chacune de ses composantes (coopératives, mutuelles, associations), le terme "économie sociale" resurgit à la fin des années 70 sous impulsion politique¹⁴. Dans les pays industrialisés, le recul de l'État-providence et la crise de l'emploi font émerger de nouvelles nécessités pour un bon nombre de salariés et d'usagers. Face au creusement des phénomènes de précarité, d'exclusion sociale, voire de misère, de nouvelles demandes sociales, de nouveaux besoins auxquels le marché ou les pouvoirs publics ne peuvent pas ou plus répondre de manière satisfaisante, s'imposent de plus en plus aujourd'hui. La protection de l'environnement, la prise en charge des personnes âgées ou handicapées, la réinsertion professionnelle des détenus sont les exemples les plus significatifs. Ces nouvelles demandes ouvrent ainsi de nouveaux champs où l'économie sociale apparaît comme l'une des réponses possibles (voire la seule) et sont porteuses d'innovations sociales.

2.1. Définition du concept d'innovation sociale

En dépit de quelques travaux réalisés dans les années 70 et 80 [Coleman, 1970 ; Taylor, 1970 ; Moss, 1982], les chercheurs n'ont analysé que très récemment l'innovation sociale en référence explicite aux travaux fondateurs de Schumpeter [1939]. Ce dernier a fourni plusieurs éléments riches d'enseignements, 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 (du travail

¹³ C.Vienney [1994], p. 9.

¹⁴La période dite "des 30 Glorieuses" (1945-1975) avait transformé la condition ouvrière en condition salariale. Ce qui avait permis à une grande partie de la population de sortir de la précarité, mettant ainsi la misère en marge de la société. "Fleuve tranquille du plein emploi", nous dit Castel [*Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Paris, 1995], période de consolidation de la condition salariale et du développement des protections contre les principaux risques, période d'"intégration conflictuelle". Les institutions de l'économie sociale, surtout de type coopératif et mutualiste, s'en trouvaient par conséquent affaiblies [J.Defourny et J-L.Favreau, 1996].

notamment) qui sont définies comme des innovations organisationnelles par le *Manuel d'Oslo* (3^{ème} édition, 2005), comme des innovations sociales par les économistes hétérodoxes [Freeman, 1991] et comme des innovations institutionnelles par les économistes institutionnalistes [Coriat et Weinstein, 1995]. Aujourd'hui encore, la conception "technologiste" de l'innovation est très ancrée dans la représentation que l'on s'en fait, extension du concept d'invention.

C'est dans les années 90 que l'on peut percevoir une volonté grandissante de définir le concept d'innovation pour mieux en quantifier la portée. Les principaux ouvrages de la mesure de la science, tels le *Manuel d'Oslo (Commission Européenne)* et le *Manuel de Frascati (Commission Européenne)*, mettent l'accent sur l'innovation technologique en entreprise. Dans la conjoncture économique des années 90, le lien entre innovation et développement s'établit naturellement en termes de technologie, de nouveaux marchés et de création d'emplois. Dans la seconde édition du *Manuel d'Oslo [1997]*, les innovations technologiques couvrent "les produits et procédés technologiquement nouveaux ainsi que les améliorations importantes de produits et de procédés qui ont été accomplis". L'innovation de procédé sous-entend quelque peu l'innovation sociale puisqu'elle s'incarne dans les façons de faire et l'organisation du travail. On s'écarte ainsi de la définition stricte de l'innovation technologique. Au cours de la même période, la Commission Européenne lançait son *Livre Vert sur l'innovation [1998]* afin de "réveiller une Europe scientifiquement talentueuse mais industriellement timide", et ce, en raison de la difficulté de transformer les résultats de la recherche en innovations et avantages compétitifs. Le *Livre Vert* reconnaît d'emblée les insuffisances du *Manuel d'Oslo* à l'égard de l'innovation sociale. On y convient que "[...] l'innovation n'est pas seulement un mécanisme économique ou un processus technique. Elle est avant tout un phénomène social". La Commission souligne la dimension sociale dans la mise en forme de l'innovation technologique.

A la fin des 90, on assiste à l'émergence du concept d'innovation sociale proprement dit. Deux ouvrages d'envergure de l'OCDE, l'un traitant du système national d'innovation et l'autre de l'innovation par les sciences sociales et humaines, marquent cette phase. Sans nommer explicitement l'innovation sociale, le premier *Dynamiser les systèmes nationaux d'innovation [2002]*, aborde les innovations dites "non technologiques", telles les nouvelles formes de modèles d'organisation, de pratiques managériales et de méthodes de travail préalables à l'utilisation efficace de la technologie. Le second ouvrage, *Social Sciences and Innovation [2002]*, porte en toutes lettres sur l'innovation sociale. Dans les deux cas, l'innovation sociale, en comparaison avec l'innovation technologique, reste une notion difficile à définir en raison de l'aspect non tangible du "produit".

Parmi les premiers travaux de conceptualisation de l'innovation sociale, on trouve deux initiatives québécoises : le rapport du Groupe de travail sur l'innovation sociale [*Contribution à une politique de l'immatériel. Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales*, 1999] mis sur pied par le Conseil québécois de la recherche sociale, et l'avis du Conseil de la Science et de la Technologie (CST) portant explicitement sur l'apport de la recherche en sciences humaines et sociale [*Innovation sociale et innovation. L'apport de la recherche en sciences humaines et sociale technologique*, 2000]. Ces travaux seront repris par la suite par le *Ministère de la science et de l'innovation* dans son énoncé de "politique québécoise de la science et de l'innovation" (Gouvernement du Québec, 2001). L'innovation sociale y est définie comme "toute nouvelle approche, pratique, ou intervention, ou encore tout nouveau produit mis au point pour améliorer une situation ou solutionner un problème social et ayant trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des

communautés". Cette définition 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 problèmes 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.

A partir de cette définition de l'innovation sociale, on peut la comparer à l'innovation technologique et examiner ce qui l'en distingue. L'avis du CST relève les similitudes entre les deux concepts, notamment l'engagement d'acteurs dans une démarche de résolution de problèmes, les pressions venant de l'extérieur (marché et société), ou l'idée d'une approche, d'un produit ou d'un service relativement nouveaux et trouvant un utilisateur ou un promoteur. On trouve les différences entre les deux concepts au regard des secteurs privé, public et d'économie sociale. L'innovation pour le secteur public et celui de l'économie sociale est surtout, mais non exclusivement sociale puisqu'il s'agit essentiellement des services (interventions, approches, pratiques). A l'opposé, l'innovation pour le secteur privé est surtout, mais non de façon exclusive, technologique puisqu'il s'agit très souvent de produits commercialisables, ce qui est rarement le cas avec l'innovation sociale. Le type d'utilisateur diffère également d'un secteur à un autre, tout comme les dynamiques en raison de la nature des besoins.

2.2. De nouvelles pratiques sociales

Pour l'économie sociale, le domaine de l'insertion serait l'un des plus innovateurs des trente dernières années et l'un des plus représentatifs de l'économie sociale. Même si les organisations et les entreprises s'y rattachant ne sont pas les plus nombreuses, ni les moins problématiques, elles semblent constituer, en effet, une sorte de "laboratoire d'innovations sociales", une matrice d'innovations mettant en relation plusieurs éléments qui ne le sont généralement pas, ce qui aurait pour effet de produire de l'inédit. A l'origine, l'insertion concernait un public ciblé, telles les personnes handicapées, mais avec la crise de l'emploi, elle va progressivement 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. Une étude réalisée en 1998 par le Centre International de Recherche d'Information sur l'Economie publique, sociale et Coopérative (CIRIEC) auprès de neuf pays, a permis d'identifier les principales innovations sociales de ce type d'entreprises et d'organisations :

- Premièrement, ces initiatives associatives, qui ne recherchent pas le profit comme finalité, permettraient une affectation plus efficace des ressources humaines en réduisant les coûts de sélection et de formation des personnes.
- Deuxièmement, l'économie sociale d'insertion innove dans son mode d'intervention auprès des personnes exclues en misant sur leur participation active et en les reconnaissant comme membres à part entière d'une communauté de citoyens.
- Troisièmement, ces initiatives innoveront non seulement en remettant en cause le cloisonnement des politiques sociales et celles de l'emploi et de la formation, mais en créant un espace inédit de traitement social de chômage qui tente une articulation de l'ensemble de ces politiques avec une participation à la sphère économique.

- Quatrièmement, l'insertion par l'économie sociale, qui ne constitue pas comme tel un secteur d'activités et qui ne fait pas appel à un seul statut juridique, innove en donnant lieu à une pluralité d'activités, constituant ainsi une sorte de laboratoire d'émergence de nouvelles activités.
- Cinquièmement, les initiatives d'insertion en économie sociale innoveront également en faisant le lien avec le territoire de sorte qu'elles identifieront une forme d'exclusion géographique, des "territoires orphelins" dans des zones rurales comme dans des zones urbaines, ce qui donnera lieu non seulement à des entreprises territorialisées, mais aussi à des gouvernances locales et des outils de développement local ouverts sur le partenariat.
- Enfin, ces initiatives d'insertion innoveront au plan institutionnel en donnant naissance à des entreprises sociales et à des hybridations des formes institutionnelles coopératives et associatives.

Dans les pays industrialisés, ces initiatives de l'économie sociale constituent donc un secteur dynamique et sont porteuses d'innovations sociales, notamment en matière de gestion économique, d'organisation du travail, de démocratie participative et de développement durable. Mais cette situation est également observable dans de nombreux pays en développement, notamment sur le continent latino-américain où sont apparues de nouvelles stratégies de développement reposant sur des innovations sociales tels le commerce équitable, la finance sociale, la monnaie parallèle, la démocratie participative. La conjoncture économique des années 90 a, en effet, plongé la majorité des pays d'Amérique Latine dans une crise profonde. Pour y faire face, d'importantes luttes sociales pour la démocratie et la justice sociale sont apparues, ainsi qu'un développement considérable de réseaux d'économie solidaire, réseaux qui permettent à la population de réinventer le marché depuis l'intérieur même du système capitalisme, mais en s'appuyant sur des piliers, tels la solidarité, la réciprocité et l'autogestion. Ce sont précisément des réseaux d'échange de produits, de services, de valeurs et d'informations qui se développent et se multiplient dans le cadre de la constitution de nouveaux espaces communautaires locaux, nationaux et même transnationaux parallèles à la logique de marché et au circuit de monnaies nationales.

Les organisations et les entreprises constituant l'économie sociale s'apparentent donc à une sorte de "laboratoire d'innovations et d'expérimentations de pratiques sociales nouvelles". Pourtant, avec les excès de la mondialisation, d'autres concepts, telle la responsabilité sociale des entreprises, ont émergé et rendent encore plus floues les frontières avec le tiers-secteur. En effet, un nombre croissant d'entreprises du secteur privé notamment, se sont engagées aujourd'hui dans la voie de la responsabilité sociale.

Selon la définition de la Commission Européenne, la responsabilité sociale des entreprises est un concept dans lequel les entreprises intègrent les préoccupations sociales, environnementales et économiques dans leurs activités et leurs interactions avec leurs parties prenantes (salariés, actionnaires, investisseurs, consommateurs, pouvoirs publics et ONG) sur une base volontaire. En effet, en réponse aux pressions sociales, environnementales et économiques, un nombre croissant d'entreprises européennes promeuvent leurs stratégies de responsabilité sociale, visant essentiellement à conserver ou à reconquérir leur légitimité aux yeux de l'opinion publique. Les entreprises sont également conscientes que la responsabilité sociale peut revêtir une valeur économique directe. Bien que leur responsabilité première soit de générer des profits, les entreprises peuvent en même temps contribuer à des objectifs sociaux et à la protection de l'environnement, en intégrant la responsabilité sociale comme investissement stratégique au cœur de leur stratégie commerciale, dans leurs instruments de gestion et leurs activités. De nombreuses entreprises, en particulier les PME ont, en effet, des

pratiques de responsabilité sociale qui se caractérise alors par la proximité de la vie sociale locale, notamment en matière d'emploi et de soutien à des activités sportives, culturelles, sociales, de formation, mais aussi par des relations plus personnelles que les PME (en raison de leur taille) entretiennent avec leurs employés. De même, les PME apparaissent de plus en plus comme les pièces essentielles de l'économie régionale et territoriale, et les régions prennent un poids politiquement et économiquement important dans l'espace européen.

En contribuant au développement économique et de l'emploi, la responsabilité sociale des entreprises peut donc exercer une influence sur l'attractivité des régions pour les investisseurs. Des PME spécifiques telles les coopératives de travailleurs et d'autres formes d'entreprises de type coopératif, mutualiste ou associatif qui appartiennent au vaste ensemble de l'économie sociale et solidaire, intègrent déjà dans leur structure les intérêts d'autres parties prenantes et assument d'emblée des responsabilités sociales et civiles. En effet, depuis longtemps, la coopération s'interroge sur les règles et les institutions les plus efficaces permettant d'augmenter la participation des actionnaires et d'améliorer les performances de l'entreprise, avec la conscience qu'une meilleure réputation sociale correspond également à un meilleur développement économique de l'entreprise. Ainsi, de nombreuses coopératives prévoient, en plus du bilan ordinaire, un bilan de responsabilité sociale.

CONCLUSION

De ce qui précède, 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. Premièrement, l'économie sociale innove en donnant à certains acteurs relativement dominés, la possibilité d'accéder au pouvoir de l'entrepreneur, de réaliser des projets d'entreprises qu'ils n'auraient pu réaliser individuellement. Deuxièmement, les activités mises en œuvre sont également nouvelles puisqu'il s'agit d'activités nécessaires mais délaissées par le marché ou l'État. Troisièmement, 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 leur rapport sous l'angle du sociétariat et de l'activité. Mais si l'économie sociale peut être considérée comme innovatrice, c'est essentiellement 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.

BIBLIOGRAPHIE

- R.Castel [1995], *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Paris.
- J. Defourny, L. Favreau, J.-L. Laville [1998], *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer.
- J.Defourny. et L.Favreau [1996], *Economie sociale et solidaire : les défis de l'emploi*, Cahiers de la chaire de recherche en développement communautaire.
- J.Defourny et S.Mertens [juin 1999], "Le troisième secteur en Europe : un aperçu des efforts conceptuels et statistiques", Cahiers de la chaire de recherche en développement communautaire.
- J.Defourny et P.Develtere [1998], "Origines et contours de l'économie sociale au nord et au sud", Cahiers de la chaire de recherche en développement communautaire.
- H. Desroche [1983], *Pour un traité d'économie sociale*, CIEM, Paris, pp. 13, 205.

- B. Enjolras [1994], “ Vers une théorie socio-économique de l’association : l’apport de la théorie des conventions ” in *Revue des études coopératives, associatives et mutualistes*, n° 48 et [1995], *Le marché providence. Aide à domicile, politique sociale et création d’emploi*, Desclée de Brouwer, Paris.
- A. Gueslin [1987], *L’invention de l’économie sociale. Le XIXe siècle français*, Economica, Paris, pp. 3, 5.
- J-L.Laville [1992] et [1994], *L’économie solidaire. Une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- A.Lipietz [1999], *L’opportunité d’un nouveau type de société à vocation sociale*, Rapport relatif à la lettre de mission du 17 septembre 1998 adressée par M.Aubry, tome 1, CEPREMAP.
- J.-L. Monzon Campos et J. Barea [1991], *Libro Blanco de la Economica Social en España*, Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo.
- C.Vienney [1994], *L’économie sociale*, La Découverte, Paris.